

Міністерство освіти і науки України

**Донецький національний університет економіки і
торгівлі імені Михайла Туган-Барановського**

**Навчально-науковий інститут економіки та підприємництва
Кафедра економіки**

**СТІЙКИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ: АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА
МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**



**МАТЕРІАЛИ
II МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ
27 квітня 2018 р.**

Кривий Ріг - 2018

УДК (330.5+502.131.1):004.773.7

С80 Стійкий розвиток національної економіки: актуальні проблеми та механізми забезпечення: матеріали II міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (27 квітня 2018 р.) / м-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2018. – 485с.

Згідно листа Міністерства освіти і науки України від 03.10.2017р. № 1/9- 536 «Про формування Переліку проведення наукових конференцій з проблем вищої освіти і науки у 2018 році» конференцію включено до переліку наукових конференцій з проблем вищої освіти і науки у 2018 році.

Організатори конференції та редакційна колегія:

Чернега О.Б. – д.е.н., професор
Никифоров Р.П. – к.т.н., доцент
Кожухова Т.В. – д.е.н., доцент
Бочарова Ю.Г. – к.е.н., доцент
Волошина С.В. – к.е.н., доцент
Лисевич С.Г. – к.е.н., ст. викладач

Матеріали конференції висвітлюють питання, пов'язані з теоретичними і практичними проблемами соціально-економічного розвитку національної економіки та пріоритетами її функціонування.

Рекомендуються викладачам і студентам закладів вищої освіти, науковцям, аспірантам, докторантам і практикам.

За інформацію, наведену у тезах, несуть відповідальність автори. Водночас, редакційна колегія вважає доцільним їх обговорення у наукових колах. Претензії до організаторів конференції не приймаються. При передруку матеріалів посилання обов'язкове.

© ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, 2018

© Автори тез, 2018

ЗМІСТ

Статистичне зведення II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Стійкий розвиток національної економіки: актуальні проблеми та механізми забезпечення» 11

СЕКЦІЯ 1. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ (ФІЛОСОФСЬКІ, ІСТОРИЧНІ, ПРАВОВІ ТА ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ)

Лазарєва О.В.	Обґрунтування інноваційного механізму регулювання земельних відносин	12
Одягайло Б.М.	Проблеми інтеграції європейського та українського ринків в єдиний енергетичний простір	16
Турило А.М., Dariusz Pwliarczy, Piotr Poczosi	Ефективність стратегії, потенціал стратегії і економічна ефективність розвитку підприємства	20
Борисова Е.Р.	Финансовые ресурсы и капитал в системе экономических дефиниций	22
Волошина С.В.	Місце людського капіталу підприємства у його світовій ієрархії	26
Карабаза І.А.	Подолання корупції у країні як основа ефективного державного управління	31
Лысевич С.Г., Яворская И.С. Павелко О.В.	Теневая экономика в Украине и пути её снижения	34
	Трактування прибутку представниками класичної політичної економії як основа подальшого розвитку даного поняття	37
Бойченко А.О.	Інвестиції як орієнтир економічного зростання України	41
Вірец К.А.	Проблеми малого бізнесу в Україні та шляхи їх подолання	44
Запорожець Ю.В.	Тіньова діяльність малого підприємництва в Україні	48
Москаленко К.С., Кошкіна Д.А.	Екологізація економіки, як основний напрямок перспективного розвитку українського суспільства	52

СЕКЦІЯ 2. МАКРОЕКОНОМІЧНА ДИНАМІКА: ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ		56
Голобродько Т.В., Мартиненко В.М.	Дослідження сучасного стану розвитку безготівкової економіки України	56

Єрмак С.О., Наумова А.П.	Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності підприємств вугільної промисловості	60
Зиза О.О., Григоренко Р.О.	Стан українського ринку теплопостачання та можливі напрями його розвитку	63
Лисевич С.Г., Макєєва О.О.	Оцінка зовнішньої торгівлі України та шляхи її покращення	67
Проволоцька О.М., Литвиненко Д.А.	Сучасні реалії демографічного розвитку України	70
Тернов С.А., Лысевич С.Г.	Роль государства в инновационном развитии экономики	74
Ампілогова К.О.	Проблеми збалансованості державного бюджету України	77
Квитка Т.В., Копайгора О.К. Козлова К.А.	Оценка рынка труда в Украине Економіка України: макроекономічний прогноз та його ризики	81 83
Кулига А.О.	Підприємницька діяльність як фактор економічного розвитку державу	87
Кучер Я.С.	Особливості інноваційної активності на підприємствах України за видами економічної діяльності	91
Москаленко К.С., Овчаренко К.В. Максименко А.В.	Створення ринку екологічних робіт та послуг як основа екологізації економіки Шляхи вирішення фінансових проблем малого та середнього бізнесу в Україні	93 97
Сальникова Т.В., Проценко К.В.	Оцінка результативності виконання бюджетних програм	99
Свиридюк А.А. Умнова М.С.	Інвестиційний клімат України Аналіз динаміки та проблеми надмірного зростання державного боргу	102 105
СЕКЦІЯ 3. РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В АКТИВІЗАЦІЇ ЧИННИКІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ		110
Качур А.В.	Регулювання конкурентоспроможності національної економіки як пріоритетний напрям економічної політики держави	110
Дікань Л.В., Шевченко І.О.	Вектори розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм	115
Зиза О.О., Воробйова Ю.М.	Окремі аспекти інвестицій в сільське господарство України	120

Носик А.И., Лысевич С.Г.	Государственное регулирование сельского хозяйства – основа его развития и совершенствования	123
Шахно А.Ю.	Роль державної інвестиційної політики в забезпеченні процесу формування та розвитку людського капіталу	127
Бойченко А.О.	Особливості формування цінової стратегії вітчизняних підприємств	132
Величко Р.О., Філімонова Д.А. Гордієнко Д.С.	Аналіз ринку лізингу в Україні	135
Запорожець Ю.В.	Причини виникнення та механізми формування державного боргу України	138
Калініченко Д.Р., Петрунєк Є.С. Калініченко Д.Р., Чернова Ю.О.	Світовий рівень цін на товари і послуги: особливості встановлення та регулювання (на прикладі золота)	142
Калініченко Д.Р., Петрунєк Є.С. Калініченко Д.Р., Чернова Ю.О.	Податок на додану вартість: вигоди чи втрати для суспільства?	146
Кривенко В.О.	Проблемні аспекти розробки та реалізації державної економічної політики в Україні як основного чинника економічного зростання	150
Куліш А.В.	Напрями державного регулювання процесів забезпечення ефективності розвитку економічної системи	154
Овсієнко Н.М., Зиза О.О.	Сучасний стан фіскальної політики в Україні	158
Петрунєк Є.С., Зиза О.О.	Державне регулювання ринку пива	162
Решетняк М.Б.	Окремі економічні результати децентралізації влади в Україні	166
Скопенко Б.С.	Антиінфляційна державна політика: тенденції та перспективи	170
	Удосконалення державної політики щодо малого та середнього підприємництва	174
	СЕКЦІЯ 4. МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	179
Богуцька О.А., Брюховецький Я.С.	Вплив соціально-демографічних факторів на інвестиційну активність підприємств в Україні	179
Машлій Г.Б.	Аналіз існуючого стану ресурсів праці в	

	Україні	183
Хаврова К.С.	Інтелектуалізація діяльності підприємства – умова сталого економічного розвитку	187
Бойко Ю.В.	Якість продукції та шляхи її підвищення	191
Даценко Ю.М.	Теоретико-методологічні підходи в дослідженні інституціональних перетворень в контексті соціально-економічного розвитку	194
Довгаль Є.С.	Характерні риси соціальної відповідальності бізнесу в Україні	200
Калініченко Д.Р., Макєєва О.О.	Людський капітал як актив підприємства: поняття та особливості	205
Кошкіна Д.А.	Сучасні проблеми ціноутворення та необхідність формування цінової політики вітчизняних підприємств	208
Кошкіна Д.А.	Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на економіку України	213
Мазуріна С.В.	Сутність та класифікаційні характеристики інновацій	216
Макєєва О.О.	Людський капітал: поняття, складові та особливості	220
Москаленко К.С., Євсікова К.С.	Соціальна нерівність в Україні: причини та наслідки	223
Мулява В.Р.	Проблеми зайнятості і відтворення робочої сили в Україні	228
Овсієнко Н.М.	Пріоритетні напрямки вдосконалення складського і тарного господарства на вітчизняних підприємствах	232
Пономарьова О.Б., Якименко К.А.	Майнове страхування як один із шляхів забезпечення суспільного добробуту	236
Семенчук Я.В.	Резерви підвищення продуктивності праці на підприємстві	240
Сергейчева К.В.	Оцінка дієвості системи внутрішньовиробничої матеріальної відповідальності на підприємстві	224
Яворська І.С.	Сутність та перспективи криптовалюти	248
СЕКЦІЯ 5. РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ В СИСТЕМІ ЦІЛЕЙ ТА ЗАВДАНЬ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ		252
Бачишина Л.Д.	Оцінка експортного потенціалу зерновиробництва України в контексті	

	сталого розвитку	252
Ożarowski Oleh	Renewable energy policy trends in Poland	255
Вільховий С.С.	Оцінка конкурентної позиції підприємств металургійної галузі	259
Григоренко Р.О.	Тенденції і перспективи розвитку аутсорсингу на вітчизняних підприємствах	263
Казакова А.А.	Дослідження системи економічних методів стимулювання природоохоронної діяльності	267
Коноплянко В.В.	Антикризове управління підприємством на прикладі ПАТ «Інгулецький гірничо – збагачувальний комбінат»	270
Костакова Л.Д., Мовчан Я.Р.	Сутність та роль системи технічного обслуговування на підприємстві	274
Костакова Л.Д., Юрчик Є.Л.	Калькулювання собівартості продукції — основа управління виробничими витратами	278
Кошкіна Д.А.	Реінжиніринг бізнес-процесів як складова ефективного функціонування підприємства	281
Маслей О.В.	Інвестиційний портфель підприємства	284
Панченко М.В., Осіпова А.О.	Стратегічне управління оборотними активами підприємства	289
Помишаєва А.Д.	Оцінювання інноваційного потенціалу підприємства	292
Сівенко Є.Я.	Сучасні підходи до оцінки ринкового потенціалу підприємств галузі металургії	296
Фісуненко Н.О.	Структурування видів інвестиційних ресурсів на ринку інвестиційних ресурсів в будівництві	300
Хапіліна К.Е.	Теоретичні засади управління капіталом підприємства	303
СЕКЦІЯ 6. РОЛЬ МАРКЕТИНГУ І МЕНЕДЖМЕНТУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ		307
Нусінов В.Я, Міщук Є.В.	Актуалізація досліджень економічної опірності підприємства в контексті безпекології	307
Сагайдак М.П., Риженко О.Ю.	Детермінанти поведінкових реакцій споживачів виробів з ПВХ-профілю	310
Турило А.М., Корнух О.В.	Управління процесами трансформації і основи їх аналізу на підприємстві	316

Давлетханова О.Х., Марін Б.М., Шаймухамстова В.Р. Колодяжна І.В.	Ринок молока і молочних продуктів: сегментація цільових аудиторій	320
Коневич Н.М.	Роль маркетингу в інноваційній діяльності підприємства	324
Лохман Н.В.	Розвиток інтернет-маркетингу на підприємствах малого та середнього бізнесу	329
Машлій Г.Б.	Імперативи розвитку управління інноваційним підприємством	335
Приймак Н.С.	Менеджмент та маркетинг як інструменти забезпечення соціально-економічної стабільності підприємства	338
Трушкіна Н.В.	Особливості стратегічного управління підприємств агропромислового комплексу	342
Відливана С.П.	Логістична діяльність підприємств: зміст і складові	346
Вільюра Т.С., Потапова А.Г. Вовчук О.М.	Сучасний стан ринку мобільного зв'язку в Україні	351
Кошкіна Д.А.	Види маркетингу та їх характеристика	356
	Трейд маркетинг у системі збуту підприємства	360
	Можливості використання краудсорсингу вітчизняними підприємствами на основі досвіду провідних компаній	364
СЕКЦІЯ 7. ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ МОДЕЛЮВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ		368
Капігула С.В.	Концептуальні засади створення корпоративного університету підприємств ГМК на базі системи дистанційного навчання	368
Головань Є.Ю.	Питання оптимізації організаційної структури управління підприємством	374
Омельницька В.О.	Система інформаційного забезпечення туристичної галузі України	380
Петрунук Є.С.	Проблеми інноваційної ефективності в Україні	384

СЕКЦІЯ 8. ФІНАНСОВІ ТА БУХГАЛТЕРСЬКІ ІНСТРУМЕНТИ В АКТИВІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПІДНЕСЕННЯ		388
Іщенко М.І., Міщук Є.В., Міщенко К.С., Шило Ж.С.	Проблеми обліку дебіторської заборгованості	388
Кух К.Ю., Потапова А.Г., Митчик Ю.С., Потапова А.Г., Цуз О.В., Потапова А.Г., Бабак А.М.	Реформування банківської системи в умовах децентралізації влади в Україні Формування бізнес-плану підприємства	390
Волкова А.В.	Роль бізнес-планування у розвитку малих підприємств Волинської області	396
Купріянова Д.С.	Бізнес-план як інструмент залучення інвестицій	400
Макар Н.М.	Особливості складання консолідованої фінансової звітності за МСФЗ	403
Петрунук Є.С.	Дослідження елементів операційних витрат ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	407
Пікалова А.М.	Грошовий ринок: теоретико-методологічні основи	410
Рогаченко О.С.	Специфіка обліку бонусів в роздрібній торгівлі та їх переваги і недоліки у функціонуванні підприємства	413
Рогаченко О.С.	Проблеми фінансування підприємств малого бізнесу	416
Рогаченко О.С.	Виникнення кредитної заборгованості банків: причини та їх аналіз	419
Рогаченко О.С.	Нормування як метод ефективного управління запасами підприємства	423
Рогаченко О.С.	Використання ABC-аналізу на підприємстві для ефективного управління запасами	427
Рогаченко О.С.	Особливості методики аналізу запасів підприємства	430
Рогаченко О.С.		434
СЕКЦІЯ 9. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ		439
Турило А.М., Вишневська К.В.	Стратегічні аспекти адаптації за постіндустріальних умов діяльності підприємства	439
Зиза О.О.	Інформаційна безпека крізь призму технологічних ризиків	444
Половиков А.Ю.,	Основные положения Стратегии	

Каврус А.И.	устойчивого развития Кличевского района Могилевской области	448
Якименко С.В.	Проектне управління стійким розвитком з використанням вимірних величин	455
Козлова К.А.	Світовий досвід реалізації стратегій сталого розвитку	461
Мартинюк О.В.	Використання лісових ресурсів України в забезпеченні сталого розвитку національної економіки	465
Попозогло Т.С.	Особливості бізнес-планування в умовах глобалізації	469
Попушой А.А.	Зарубіжний досвід регулювання зовнішньоекономічної діяльності: перспективи для України	474
Пугач І.О.	Проблема диверсифікації інвестиційного портфелю приватних інвесторів в Україні та їх вплив на сталий розвиток національної економіки	478
Тимошенко О.В., Шафарук О.Ю.	Цілі сталого розвитку та причини їх неефективності в рамках Стратегії «Європа-2020»	483

**Статистичне зведення II Міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції «Стійкий розвиток національної
економіки: актуальні проблеми та механізми забезпечення»**

1. Загальна чисельність учасників,	160
у т.ч. докторів наук	9
кандидатів наук (докторів філософії)	38
аспірантів	8
викладачів	15
практиків	2
студентів	88
2. Кількість поданих тез доповідей,	120
у т.ч. секція 1 «Концептуальні основи функціонування національної економіки (філософські, історичні, правові та економічні аспекти)»	12
секція 2 «Макроекономічна динаміка: особливості розвитку економічних систем»	16
секція 3 «Роль державної економічної політики в активізації чинників економічного зростання та стабілізації економіки»	17
секція 4 «Механізм забезпечення суспільного добробуту в контексті сталого економічного розвитку»	18
секція 5 «Ресурсний потенціал в системі цілей та завдань стійкого розвитку національної економіки»	15
секція 6 «Роль маркетингу і менеджменту в забезпеченні соціально-економічної стабільності»	14
секція 7 «Використання інформаційних технологій для моделювання і прогнозування економічного розвитку»	4
секція 8 «Фінансові та бухгалтерські інструменти в активізації механізму соціально-економічного піднесення»	14
секція 9 «Зарубіжний досвід реалізації стратегій сталого розвитку»	10
3. Кількість представлених учасниками країн (Україна, Польща, Білорусь, Росія)	4
4. Кількість представлених учасниками закладів вищої освіти і наукових установ	23
5. Кількість представлених підприємств та організацій	2
6. Кількість представлених міст	19
7. Кількість представлених областей України	12

**СЕКЦІЯ 1 «КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ
ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
(ФІЛОСОФСЬКІ, ІСТОРИЧНІ, ПРАВОВІ ТА ЕКОНОМІЧНІ
АСПЕКТИ)»**

*Лазарева О.В., д.е.н., доцент
Чорноморський національний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

**ОБГРУНТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ
РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН**

Не зважаючи на проведення земельних перетворень на основі багатокладності форм власності та господарювання на землі, ситуація в сфері регулювання земельних відносин характеризується низькою ефективністю використання земель у сільському господарстві, проявами безгосподарського ставлення до землі, відсутністю перспективних науково обгрунтованих прогнозів розвитку земельних відносин, недосконалістю системи державного управління земельними ресурсами та землекористуванням, відсутністю розвитку автоматизованої системи ведення державного земельного кадастру, недосконалістю законодавчого забезпечення, незадовільним фінансуванням заходів з раціонального використання та охорони земель і ін.

Зазначені недоліки в сфері регулювання земельних відносин пояснюються, перш за все, відсутністю механізму, орієнтованого на ефективне розв'язання широкого кола проблем раціоналізації землекористування.

Не зважаючи на те, що сьогодні науковцями вже окреслені механізми сільськогосподарського землекористування [1-5], вважаємо за необхідне висвітлити окремі сторони цього питання, щоб зрозуміти, завдяки чому досягається узгодження еколого-економічних і соціальних інтересів землевласників та землекористувачів, забезпечивши гармонізацію стратегічних орієнтирів розвитку земельної політики.

З урахуванням вищевикладеного метою дослідження є впровадження інноваційного механізму регулювання земельних відносин, який повинен розглядатися у взаємозв'язку об'єктивно притаманних йому підсистем (правовій, організаційній,

економічній, екологічній, соціальній) та обґрунтування пріоритетів його розвитку.

Такий підхід дозволить конкретизувати рівні державного впливу в галузі права, економіки, екології, соціальної сфери на формування і розвиток земельних відносин і ін. Виходячи з положень ієрархії структурування механізму, у складі зазначених підсистем слід виділити інструменти, які представляють собою практичні дії щодо подальшої реалізації зазначеного механізму.

Обґрунтовуючи цей механізм, логічно зупинитись на характеристиці його підсистем, щоб зрозуміти, завдяки чому досягається узгодження еколого-економічних і соціальних інтересів землевласників та землекористувачів, забезпечивши гармонізацію стратегічних орієнтирів розвитку земельної політики.

Так, правова підсистема механізму регулювання земельних відносин має складатися з таких основних інструментів її реалізації:

- забезпечення конституційних прав власності на землю громадян, юридичних осіб і держави, орієнтованих на реалізацію стратегії земельної політики;

- вдосконалення існуючих законодавчих актів та нормативних документів з урахуванням ринкової ситуації та усунення протиріч між ними; прийняття низки Законів, які б дозволили реалізуватись окремим статтям земельного кодексу України;

- розробка науково обґрунтованих державних та регіональних програм розвитку земельних відносин, які б враховували головні напрямки та пріоритети земельної політики держави на поточний період і на перспективу;

- розроблення стандартів, які визначають вимоги до якості землі та граничних норм допустимого антропогенного навантаження на ґрунти з метою охорони навколишнього середовища.

Організаційна підсистема має базуватись на наступних інструментах її реалізації:

- оптимізація аграрного землекористування, яка повинна бути спрямована на консолідацію земельних ділянок для спільного їх використання на основі застосування індустріальних технологій, що сприятиме ефективному господарюванню на землі;

- розвиток конкурентоспроможних землекористувань на основі кооперації, інтенсифікації, концентрації і спеціалізації виробництва;

- проведення землеустрою агроформувань, що передбачає організацію системи сівозмін, контурно-меліоративну організацію території, здійснення землеохоронних заходів тощо;

- завершення автоматизованої системи ведення державного земельного кадастру та реєстрації прав власності на земельні ділянки, що забезпечить надходження плати за землю до бюджетів відповідних рівнів в повному обсязі та сприятиме функціонуванню ефективної системи управління землекористуванням;

- моніторинг земель, що дозволить виявляти кризові ситуації, приймати ефективні управлінські рішення, спрямовані на запобігання та ліквідацію наслідків негативних процесів в землекористуванні.

Економічна підсистема механізму регулювання земельних відносин передбачає застосування наступних інструментів:

- запровадження довгострокової оренди землі, що сприятиме формуванню інвестиційної привабливості землекористувань, передбачення в договорі оренди проведення індексації орендної плати на коефіцієнт інфляції;

- запровадження системи кредитування для власників землі, що передбачає заставу земельних ділянок у формі земельної іпотеки та створює умови для отримання додаткових грошових коштів, сприятиме поживленню ринкових відносин в аграрній сфері;

- відшкодування витрат на здійснення передбачених Програмою заходів щодо охорони ґрунтів, що стимулюватиме землевласників та землекористувачів до дбайливого та господарського ставлення до земельних ділянок;

- встановлення диференційованого земельного податку з урахуванням територіальної інфраструктури та розміру землекористувань, а також факту використання землі не за цільовим призначенням;

- формування інноваційної моделі розвитку землекористування на основі залучення інвестицій в аграрний сектор економіки, що дозволить впровадити новітні технології вирощування сільськогосподарських культур, сприятиме розширенню їх асортименту;

- усунення міжгалузевого диспаритету цін на продукцію промисловості і сільського господарства, що створить рівні стартові умови для розвитку різних сфер економіки;

- визначення грошової оцінки земель із врахуванням ринкових

факторів з метою створення необхідної інформаційної бази для визначення розміру орендної плати та справляння земельного податку.

Екологічна підсистема механізму регулювання земельних відносин формується з таких інструментів її реалізації:

- екологічне обґрунтування складу земельних угідь, системи сівозмін, впорядкування їх територій, що забезпечить досягнення умов бездефіцитного балансу гумусу в ґрунті;

- здійснення заходів з охорони земель та підвищення родючості ґрунту, забезпечення мінімізації негативного впливу на земельні ресурси, що сприятиме стабілізації агроландшафтів як умови їх інвестиційної привабливості;

- контроль якості сільськогосподарської продукції, створення умов оздоровлення довкілля.

Соціальна підсистема включає в себе:

- розвиток соціальної інфраструктури з урахуванням державної підтримки і стимулювання процесів оздоровлення та соціального переоблаштування сільських територій, на основі чого поліпшується життя сільського населення;

- організація та запровадження в сільській місцевості диверсифікованих видів діяльності, що сприятиме створенню додаткових робочих місць та комплексному, багатфункціональному розвитку сільських територій.

Резюмуючи вище сказане, можна зробити висновок, що механізм регулювання земельних відносин повинен базуватись на гармонійному поєднанні правової, організаційної, економічної, екологічної та соціальної підсистем, кожна з яких ґрунтується на взаємодії інструментів їх реалізації, забезпечуючи досягнення синергетичного ефекту раціоналізації землекористування та розвитку земельної політики держави.

Впровадження запропонованого механізму перспективного сільськогосподарського землекористування неодмінно призведе до позитивних зрушень в системі охорони та відтворення земельних ресурсів. Так, з економічної точки зору підвищиться інвестиційна привабливість сільськогосподарського землекористування; з правової - буде забезпечено прямиий вплив на суспільні відносини щодо володіння, розпорядження, використання, охорони і відтворення земельних ресурсів; з організаційної - буде забезпечено здійснення впорядкування та регулювання земельних відносин в

рамках перспективного розвитку; з екологічної – будуть створені гарантії екологічнобезпечної діяльності людини, підвищиться родючість ґрунтів; з соціальної – буде запроваджено розвиток диверсифікованих видів діяльності та поліпшиться соціальна інфраструктура.

Література:

1. Власенко І.І. Принципи функціонування екологічнобезпечного землекористування у сільському господарстві / І.І. Власенко // Збалансоване природокористування. – 2014. – № 1. - С. 140.

2. Гарнага О.М. Основи управління землекористуванням: монографія / О. М. Гарнага ; М-во освіти і науки України, Нац. ун-т водного госп.-ва та природокористування. - Рівне : НУВГП, 2014. - 212 с.

3. Гуторов О.І. Управління земельними ресурсами: лекція / О.І. Гуторов, Т.Є. Черета; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Х., 2013. – С. 42-50.

4. Добряк Д.С. Еколого-економічний механізм реабілітації деградованих і малопродуктивних земель сільськогосподарського значення / Д.С. Добряк // Економіка АПК. – 2016. - № 9. – С. 15.

5. Дробот О.І. Концептуальні засади збалансованого використання земельних ресурсів у сільському господарстві / О.І. Дробот, М.Я. Височанська // Збалансоване природокористування. – 2016. – №4. - С. 134.

Одягайло Б.М., д.е.н., професор

*ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»,
м. Київ, Україна*

ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ТА УКРАЇНСЬКОГО ЕНЕРГЕТИЧНИХ РИНКІВ В ЄДИНИЙ ЕНЕРГЕТИЧНИЙ ПРОСТІР

Конвергенція ринків електричної енергії нашої держави та інтеграційних об'єднань може відбуватися лише за умови глибоких структурних та інституційних реформ у сфері виробництва, передачі, розподілу, постачання і споживання електроенергії.

Енергетичне співтовариство, яке було засноване у 2006 р., має на меті стимулювання міждержавних відносин у напрямі побудови єдиного європейського енергетичного простору з уніфікованими і

транспарентними правилами ринку серед країн-членів ЄС та між країнами-сусідами. Своім договором ця інституція зобов'язує країни-члени сформувати ринкові умови відповідно до директив ЄС, якими регламентуються спільні правила внутрішнього ринку електроенергії у визначені часової межі [1].

Одним із найбільш часто вживаних інструментів реструктуризації галузі в країнах, що проводили реформування енергетичного комплексу, був так званий прийом «вертикальної дезінтеграції», використання якого дало змогу розділити компанії за видами діяльності (генерація, передача, розподіл і постачання), забезпечити їх фінансову прозорість, а також застосовувати різні види регулювання до різних видів діяльності. Концепція ОРЕ теж допускає можливість вертикальної інтеграції енергетичних компаній в Україні із веденням окремого економічного обліку за видами діяльності суб'єктів ринку електроенергії.

Значні можливості для інтеграції українського ринку електроенергетики до ЄС відкриваються в контексті багатостороннього формату співробітництва з ЄС – «Східне партнерство». Йдеться про експорт електроенергії з України до Литви територією Білорусі, що стимулюватиме посилення інтеграції об'єднаних енергетичних систем України до об'єднаних енергетичних систем ЄС. Суттєвою проблемою для українського ринку електроенергетики в контексті інтеграційних намірів України є стан основних фондів енергетичних компаній. Ситуація характеризується тим, що більше як 90% енергоблоків теплових електричних станцій відпрацювали свій розрахунковий ресурс, а більш як 60% перетнули визнану у світовій енергетичній практиці межу граничного ресурсу та межу фізичного зносу [2].

Бізнес із розподілу енергії повинен підлягати чіткому регулюванню. Правила доступу до мережі мають бути вирішені ще до моменту зміни структури і форми власності. Невиконання цієї умови неминуче проявиться у зниженні ціни, яку приватні інвестори готові заплатити за розподільчі мережі, а також у вкладанні майбутніх інвестицій у придбання активів розширення й удосконалення інфраструктури. Отже, необхідною умовою конвергенції українського та європейського ринків є реформування енергетичного сектору України.

Крім цього, проведення реформ потребує адекватної реструктуризації сектору господарювання. Головна мета

реструктуризації – відокремити потенційно конкурентні види діяльності (виробництво і постачання) від природно монопольних сегментів (передача і розподіл). Головним аргументом цього має бути те, що основа неефективності криється саме у секторі постачання, найбільш наближеному до споживача, а також у наявності значного потенціалу в удосконаленні продуктивності процесів у сегменті розподілу енергії. Вищенаведене дозволяє встановити шляхи реформування ринку енергії з урахуванням міжнародних тенденцій комплексного і взаємопогодженого розвитку енергогенеруючих, енергорозподільних і енергопостачальницьких компаній. При цьому важлива роль відводиться інноваційній системі.

Сьогодні інноваційні системи розглядаються як ключовий аспект розвитку інтеграційного об'єднання. Стверджується, що щільне інституційне оточення може стати оплотом інноваційної системи; по суті, інституційне оточення підтримує, стимулює і регулює впровадження інновацій. Розрізняються інститути, які надають інформацію і знижують невизначеність; інститути, що регулюють конфлікти і співробітництво; інститути, які стимулюють інноваційну діяльність. Але інститути також можуть перешкоджати інноваційної діяльності (традиції або правове регулювання). Можна стверджувати, що інститути впливають на поведінку організацій, створюючи обмеження або стимули для навчання та інновацій. Для того, щоб інноваційна система працювала ефективно, важливо виключити інститути, які перешкоджають інноваціям, та заснувати такі, які їх підтримують.

Як підсистема економіки інноваційна система фокусується на генерації змін в економічній системі шляхом придбання, виробництва та розповсюдження нових знань. Основне завдання інноваційної системи – вносити вклад у створення приросту і зайнятості за допомогою виробництва знань, які особливо корисні для модернізації та оновлення справ, систем виробництва продукції та послуг. Тому інноваційна система тільки побічно вносить свій внесок в економічне зростання і конкурентоспроможність.

З іншого боку, для ефективного виконання функції модернізації інноваційна система у великій мірі залежить від інших підсистем економіки.

Чи здатна інноваційна система виконувати свою модернізаційну функцію, також залежить від позитивних впливів її оточення,

такого як системи освіти, науки, законодавства та культури. Наприклад, інноваційність економіки великою мірою залежить від того, чи переміщуються дослідницькі ресурси в більш інноваційні хай-тек індустрії. Інновативність країни може бути обмежена, якщо система освіти не вводила попередні реформи для того, щоб підтримувати появу високоінноваційних галузей промисловості.

Законодавча система також впливає на інноваційну діяльність. Дух підприємництва як основний елемент культури перетворень є ключовим підтримуючим фактором для інноваційної діяльності в країнах.

В останні два десятиріччя Європейський Союз (ЄС) був трансформований до невпізнання. Він має важливі законодавчі, виконавчі та юридичні повноваження у багатьох галузях політики, таких як торгівля, конкуренція, монетарна політика, транспорт, сільське господарство, наукові дослідження, охорона навколишнього середовища та захист прав споживачів. Незважаючи на очевидний конституційний вимір його правополітичних структур, ЄС не є самостійним державою, оскільки його держави-члени зберігають повну формальну суверенну владу, а її федеральне майбутнє є справою жорстких політичних дебатів. Ці особливості роблять ЄС цікавим для вивчення стосовно швидкого транснаціонального процесу інституційного розвитку в Україні, який є його найвагомим політичним результатом.

Отже, на наш погляд, основними напрямками реформування вітчизняного ринку енергетики мають стати: створення конкурентного середовища через інституційні перетворення (формування незалежного регулятора, впровадження моделі ринку); формування нової системи відносин власності через організаційно-структурну перебудову сектору, зокрема на засадах вертикальної інтеграції, та проведення приватизації в рамках відповідної державна підтримка стратегічних ініціатив, серед яких: збереження цілісності національної енергосистеми, активізація експортної діяльності, інтеграція з енергосистемами країн-сусідів, лібералізація ринку енергоносіїв та диверсифікація їх видів, інвестиції у конкурентоспроможні маневрові та пікові потужності, енерготранспортну інфраструктуру.

Подальші шляхи вирішення цієї проблеми необхідно спрямувати на розробку моделей управління конкурентоспроможністю енергетичних підприємств в існуючому недосконалому

вітчизняному регуляторному середовищі, а саме:

а) реформування обленерго, які будучи до недавнього часу природними монополістами регіонального ринку розподілу і постачання енергії, перебували поза конкуренцією і не звикли до умов змагання на ринку постачання енергії, особливо в умовах співробітництва;

б) виробників енергії, які в умовах лібералізації ринку будуть змушені освоювати мистецтво прямої співпраці зі споживачем (кінцевим та проміжним) і боротьби за нього, в тому числі і на зовнішніх ринках.

Література:

1. Eunypaisches Parlament und Europäischer Rat: Richtlinie 2003/54/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26 Juni 2003 über gemeinsame Vorschriften für den Elektrizitätsbinnenmarkt (zur Aufhebung der Richtlinie 96/92/EG, Brüssel 2003; Amtsblatt der Europäischen Union L 176/37 vom 15. 07. 2003)

2. Стратегія розвитку електроенергетичної галузі [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.energo.uz.ua>

Турило А.М., д.е.н., професор

Криворізький національний університет,

м. Кривий Ріг, Україна

Dariusz Pwłiszczu, к.е.н., Вроцлавський університет, Польща

Piotr Paczoski, Вроцлавський університет, Польща

ЕФЕКТИВНІСТЬ СТРАТЕГІЇ, ПОТЕНЦІАЛ СТРАТЕГІЇ І ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В ринковій економіці ефективність виступає основним показником і критерієм розвитку будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності (корпорації, фірми, компанії, холдингу тощо).

Всі суб'єкти господарювання функціонують в умовах конкуренції і саме остання породжує необхідність максимальної уваги до такої категорії як «ефективність». Ефективність в значній мірі визначає саме існування того або іншого підприємства в сфері суспільного соціально-економічного розвитку. Тому проблема ефективності і ефективного розвитку певного суб'єкта

господарювання була, є і завжди буде актуальною та нагальною.

Ефективність постійно знаходиться в колі уваги науковців і практиків [1-6] в більшому або меншому ступені, в залежності від періоду розвитку суспільного виробництва і фаз економічних циклів (або великих «економічних хвиль» розвитку економіки).

Разом з тим, не дивлячись на значимість ефективності і постійний процес її дослідження, не все по ній ще з'ясовано і узгоджено, як в практичній, так і в науковій площині. І це є зрозумілим, тому що процес суспільного і персонального пізнання певних явищ та процесів, їх удосконалення в системі діалектичного розвитку є закономірним. Саме такий постулат визначає проблему нашого даного дослідження, точніше лише окремий її аспект загального і вельми складного такого явища як ефективність.

В даній роботі поставлено за мету розкрити змістовну різницю між такими поняттями як «економічна ефективність (економічна ефективність підприємства)», «ефективність стратегії (ефективність стратегії підприємства)» та «потенціалом стратегії (потенціалом стратегії підприємства)».

Наше бачення відносно даного питання наступне. Дані три економічні поняття суттєво відрізняються одне від одного.

Так, економічна ефективність підприємства базується на принципі співвідношення результатів і витрат його діяльності. Даний принцип визначає підходи до формування певної групи показників і критеріїв економічної ефективності підприємства. Економічна ефективність підприємства охоплює повністю всю його діяльність.

Ефективність стратегії підприємства відображає в першу чергу якість і рівень системи менеджменту на підприємстві. Її ефективність характеризується тим, як розроблена менеджментом підприємства стратегія його розвитку вплинула на досягнення поставлених перед ним головних цілей. Ефективність стратегії підприємства – це рівень обґрунтованості розробки стратегії, її реалізації та поточного коригування при наявних економічних ресурсах та інтелектуальному капіталі підприємства в процесі його діяльності.

І саме це ми вбачаємо виступає методологією до оцінювання такого поняття як «ефективність стратегії підприємства».

Ефективність стратегії підприємства є складовою загальної системи економічної ефективності підприємства і саме остання

визначає сутність і рівень ефективності стратегії.

Потенціал стратегії підприємства представляє собою максимально можливий розвиток підприємства за поставленою стратегічною ціллю за певним показником на визначений майбутній певний момент часу.

Нереалізований потенціал стратегії розвитку підприємства характеризує різницю між поставленою стратегічною ціллю за певним показником на певний майбутній момент часу і фактичним таким же показником для того ж майбутнього моменту часу.

Такі, представлені вище підходи, дозволяють розмежувати за змістом і визначити методологію та методику до оцінювання таких економічних понять як «економічна ефективність підприємства», «ефективність стратегії розвитку підприємства» та «потенціал стратегії розвитку підприємства».

Література:

1. Экономика предприятия. уч. пособ.; под ред. Л.Г. Мельника. – Сумы: ИТД «Унив. Книга», 2002. – 632 с.

2. Берзинь И.Э. Экономика фирмы / И.Э. Берзинь. – М.: Институт междун. права и экономики, 1997. – 253 с.

3. Примак Т.О. Економіка підприємства: навч. посіб. / Т.О. Примак – К.: МАУП. – 1999. – 408 с.

4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Интел-Синтез, 1998. – 416 с.

5. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

6. Лафта Дж. Основы менеджмента: учеб. пособ. – К.: М.: РДЛ, 1999. – 320с.

Борисова Е.Р., д.филос.н., к.э.н., профессор
Чебоксарский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации,
г. Чебоксары, Российская Федерация

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ И КАПИТАЛ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДЕФИНИЦИЙ

Проблемы трансформации экономики могут быть объяснены и решены, на наш взгляд, в том числе, с позиций анализа ее

системообразующих свойств и отношений. Финансовые отношения, складывающиеся в процессе производственной деятельности, опосредуют производственные взаимосвязи экономических субъектов. В связи с изменениями, протекающими в обществе, меняется характер финансовых отношений, что актуализирует необходимость разработки методологических подходов сущности финансовых ресурсов и капитала, как на макроуровне (государства), так и на микроуровне (организации, предприятия, компании).

Цель исследования состоит в выявлении особенностей формирования и функционирования финансовых ресурсов и капитала в российской экономике и определении степени их взаимосвязи.

Являясь результатом эволюции общественной формы производства, экономические отношения становится катализатором изменений, происходящих в экономике. Такие проблемы, как соотношение финансовых ресурсов и капитала являются следствием расширенного воспроизводства. При этом характер организационно-экономических форм и функций финансовых ресурсов и капитала свидетельствует об особенностях их формирования и специфической природе, исследование которых представляет собой актуальную задачу.

Финансы экономических субъектов, как сфера финансовой системы, отражают распределительные отношения на уровне отдельных субъектов хозяйствования. С этих позиций финансовые ресурсы выступают в качестве объекта управления финансами, и в качестве инструмента управляющего воздействия [1].

По нашему мнению, финансовые ресурсы представляют совокупность финансовых отношений по поводу формирования и использования фондов денежных средств экономических субъектов и государства, имеющих целевое назначение, являющихся источником расширенного воспроизводства.

Нам представляется, что подчеркивая сущностной признак финансов как источника расширенного воспроизводства, подтверждается отнесение их к системе воспроизводственных категорий. В процессе расширенного воспроизводства, охватывающего производство, распределение, обмен и потребление, происходит формирование и использование финансовых ресурсов в процессе структурного распределения

стоимости. В процессе кругооборота происходит смена функциональных форм финансовых ресурсов: денежная форма преобразуется в товарную, затем в производительную в процессе производства, пройдя стадию распределения и обмена, производительная форма превращается в товарную и денежную. Стадия производственного потребления является источником расширенного воспроизводства, являясь основой дальнейшего производственного цикла, когда происходит возврат вложенных ранее финансовых ресурсов с некоторым их увеличением. Таким образом, финансовые ресурсы являются источником не только простого, но и расширенного воспроизводства.

Фондовый характер финансов в целом есть их сущностный признак. К тому же материальным носителем финансовых отношений являются финансовые ресурсы, как совокупность фондов денежных средств. Отличительной особенностью финансовых ресурсов также является их мобильность, т.е. они находятся в постоянном движении.

Хотя финансовые ресурсы и капитал имеют одну экономическую основу, тем не менее, на наш взгляд, не следует ставить между ними знак эквивалента. Сущностным отличительным признаком капитала, раскрывающим его природу, является его способность приносить добавочную стоимость.

В своем фундаментальном труде К. Маркс определил капитал как самовозрастающую стоимость. Именно через возрастание стоимости в процессе кругооборота капитала проявляется его сущность. Капитал им рассматривается не как застывшая субстанция, а как процесс, как кругооборот, при этом Маркс выделяет не четыре, а три стадии кругооборота капитала, что также отличает его от финансовых ресурсов [2]. Обращение капитала с точки зрения К. Маркса является сменой форм капитала, выполняющих определенную реальную функцию. В денежной форме происходит соединение рабочей силы и средств производства. В производительной форме производится новая потребительная стоимость, являющаяся вещественным носителем самой капитальной стоимости и прибавочной стоимости. В товарной форме, реализующей капитальную стоимость и прибавочную стоимость, происходит переход потребительной стоимости в сферу потребления (производительного и личного, индивидуального). При этом прибавочная стоимость реализуется в

обращении, где они принимает форму прибыли. Таким образом, капитал возникает у экономического субъекта с вовлечением финансовых вложений в деловой хозяйственный оборот. Далее процесс движения капитала по своему содержанию совпадает с кругооборотом финансовых ресурсов, но, как мы отметили ранее, отличается количеством стадий, что порождает несовпадение величины капитала и финансовых ресурсов. Отсюда следуют два фактора, трансформирующие финансовые ресурсы в капитал: участие в реальном деловом хозяйственном обороте и его способность увеличивать стоимость.

Капитал на уровне хозяйствующего субъекта представляет собой совокупность материальных, трудовых, финансовых ресурсов, вложенных в предпринимательскую и иную деятельность с целью получения достаточной для расширенного производства прибыли. Реальный капитал материализуется в конкретные материально-вещественные блага, воплощенные в факторы производства (здания, машины, оборудование, сырье и т.п.); финансовый представлен в виде денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. В процессе делового оборота происходит обращение капитала: капитал в денежной форме в процессе предпринимательской деятельности материализуется в конкретную продукцию и возвращается владельцу в денежной форме в процессе ее реализации с добавленной стоимостью. Воспроизводство капитала – это сложный систематически повторяющийся процесс, обусловленный последовательной сменой стадий производственного цикла.

Системообразующими свойствами и отношениями экономики страны являются отношения по поводу формирования и функционирования финансовых ресурсов и капитала.

В настоящее время отсутствует однозначное понимание финансовых ресурсов и капитала, как в рамках научной литературы, так и в законодательном поле. В работах отечественных экономистов представлены разные точки зрения дефиниций «финансовые ресурсы» и «капитал», что обусловлено выделением сущностных признаков данных категорий и их роли в воспроизводственном цикле. Систематизация взглядов в предметной области позволила сделать вывод, что к финансовым ресурсам относятся экономические отношения, связанные с формированием и использованием фондов денежных средств

определенных субъектов, при этом их отличительными признаками являются целевой характер и их характеристика, заключающаяся в том, что они являются источником расширенного воспроизводства.

Неоднозначность трактовки понятия финансовых ресурсов, капитала предприятия требует дальнейшего исследования вопросов финансирования расширенного воспроизводства, обоснования содержания управления финансовыми ресурсами в зависимости от стадий кругооборота с целью эффективного использования имеющегося потенциала. Недооценка значимости выявления сущности финансовых ресурсов и капитала приводит к тому, что механизм реализации экономической политики и на макро-, и на микроуровне осуществляется без должного методологического обоснования.

Литература:

1. Борисова Е.В. Стратегическое планирование в управлении экономическими системами // Вестник Российского университета кооперации. - 2016. - № 3(25). - С. 12-14.

2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. М.: Изд-во политической литературы, 1955-1974 г.г. - Т. 24. - С. 31.

Волошина С.В., к.е.н., доцент

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

МІСЦЕ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У ЙОГО СВІТОВІЙ ІЄРАРХІЇ

Забезпечення суспільства життєво необхідними економічними благами безпосередньо здійснюється суб'єктами господарювання, основним серед яких виступає підприємство. Останнє відповідно до Господарського кодексу України створюється «для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності» [1]. Таке визначення відповідає базовим положенням сучасної неокласичної економічної теорії, якою підприємство визнається як механізм трансформації ресурсів в економічні блага, а основним критерієм ефективності його діяльності – максимізація прибутку на основі оптимізації обсягів і структури ресурсів.

Підприємство є частиною ієрархічної світової соціально-

економічної системи, утворюючи спільно із індивідуумами мікрорівень цієї системи. Причому реалізація підприємством господарської компетенції (сукупності господарських прав та обов'язків) потребує постійної взаємодії з інституційними утвореннями інших економічних рівнів (мега-, макро- та мезоекономічного) щодо спільного вирішення концептуальних завдань соціально-економічного розвитку. Виходячи з мети та умов розвитку сучасного суспільства до таких завдань відноситься ефективне формування і розвиток людського капіталу як найважливішого економічного ресурсу господарської діяльності.

При побудові теоретичної моделі людського капіталу нами було наголошено на пріоритетність мікроекономічного рівня, на якому поєднуються інтереси людини-носія праці і підприємства як користувача людського капіталу і який виступає місцем безпосередньої взаємодії цих економічних суб'єктів. Такий висновок відповідає інституціональній економічній теорії, якою наголошується на важливості використання можливостей людей через створення організацій (підприємств), на основі чого у подальшому вирішуються питання управління підприємством. Підтвердженням даного висновку є ствердження Л. Туроу: «людський капітал створюється фірмами, оскільки вони часто виступають в якості самих ефективних виробників даного капіталу. Фірми вважають прибутковим збільшувати людський капітал зайнятого у них персоналу, оскільки збільшення призводить до зростання виробітку» [2].

Аналіз наукової літератури та специфіки відносин у сфері господарювання на різних рівнях світової соціально-економічної системи показав на відсутність однотайності та певної закономірності у виокремленні рівнів людського капіталу. Так, М.А. Ажажа виділяючи три рівні для аналізу, розглядає мікрорівень як рівень окремої людини, відповідно людський капітал даного рівня – як індивідуальний людський капітал, мезорівень – як рівень окремого підприємства або групи підприємств з визначенням людського капіталу фірми, макрорівень – на якому формується національний людський капітал [3, с. 9]. В.П. Антонюк виокремлює людський капітал на 4-х рівнях: макрорівні, регіональному рівні, виробничому та особистісному рівнях [4, с. 1, с. 39]. О.В. Білецький і О.М. Носик вважає, що рівнями аналізу людського капіталу є національний, корпоративний та індивідуальний [5, с. 7; 6, с. 25],

О.Б. Зачоса розглядає людський капітал на мікро-, мезо- і макрорівнях [7, с. 7].

Приймаючи до увагу результати наукової дискусії та класичну структуру світової соціально-економічної системи [8, с. 20], пропонується виокремлення людського капіталу на 4-х рівнях, що виступатиме об'єктом прийняття управлінських рішень зі специфікою, яка властива завданням кожного з цих рівнів, а саме;

- мегаекономічний рівень (глобальний і міжнародний людський капітал);

- макроекономічний рівень (національний людський капітал);

- мезоекономічний рівень (регіональний і галузевий людський капітал);

- мікроекономічний рівень (людський капітал підприємства і особистісний людський капітал).

Новизною представленого виокремлення рівнів людського капіталу є наступне:

- додавання мегаекономічного рівня, що відповідає сучасним тенденціям світової глобалізації, масштаби якої пов'язані з інтернаціоналізацією виробництва і прискоренням міжнародного руху факторів виробництва (в класичному розумінні – капіталу, робочої сили і технологій), що відображає як зміни у міжнародному поділі праці (перехід від предметного до подетального і функціонального поділу), так і вимог до носіїв праці (зростання вимог до рівня знань, інноваційності, креативності, мобільності тощо), а також поширення експорту-імпорту підприємницького капіталу (слід розглядати також як інвестиції у розвиток людського капіталу). Отже, глобалізація є поштовхом до зміни характеристик людського капіталу, посилення його мобільності, перерозподілу у світовому масштабі і власне формування глобального (світового) людського капіталу загалом та міжнародного людського капіталу (інтеграційних угруповань регіонів або зон, наприклад ЄС, ОЕСР тощо), зокрема;

- людський капітал на мікрорівні представлено єдиним блоком, оскільки особистісний людський капітал стає таким лише при його залученні у господарську діяльність, тобто при інтеграції у людський капітал підприємства. Отже, мікроекономічний рівень людського капіталу характеризує повноту створення умов перетворення потенційних здібностей людини до праці у реальний людський капітал. У зв'язку з цим слід говорити про особистісний

людський капітал як його потенціал, а про людський капітал підприємства – як про реалізований людський капітал.

Роль людського капіталу і його значення у вирішенні завдань різних економічних рівнів концентровано визначається у функціях, дослідженням яких займалися А.В. Артемєв, Л.Н. Борисенкова, І.П. Лазарева, Е.Н. Лобачева, О.М. Носик, Є.А. Святодух та ін. Загалом наукова полеміка щодо основних функцій людського капіталу є обмеженою і на теперішній час не набула завершеності. Увага дослідників переважно концентрується на загальних функціях, без віднесення їх до певного економічного рівня. У табл. 1 представлено результати авторської систематизації основних функцій людського капіталу.

Отже, людський капітал підприємства є важливою часткою людського капіталу вищого рівня і виконує завдання забезпечення суб'єктів господарювання найважливішим економічним ресурсом, реалізуючи водночас економічну, соціальну, інноваційну та інші функції, створюючи умови для суспільного прогресу та ефективної інтеграції країни у світовий простір.

Література:

1. Господарський кодекс України від 16.01.20013 р. № 436-IV із змінами та доповненнями [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Thurow L. Investment in Human Capital. - Belmont, 1970.
3. Ажажа М.А. Державне регулювання інвестицій в людський капітал як фактор інтелектуального розвитку суспільства: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / М.А. Ажажа; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. Харк. регіон. ін-т держ. упр. – Х., 2008. – 19 с.
4. Антонюк В.П. Оцінка та забезпечення розвитку людського капіталу України: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.07 / В.П. Антонюк; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2008. – 36 с.
5. Білецький О.В. Формування і використання людського капіталу в інноваційній економіці: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.07 / О.В. Білецький; Донец. нац. ун-т. – Вінниця, 2016. – 23 с.
6. Носик О.М. Структурно-функціональні характеристики людського капіталу / О.М. Носик. – Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 6. Ч. 1. - С. 23-26.

Таблиця 1 - Основні функції людського капіталу за економічними рівнями (складено автором)

Економічні рівні	Функції людського капіталу
1	2
Мегаекономічний рівень	<ul style="list-style-type: none"> - інноваційна (створення і розповсюдження нових знань та результатів впровадження інновацій в основні сфери світової економіки); - інформаційна (надання інформації щодо характеристик людського капіталу, рівня його доходності тощо); - економіко-соціальна (забезпечення економічного і соціального прогресу у світі)
Макроекономічний рівень	<ul style="list-style-type: none"> - кумулятивна (накопичення і збереження людського капіталу у часі і загальнонаціональному просторі); - трансляційна (передавання і розвиток людського капіталу країни); - економічна (забезпечення зростання національного багатства країни); - соціальна (забезпечення суспільного розвитку з утворенням нових суспільних відносин, інститутів, цінностей)
Мезоекономічний рівень	<ul style="list-style-type: none"> - кумулятивна (накопичення людського капіталу у часі і регіональному (галузовому) просторі); - трансляційна (передавання і розвиток людського капіталу регіону (галузі)); - економічна (забезпечення економічного зростання регіону (галузі)); - соціальна (забезпечення розвитку нових суспільних відносин у регіоні (галузі))
Мікроекономічний рівень, у т.ч.:	<ul style="list-style-type: none"> - виробнича (участь носіїв праці у виробничому процесі); - економічна (людський капітал є фактором економічного зростання і забезпечення прибутковості підприємства); - соціальна (людський капітал є фактором соціального розвитку підприємства); - інноваційна (створення і розповсюдження нових знань та їх практичних результатів у діяльність підприємства); - ринкова (людський капітал є провідним фактором забезпечення конкурентоспроможності підприємства); - адаптаційна (розвиток здібностей людини під потреби підприємства)
підприємство	
індивідуум	<ul style="list-style-type: none"> - виховна (формування здібностей до праці і культури соціальних відносин у процесі виховання індивідуума); - економічна (забезпечення доходності індивідуума); - соціальна (набуття людиною певного соціального статусу); - креативна (реалізація творчих можливостей людини)

7. Зачоса О.Д. Управління розвитком людського капіталу в умовах формування економіки знань: автореф. дис. ... канд. екон.

наук: 08.00.07 / Зачоса Оксана Дмитрівна; Хмельн. нац. ун-т. – Хмельницький, 2017. – 20 с.

8. Економіка підприємства: підруч. / М.Г. Грецак, В.М. Колот, О.Г.Мендрул та ін; за заг. та наук. ред. Г.О. Швиданенко// [вид. 4-те, перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2009. – 816 с.

Карабаза І.А., к.е.н, доцент

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

ПОДОЛАННЯ КОРУПЦІЇ У КРАЇНІ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Ефективне державне управління є актуальним для всіх країн світу, але для країн, що розвиваються та намагаються зайняти своє місце у світовій спільноті, воно має першочергове значення. За відсутності гідного державного управління уряди не можуть ефективно надавати публічні послуги; часто неякісними є послуги з охорони здоров'я та освіти; процвітає хабарництво, незаконне привласнення товарів і послуг, призначених для суспільного споживання, віддавання переваги членам сім'ї при прийомі на роботу, здійснення лобіювання при схваленні законів і правил з метою отримання особистої вигоди. Все це призводить до того, що країна, яка отримує кошти на розвиток від міжнародних організацій, не демонструє ніякого прогресу, адже, перш ніж здійснювати реформування у будь-якій галузі, потрібно побороти корупцію у владі.

Відповідно до досліджень Світового банку корупція є головним викликом досягнення двох основних цілей сталого розвитку – подолати бідність до 2030 року та покращити спільне процвітання для найбідніших 40 % людей у країнах, що розвиваються. Щороку приблизна сума, яку підприємства та приватні особи витрачають на здійснення хабарів 1,5 трильйони доларів (близько 2% світового ВВП). Емпіричні дослідження Світового Банку продемонстрували, що, наприклад, у Парагваї бідні люди витрачають 12,6% своїх доходів як хабар, домогосподарства з високими доходами на ці ж цілі витрачають 6,4%, в Сьєрра-Леоне ці цифри складають 13% і 3,8% відповідно. Кожен вкрадений долар, євро, песо, юань або гривня позбавляє бідних людей рівних можливостей у житті [1].

Основними причинами неефективної боротьби з корупцією в Україні є:

- відсутність транспарентності (наприклад, державні чиновники не інформують про свої дії, яким чином і чому, і не пояснюють свої дії), корумповані державні службовці можуть переказувати доходи від своїх злочинів за кордон і мати рахунки в іноземних юрисдикціях, щоб уникнути викриття та легше користуватись своєю незаконною наживою [2];

- низька вірогідність викриття та безкарність протиправних дій чиновників;

- відсутність та незацікавленість вищих органів влади у реформуванні судової системи;

- злиденність, брак товарів, потреба у отриманні чогось цінного особисто для себе та неповага до законів, вихована на ментальному рівні;

- неефективність роботи системи, що спричиняє у людей необхідність знайти спосіб досягнення своїх цілей без урахування існуючого порядку і законів;

- відсутність сформованої компетентності «відповідальність» у громадян та державних службовців у результаті тривалого періоду знищення індивідуалізму та примусового переходу до колективізму за радянських часів.

Руйнівний вплив корупції доцільно розглядати на двох рівнях – на рівні держави (національний рівень) та громадянина (особистісний рівень) (рис. 1).

Отже, корупція не лише заважає країні нормально розвиватись, гальмуючи іноземні інвестиції та скорочуючи національне багатство, але й активізує міграційний відтік відповідальної частини громадян, найкращої частини національного генофонду, тим самим призводячи до знищення нації.

Сталий економічний розвиток держави характеризується економічним зростанням, яке забезпечуючи життєдіяльність громадян, визначається здатністю екосистем до відновлення та не призводить до їх зруйнування. Забезпечення сталого економічного розвитку держави можливе за умови зміни суспільних відносин, і створення суспільства, яке не руйнуватиме середовище свого існування. Однією з головних умов створення таких суспільних відносин є подолання корупції. У бідних країнах та країнах з перехідною економікою, як Україна, зробити стрибок у бік сталого

розвитку без належного антикорупційного врядування – неможливо. Це є особливо важливим в умовах коли країна отримує міжнародну допомогу в багатьох сферах життя, тому що корупція знижує ефективність такої допомоги та у підсумку призводить до недовіри до держави-реципієнта з боку міжнародних організацій.



Рисунок 1 - Вплив корупції на суспільство на рівні держави (національний рівень) та на рівні громадянина (особистісний рівень) *(складено автором)*

Визначаючи причинно-наслідкові зв'язки корупції та сталого економічного розвитку держави, слід зазначити, що шкода, яку корупція спричиняє розвитку, фактично є кратною обсягу хабарів, при цьому суттєво знижується економічне зростання країн. Дослідження Світового Банку доводять, що при здійсненні країнами боротьби з корупцією, державні доходи в довгостроковій перспективі зростають в 4 рази, при зниженні корупції бізнес може розвиватися на 3% швидше, а рівень дитячої смертності може знизитися на 75%.

Сталий економічний розвиток держави неможливий за умов зростання тіншового сектору економіки, якому дає змогу існувати корупція, при цьому відбувається зниження державних доходів в

наслідок ухиляння від сплати податків, відповідно зменшується частина коштів може бути використана на інноваційні програми, наприклад, відновлення екосистем.

Література:

1. Is technology good or bad in the fight against corruption? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blogs.worldbank.org/governance/technology-good-or-bad-fight-against-corruption>

2. Corruption Fight Aidedby Technology [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blogs.worldbank.org> [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://worldbank.org/publicsphere/weekly-wire-global-forum-280>

3. Гурінова К.Л. Корупція в українському суспільстві та головн іпитання боротьби з нею / К.Л. Гурінова, Р.О. Комісарук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dimitrov-rada.gov.ua/information/corruption/korupciyavukrayinskonususpilstvitagolovnipitannyaborotbi_z_neyu.html

*Лысевич С.Г., к.э.н., старший преподаватель
Яворская И.С., студентка*

*Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского, г. Кривой Рог, Украина*

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА В УКРАИНЕ И ПУТИ ЕЁ СНИЖЕНИЯ

Теневая экономика вместе с макроэкономической разбалансированностью и ограниченностью ресурсов Всемирным экономическим форумом названы главными глобальными рисками будущего десятилетия [1, с. 23]. Поэтому изучение сущности, причин и путей снижения теневой экономики является важным и актуальным вопросом.

Впервые определение теневой экономики дал американский учёный Е. Фейг, включив в неё всю экономическую деятельность, которая не учитывается в ВВП [2, с. 48].

Теневая экономика оказывает отрицательное воздействие на развитие общества:

1) снижаются налоговые поступления в бюджеты всех уровней, что отражается на их расходной части, связанной с выполнением своих функций государством;

2) происходит значительное уменьшение отчислений в пенсионный фонд страны, что отражается на уровне пенсий населения и сроках её выплаты;

3) снижается трудовой стаж работающего персонала;

4) принимаемые управленческие решения на государственном уровне не достигают поставленных целей, так как они не учитывают реальное состояние экономики;

5) снижается конкурентоспособность экономики государства и др. [2, с. 10].

В мире считается, что уровень теневой экономики 10-12% от ВВП – это в пределах нормы, 20% – критический уровень для легальной экономики, 40% – катастрофический уровень [2, с. 49].

Согласно расчётов министерства экономического развития и торговли Украины, уровень теневой экономики в нашей стране на конец третьего квартала 2017 года составлял 33% [3]. Эти данные свидетельствуют о высокой опасности теневой экономики для Украины.

Теневая экономика есть во всех странах мира, но в развитых странах её уровень значительно ниже, чем в нашей стране. Так, например, в Австрии он составляет 7,5% от ВВП, в Германии – 8%, Великобритании – 9,7%, во Франции – 9,9% [4, с. 10].

Наиболее высокий уровень теневой экономики в Украине наблюдается в финансовой и страховой деятельности и в добывающей промышленности. Наиболее низкий уровень – в сельском, лесном и рыбном хозяйстве [3].

Главными причинами высокого уровня теневой экономики являются:

1) коррупция;

2) низкая эффективность судов;

3) недостаточная защищённость прав на движимое и недвижимое имущество;

4) непредсказуемость в изменениях налогового законодательства [2].

Ткаченко А.В. причинами теневой экономики считает:

1) высокую налоговую нагрузку на предприятия;

2) отсутствие полноценной рыночной среды;

3) неэффективное управление государственной собственностью;

4) несовершенство бюджетной политики;

5) коррупцию и др. [2, с. 49 – 50].

Кулаковская Т.А. называет такие причины теневой экономики:

- 1) высокая налоговая нагрузка на предприятия;
- 2) коррупция в органах государственной власти и местного самоуправления;
- 3) плохие условия для ведения бизнеса [4, с.10].

Учитывая негативное воздействие теневой экономики на развитие государства, учёные предлагают различные методы снижения её уровня.

Ткаченко А.В. рекомендует использовать зарубежный опыт, а именно: формирование независимых судов; привлечение спецслужб к выявлению нарушений в сфере экономики; ужесточение наказания за сокрытие доходов и др. [2, с. 50].

С точки зрения Кулаковской Т.А., необходимо навести порядок в системе налогообложения [4, с. 11].

Верстак О.Н. считает, что необходимо формировать новую элиту общества, которая сможет действовать решительно в интересах общества [5, с. 79].

Как свидетельствуют приведенные выше данные, учёные рекомендуют различные пути снижения теневой экономики.

С нашей точки зрения, эти и другие мнения следует дополнить необходимостью повышения гласности и контроля в использовании бюджетных средств, где происходит значительное число финансовых нарушений в государстве.

Анализ налоговых ставок на прибыль, НДС, налогов на доходы физических лиц показывает, что во многих зарубежных странах они выше, чем в Украине, но при этом уровень теневой экономики в этих странах довольно низкий. Это связано с тем, что в развитых странах более эффективно используют бюджетные средства, и плательщики налогов видят реальную отдачу от своих взносов. В Украине высокий уровень коррупции, происходят различные финансовые нарушения с бюджетными средствами, что вызывает нежелание платить налоги со стороны физических и юридических лиц. Поэтому многие скрывают свои доходы, не желая пополнять соответствующие бюджеты, считая не без основания, что эти деньги будут использованы нерационально. Поэтому совершенствование процесса использования бюджетных средств, с нашей точки зрения, позволит повысить доверие плательщиков налогов к государственным органам, увеличить налоговые поступления, что приведёт к снижению уровня теневой экономики.

Такой подход к теневой экономике позволит более полно понять её причины и пути снижения в нашей стране.

Литература:

1. Харазішвілі Ю.М. Світло і тінь економіки України: резерви зростання та модернізації / Ю.М. Харазішвілі // Економіка України. – 2017. – №4. – С. 22 – 45.

2.Ткаченко А.В. Тіньова економіка та її вплив на економічну систему / А.В. Ткаченко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 47 – 51.

3. Загальні тенденції тіньової економіки – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/Admin/Downloads/%D0%A2%D1%96%D0%BD%D1%8C%209%20%D0%BC%D1%96%D1%81.%202017%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Admin/Downloads/%D0%A2%D1%96%D0%BD%D1%8C%209%20%D0%BC%D1%96%D1%81.%202017%20(1).pdf)

4. Кулаковская Т.А. Уровень теневой экономики в Украине и пути борьбы с ней / Т.А. Кулаковская, А.И. Петков // Економіка харчової промисловості. – 2015. - №2(26). – С. 8-12.

5. Верстяк О.М. Етапи тінзації економіки України / О.М. Верстяк // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». – 2017. – № 2 (24). – Т.2. – С. 76-79.

Павелко О.В., к.е.н., доцент

Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне, Україна

ТРАКТУВАННЯ ПРИБУТКУ ПРЕДСТАВНИКАМИ КЛАСИЧНОЇ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ ЯК ОСНОВА ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ ДАНОГО ПОНЯТТЯ

В умовах сьогодення усі господарюючі суб'єкти працюють заради максимізації прибутку, основи дослідження сутності якого закладено представниками класичної політичної економії. Вони займають особливе місце в історії економічної думки, зокрема такі, як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Мілль, Дж. Мак-Куллох тощо. Саме з іменем Адама Сміта пов'язане становлення економічної теорії як науки. Він завершив теоретичне виділення категорії прибутку. Визнав прибуток частиною вартості, яка залишається після відрахування заробітної плати. Вважав, що прибуток є частиною доходу підприємця, який залишається після сплати ним ренти і

відсотка. Трактував прибуток і як результат використання продуктивного капіталу, і як винагороду капіталістові за ризик і працю щодо авансування капіталу.

Вчений сформулював три концепції, відповідно до яких вартість визначається як: витрачена на виробництво товару праця; праця, що купується; сума доходів (рис. 1).

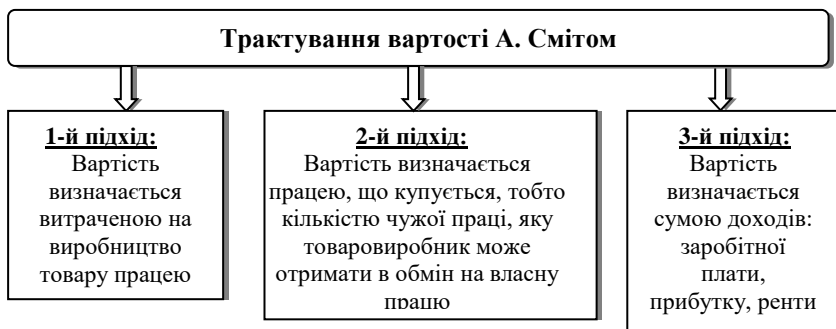


Рисунок 1 - Концепції вартості А. Сміта (складено автором за [1, с. 190])

Дві останні піддав жорсткій критиці у своїх дослідженнях Д. Рікардо (XVIII-XIX ст.): «Вартість товару або кількість якого-небудь іншого товару, на який він обмінюється, залежить від відносної кількості праці, яка необхідна для його виробництва, а не від більшої чи меншої винагороди, яку виплачують за цю працю» [2, с. 403].

За третім підходом до трактування вартості, запропонованим А. Смітом, прибуток, заробітна плата і рента утворюють мінову (природну) вартість. Прибуток ученим трактувався як дохід на капітал, при цьому А. Сміт справедливо вказував на існування в підприємця зацікавленості у замовленні праці робітника, адже він сподівався одержати певну вигоду, крім первісно вкладеного капіталу. На думку С.В. Мочерного [5, с. 23], А. Сміт правильно з'ясував співвідношення промислового і торгівельного прибутку. Промисловий прибуток розглядав як основну форму додаткової вартості. Проте він не зміг розкрити сутності середнього прибутку, не міг вирішити суперечності між законом вартості і законом середньої норми прибутку.

Ідеї А. Сміта знайшли подальше відображення у працях Д.

Рікардо, котрий під прибутком розумів надлишок вартості понад заробітну плату, і вважав, що прибуток залежить від її розміру. Саме Д. Рікардо спробував окреслити й інші фактори, які чинять вплив на величину прибутку. Обґрунтував висновок про правомірність існування прибутку. Через відмінності у величині прибутку виникають переміщення капіталу із однієї сфери застосування до іншої. Прибуток вважав основною формою доходу, розглядав його, по-перше, як частину вартості, що залишається після вирахування від неї заробітної плати; по-друге, як дохід підприємця на вкладений у виробництво капітал. Прибуток залежить від розміру заробітної плати (при збільшенні прибутку зменшується заробітна плата). Падінню норми прибутку протидіють такі фактори: вдосконалення машин, які застосовують у виробництві предметів споживання, відкриття в агрономічній науці. Прибуток має природну тенденцію до зниження через дію закону спадної родючості землі.

Прибуток розглядав як привласнену капіталістами неоплачену працю найманих робітників. Показав обернено пропорційну залежність між величиною заробітної плати і прибутку. Стверджував, що для капіталізму характерна дія тенденції норми прибутку до зниження, зумовленої зростанням вартості сільськогосподарської продукції [5, с. 32].

Натомість Дж. Мілль не погоджувався із Д. Рікардо, що при збільшенні заробітної плати зменшується прибуток, наголошуючи на тому, що прибуток є винагородою за опосередковану працю, а заробітна плата використовується для відтворення виключно живої праці. Вченим було сформовано висновок про наявність антагоністичних суперечностей між прибутком і рентою.

Трактування прибутку Дж. Міллем наведено на рис. 2.

При тлумаченні сутності прибутку Дж. Мілль вказував на те, що прибуток має задовольняти три цілі і «становити достатній еквівалент за утримання, відшкодування за ризик і винагороду за працю й мистецтво, необхідні для здійснення контролю над виробництвом» [3, с. 129]. Був засновником концепції «участі в прибутках», яка набула поширення. Дж. Мілль стверджував, що прибуток – винагорода за «жертву» або «утримання» тих, хто може дозволити собі почекаати появи кінцевого продукту [4, с. 100].

Процес розподілу доходів Дж. Мілль вважав одним із головних інструментів досягнення економічної стабільності розвинутими

країнами: Нефективність виробництва перебуває у прямій залежності від того, наскільки плоди виробництва дістаються особам, які його здійснюють, а також від того, якою мірою всі суспільні інститути сприяють корисному застосуванню сил і належній винагороді кожного за його працю пропорційно вигоді, яку він приносить [6, с. 125].

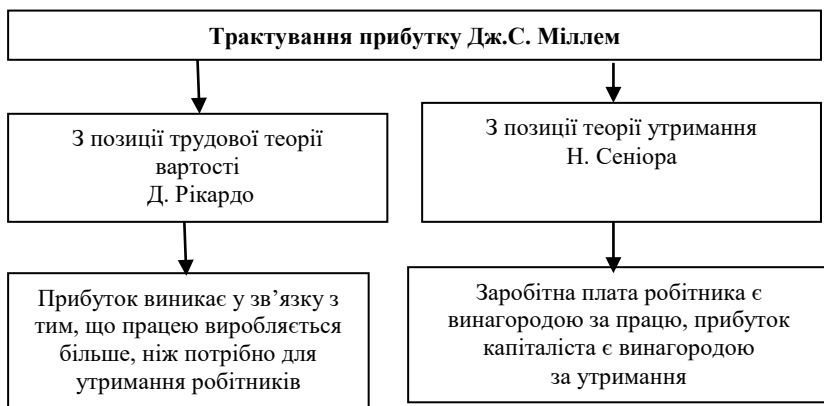


Рисунок 2 - Тлумачення прибутку Дж.С. Міллем (складено автором за [1, с. 262])

Підтримуючи ідеї Дж.Мілля, Дж. Мак-Куллох при аналізі прибутку розглядав його як відтворення уречевленої праці і дармових сил природи.

Т. Мальтус вважав прибуток складовою ціни. Для його встановлення слід від вартості (ціни) товару відняти витрати у процесі виробництва на працю і капітал [4, с. 83]. Не пов'язував прибуток безпосередньо із працею. Розглядав його як результат продуктивної здатності авансованого капіталу, частину витрат виробництва. Живу працю найманих робітників вчений трактував як джерело лише заробітної плати, частину витрат виробництва. Таким чином, Т. Мальтус фактично повторив Д. Рікардо у висвітленні теорії про прибуток.

Економічні рекомендації та прогнози представників класичної політичної економії вплинули на економічну політику більшості держав, знайшовши в них своє практичне застосування. Класична теорія – це фундаментальна основа науки, відкрита для розвитку і

поглиблення, уточнення і розширення тематики, удосконалювання методології, обґрунтування нових висновків і положень.

Література:

1. Історія економічних учень: підруч.: У 2 ч. – Ч. 1 / За ред. В.Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К.: Знання, 2005. – 567 с.

2. Рікардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

3. Милль Дж. С. Основы политической экономии: В 3-т. – М.: Прогресс, 1980. – Т.1. – 521 с.

4. Юхименко П.І. Історія економічних учень: навч. посіб. / П.І. Юхименко, П.М. Леоненко. – 2-ге вид., випр. – К.: Знання-Прес, 2001. – 514 с.

5. Мочерний С.В., Довбенко М.В. Історія економічних вчень (Сучасна економічна думка): навч. посіб. / С.В. Мочерний, М.В. Довбенко. – вид. 2-ге, доповн. / За ред. С.В. Мочерного. – Львів «Новий світ-2000», 2005. – 488 с.

6. Розвиток бухгалтерського обліку в контексті узгодження антагоністичних інтересів груп заінтересованих осіб: монографія / І.В. Жиглей, В.І. Кузь, О.А. Лаговська, О.В. Олійник. – Чернівці: Технодрук, 2012. – 248 с.

Бойченко А.О., студентка

Науковий керівник: Костакова Л.Д., асистент

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

ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ОРІЄНТИР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку економіка нашої держави знаходиться в складному стані та потребує нагальних дій, які спонукали б її до виходу з нестабільної ситуації та слугували орієнтиром до подальшого економічного зростання. Наразі таким орієнтиром можуть слугувати інвестиції в економіку України. Необхідно зазначити, що активізація інвестиційного процесу є одним із надійніших механізмів соціально-економічних перетворень у державі. Проте, несприятливий інвестиційний клімат, який виходить з багатьох інших проблем, стає суттєвою перешкодою на шляху до стимулювання інвестиційного процесу.

Розглядали питання інвестиційного клімату, інвестиційної діяльності, потенціалу, проблематику залучення інвестицій в економіку та роль держави у регулюванні інвестиційних процесів такі вітчизняні науковці: А. Пересада, І. Бобков, І. Бланк, С. Абрамов, М. Герасимчук, І. Лукінова, Н. Єрмошенко, та багато інших.

У сучасних умовах інвестиції виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, а також є важелем структурних зрушень у народному господарстві, зростанням технічного прогресу підвищенням якісних показників господарської діяльності на мікро- і макрорівнях. Результати фундаментальних досліджень українських та зарубіжних вчених однозначно свідчать про те, що процеси економічного росту обумовлюються обсягом і темпами зростання інвестицій, їх структурою та якісними характеристиками [1, с. 24].

Необхідно зазначити, що в нашій державі є орієнтири щодо покращення інвестиційного клімату, залучення іноземних інвестицій та загалом активізації інвестиційної діяльності. Це визначається низкою прийнятих законодавчих актів, наприклад: Закон України «Про інвестиційну діяльність» [1], Закон України «Про режим іноземного інвестування» [2], Закон України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» [3], Указ Президента України «Про деякі питання іноземного інвестування» [4], Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку визначення продукції власного виробництва підприємств з іноземними інвестиціями» [5].

Проте наразі залишаються невирішеними коло проблем, які мають негативний характер стосовно розвитку інвестиційної діяльності та відіграють значну роль в реалізації нашою державою економічного потенціалу в повному обсязі, а саме:

- нестабільна політична ситуація в країні, що є важливою причиною для багатьох інвесторів;
- значні бар'єри для входження іноземних інвестицій на національний ринок, які досі не врегульовані законодавчо;
- високий рівень корумпованості;
- недостатній розвиток приватних організацій та недостатньо надійний захист інвесторів;

- недостатньо високі стандарти корпоративного управління;
- обтяжливі процедури для створення бізнесу;
- значний обсяг державного кредиту перед міжнародними фінансовими інституціями та іншими країнами, який постійно зростає;
- не виконання рішень іноземних арбітражів та не дотримання міжнародних договорів;
- низький рівень довіри стосовно стабільності урядових рішень.

Для перетворення зазначених факторів у переваги, Україні необхідно створити сприятливий інвестиційний клімат не тільки для іноземних інвесторів, але й для вітчизняного бізнесу. Приватному капіталу також потрібні гарантії від примусових вилучень і свавілля влади, система страхування від некомерційних ризиків, а також стабільні умови роботи при здійсненні довгострокових інвестицій [6].

Аналізуючи вищезначені чинники необхідно наголосити на тому, що наша держава має спрямовувати велику кількість зусиль для усунення факторів, що негативно впливають на залучення іноземних інвестицій та інвесторів та спрямовувати дії для створення сприятливого інвестиційного клімату в країні. Реалізацію таких дій можливо здійснювати шляхом вдосконалення системи захисту прав інвесторів, розробки державних програм щодо залучення іноземних інвестицій, страхування інвестиційних ризиків, проведення ефективної інвестиційної політики держави та вибір чіткої стратегії її розвитку, визначення галузей економіки, які є необхідними та пріоритетними для інвестора.

Тож, зростання обсягів інвестицій та існування сприятливого інвестиційного клімату є запорукою для економічного зростання держави та підтримки стабільності національної економіки, які, у свою чергу, забезпечать збільшення та реалізацію соціальних та виробничих програм, а також дадуть можливість збільшити обсяги ВВП та підвищити ефективність виробництва загалом.

Література:

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991р. №1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T156000.html
2. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 25.04.1996р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z960093.html

3. Закон України від 17.02.2000р. №1457 «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T001457.html

4. Указ Президента України від 07.07.1998р. №748 «Про деякі питання іноземного інвестування. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/U748_98.html

5. Постанова Кабінету Міністрів України від 05.09.1996р. №1061 «Про затвердження Порядку визначення продукції власного виробництва підприємств з іноземними інвестиціями». [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://debetkredit.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ KP961061.html

6. Орлов О.О. Планирование цен, затрат и прибыли в условиях единичного производства / О.О. Орлов // Вісник Хмельницького національного університету. - 2015. – № 2. - Т. 2. – С. 7-11.

*Віра К.А., студентка
Науковий керівник: Туболець І.І., к.е.н., доцент
Університет митної справи та фінансів,
м. Дніпро, Україна*

ПРОБЛЕМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Доволі тривалий час в економіці України істотно домінував великий бізнес, що логічно, з огляду на наше радянське минуле. Тільки в останні десять років малий і середній бізнес почав потроху ставати драйвером нашої економіки. Малий і середній бізнес забезпечує зайнятість: на нього припадає майже 80% робочих місць. Так, за даними Державної служби зайнятості України, у Дніпропетровській області на сьогодні сектор малого бізнесу забезпечує роботою кожного четвертого із загального числа зайнятих, а в місті Дніпро — майже кожного третього. Тому надзвичайно актуальними є питання, пов'язані з розвитком цього сектору.

Питанням розвитку малого підприємництва присвячено багато вітчизняних та зарубіжних праць, зокрема таких науковців, як П. Берне, В.А. Рубе, І.Ю. Анацька, С.А.Терещенко, Д.В. Васильєва,

О.С. Філімоненков та інші.

Головна проблема малих підприємств — недостатня ресурсна база як матеріально-технічна, так і фінансова. Протягом десятиліть такого сектора в Україні не було. У основній масі населення, що жила «від полочки до полочки», не могло утворитися резерву засобів, потрібних для започаткування власної справи.

Малий бізнес – це створення нових робочих місць, а також альтернатива найманій праці. Розвиток малого бізнесу є дуже важливим для формування середнього класу суспільства. Але на даному етапі розвитку малого бізнесу та підприємництва є значні проблеми і одним із шляхів виходу із кризи малого підприємництва є кредитування даної сфери. Внаслідок кризи в банків виникла проблема ліквідності, що спричинила зростання відсоткових ставок [1]. За даними Державної служби статистики України станом на 01.01.2018 року кількість малих підприємств становила 328257 одиниць, тобто 95,5% від загальної кількості (рис. 1), середніх – 17123, великих – 658 [2].



Рисунок1 - Кількість підприємств станом на 01.01.2018 р.

Значення малого підприємництва полягає у:

- вирішенні проблеми зайнятості населення, в тому числі за рахунок самозайнятості підприємців, створенні нових робочих місць. В розвинених країнах на малий бізнес припадає до 50% всіх зайнятих та до 70-80% нових робочих місць;

- формуванні конкурентного середовища, в тому числі за рахунок обмеження можливостей та ліквідації монополій, стимулювання виробництва тих товарів та послуг, яких потребує

споживач;

- визначенні темпів економічного зростання шляхом прискорення реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, випуску наукоємної продукції [3].

Аналіз стану малого підприємництва в Україні свідчить про те, що суттєвих зрушень у розвитку цього сектора ринкової економіки ще не відбулося, а останнім часом ситуація погіршується.

Головними причинами гальмування розвитку малого підприємництва в Україні є:

- відсутність дієвого механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого підприємництва;

- відсутність належного нормативно правового забезпечення розвитку малого бізнесу;

- обмеженість або повна відсутність матеріальних фінансових ресурсів;

- недосконалість системи обліку та статистичної звітності малого підприємництва, обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення.

Значимість малого підприємництва для України доповнюється динамікою показника кількості малих підприємств. З кожним роком їх стає все менше, через проблеми в економіці, нерозвинену інфраструктуру та ін. Аналіз показників розвитку малого підприємства можна побачити в табл. 1.

Таблиця 1 - Основні показники діяльності малих підприємств в Україні за 2015-2017рр.

Показники	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Кількість малих підприємств, од.	373809	327814	328257
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	2010,7	1686,9	1576,4
Кількість найманих працівників, тис. осіб	1891,8	1583,0	1466,3
Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн. грн.	670258,5	705000,5	937112,8
Фізичні особи-підприємці, тис. осіб	1328743	1591160	1630878
Юридичні особи, підприємства, тис. осіб	392227	341001	343561
Середня заробітна плата, грн.	4195	5183	6840

З табл. 1 видно, що в цілому показники мають як негативну, так і позитивну динаміку. Найбільша чисельність працівників

спостерігається у 2015 році, а найменша - у 2017 році. Впродовж 2015-2017рр. динаміка була нестабільною та переважно негативною. Кількість працівників у відсотках від загальної кількості найманих працівників в Україні становила: у 2015 – 27,1%; у 2016 – 26,7%, у 2017 – 26,9%. Позитивним є зростання обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств. Якщо аналізувати 2017 рік, можна сказати, що в даному періоді спостерігалось збільшення обсягу реалізованої продукції по малим підприємствам, враховуючи те, що за 2016рік обсяг становив 32,9% порівняно з 2017 р., а за 2015 рік він збільшився на 5,2% до 2016 року. Покращення ми бачимо по заробітній платі. У 2017 р. середня заробітна плата по малим підприємствам становила 6840 грн. Порівнюючи з минулим роком показники зросли на 24%. Але загалом зростання відбулося за рахунок підвищення мінімальної заробітної плати в Україні.

Першочерговими заходами ефективної підтримки та визначення головних перспектив розвитку малого бізнесу є:

- державна підтримка: сприяти формуванню сприятливого підприємницького клімату (привести чинні нормативно-правові акти місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування у відповідність до принципів державної регуляторної політики; розробити механізм часткового відшкодування з місцевих бюджетів відсоткових ставок за кредитами, залученими суб'єктами малого та середнього підприємництва для реалізації інвестиційних проєктів;

- міжнародна допомога (фінансова, технічна, у підготовці кадрів): розробити механізми надання матеріальної допомоги малим підприємствам, що виробляють екологічно чисту продукцію сільського господарства, займаються її переробкою та експортом; сприяти переорієнтації вивільненої робочої сили на нові види діяльності у сільському господарстві та у сфері розвитку «зеленого туризму»; сприяти залученню безробітних, зареєстрованих у містах, до працевлаштування на новостворених робочих місцях у сільській місцевості;

- інтеграційна підтримка через субпідряд, франчайзинг, лізинг тощо;

- професійна підготовка та ефективне управління кваліфікованими кадрами: місцевій владі необхідно сприяти самозайнятості безробітних шляхом надання їм одноразової

грошової допомоги для започаткування власної підприємницької діяльності [4].

Отже, ситуація щодо функціонування малого підприємництва в Україні залишається на стадії розвитку. Основними шляхами покращення малого підприємництва в Україні є створення нормативно-правової бази зі сприятливими умовами, а також вдосконалення податкової політики та забезпечення раціонального функціонування спрощеної системи оподаткування. Необхідно створити механізм ефективної взаємодії між державою та підприємницьким сектором для ефективного розвитку малого підприємництва в Україні.

Література:

1. Анацька І.Ю. Сучасний стан та проблеми розвитку малого бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / І.Ю. Анацька. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_44_60
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Терещенко С.А. Мале підприємство в умовах ринкового господарювання / С.А. Терещенко // Економіка і організація управління. 2015. - № 1.
4. Васильєва Д.В. Актуальні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / Д.В. Васильєва // Механізм регулювання економіки. – 2015. - № 3.

Запорожець Ю.В., студентка

Науковий керівник: Скубіліна А.В., асистент

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

ТІНЬОВА ДІЯЛЬНІСТЬ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Малі підприємства займають значне місце у діяльності нашої країни, адже саме від них залежить розвиток України. Малий бізнес сприяє створенню нових робочих місць, є чинником науково-технічного розвитку та розвитку конкуренції. Але через нестабільну економічну та політичну ситуацію в нашій країні стає все важче вести малий бізнес. Більшість підприємств для виходу з несприятливої ситуації вдаються до крайніх методів – тіньової

економіки.

Тіньовий сектор економіки, його виникнення та розвиток розглядали такі вчені, як: З. Варналій, М. Орлик, М. Олсон, О. Турчинов, В. Попович, В. Нагребельний та ін.

Тіньова економіка – це економічна діяльність, яка не враховується і не контролюється офіційними державними органами, а також діяльність, спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства [4, с. 32].

Згідно зі ст.63 Господарського кодексу України, малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної п'ятисот тисячам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні [2].

Динаміка реалізації продукції малих підприємств в Україні протягом 2010-2016 рр. має тенденцію до росту (рис. 1). Так у 2010 році продукції було реалізовано на 568267,10 тис. грн., а у 2016 році на 1177385,20 тис. грн., загальне підвищення за аналізований період становило 207,2%.

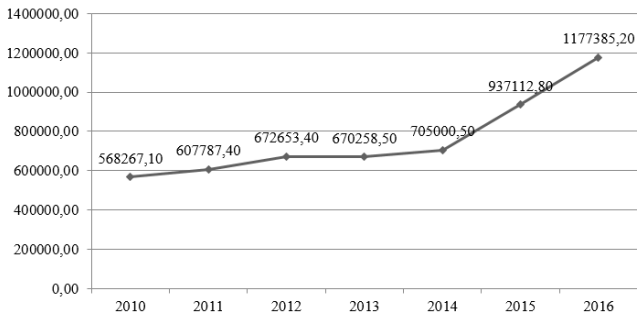


Рисунок 1 - Динаміка обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) малих підприємств в Україні за 2011-2016 рр. (складено автором за [5])

Але незважаючи на все це, існує тенденція зменшення кількості малих підприємств з кожним роком, що призводить до стрімкого спаду економіки країни (рис. 2). Починаючи з 2010 р. кількість

малих підприємств постійно скорочується, хоча й протягом 2012-2013 рр. спостерігався незначний ріст, вже з кінця 2013 року знову відбувся спад кількості малих підприємств. Так у 2016 р. кількість малих підприємств скоротилась на 22,11% в порівнянні з 2013 р.

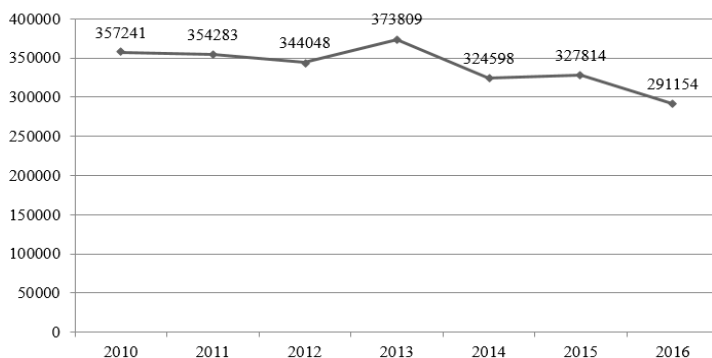


Рисунок 2 - Динаміка кількості малих підприємств у 2010-2016 рр. в Україні (складено автором за [5])

За результатами оцінки динаміки можна зробити висновок, що вести діяльність у сфері малого підприємництва дуже складно, основними причинами цього є: надмірний регуляторний тиск на малий бізнес, недостатня ефективність регулювання дозвільної системи, ускладненість залучення фінансових ресурсів та ін. Тому багато підприємств стають банкрутами або не отримують достатнього прибутку хоча б для покриття затрат діяльності бізнесу, що змушує їх припиняти діяльність. Деякі ж знаходять вихід із ситуації й працюють поза законом.

Відповідно до розрахунків Міністерства економічного розвитку та торгівлі України обсяг тіньової економіки в Україні останні 4 років знаходиться у діапазоні від 35 до 43 % ВВП. Цей показник розраховується 4 методами: за методом збитковості підприємств, монетарним методом, електричним методом та методом «витрати населення – роздрібний товарооборот» [6]. Не зважаючи на це все, цей показник не пристосований для міжнародних співставлень, оскільки розрахунки проводяться за результатами статистичної звітності та з урахуванням національних особливостей вітчизняної економіки.

Не зважаючи на те, що становище країни знаходиться у несприятливих умовах рівень тіньової економіки з 2015 року зменшився на 2% і у 2016 році становив 41% [6]. За Європейськими стандартами тіньова економіка України є значною. Частка тіньової економіки США становить 8,6% від ВВП, в Італії вона складає 27% від ВВП, в Ірландії – 15,8% [3].

Існуючі експертні оцінки, які розроблені Мінекономрозвитку [6], не можуть надати повної інформації про реальний відсоток обсягу тіньової економіки, оскільки її частку неможливо виміряти за допомогою статистичних даних, тому що більшість даних не зареєстровано. Вважають, що реальний обсяг тіньової економіки України складає приблизно 60%. Така ситуація склалась через високі податки на прибуток, високі комунальні платежі, зменшення заробітної плати відповідно до рівня цін й ситуації, яка склалась у східній частині України.

На усунення причин та умов, що сприяють відтворенню джерел тіньової економіки необхідне проведення детінізації економіки. Детінізація економіки – сукупність макро- і мікрорівневих економічних, організаційно-управлінських, технічних, технологічних та правових державних заходів щодо створення економічних передумов зацікавлено-ініціативного повернення взаємовідносин з тіньового обороту між учасниками фінансово-господарського обороту [1, с. 536].

Для детінізації необхідно вжити запобіжних заходів, а саме: надати пільги малим підприємствам, створити програми для розвитку малих підприємств, програми фінансової підтримки малих підприємств, налагодити нормативно-правову базу у сфері малого підприємництва та притягати до кримінальної відповідальності правопорушників.

Отже, мале підприємництво – важлива складова економічної діяльності країни. Без діяльності малих підприємств значно скоротиться кількість робочих місць, знизяться рівень конкуренції та науково-технічний розвиток, зменшаться надходження до державного бюджету, що може призвести до занепаду економіки, адже малі підприємства формують 40% державного бюджету. Щоб не призвести до такої ситуації уряду країни необхідно надати більше можливостей для розвитку малого бізнесу й постійно підтримувати їх діяльність.

Література:

1. Економічна безпека: навч. посіб. / за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу:http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T030436.html.
3. Орлик М.В. До питання тіньової економіки в зарубіжних країнах [Електронний ресурс] // зб. тез доп. за матеріалами II обл. наук.-практ. конф., 26 листопада 2015 р., С. 24-25 с. - Режим доступу: <https://goo.gl/LvSU7A>.
4. Турчинов О.В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження / О.В. Турчинов. — К.: АртЕК. – 1995. – 117 с.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу:<http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Про затвердження Методичних рекомендацій розрахунку рівня тіньової економіки: Наказ Міністерства економіки України №123 від 18.02.2009р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.me.gov.ua/LegislativeActs/Detail?lang=uk-A&id=4bb297a0-c900-404f-8c6f-5f76f18b1503>

Москаленко К.С., аспірант

Кошкіна Д.А., студентка

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

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ, ЯК ОСНОВНИЙ НАПРЯМОК ПЕРСПЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

На сучасному етапі розвитку українського суспільства існує багато глобальних проблем, найважливішими з яких є нерациональне використання природних ресурсів, збільшення натиску шкідливого впливу на природне навколишнє середовище. В Україні дана проблема ускладнюється тим, що внаслідок досить стрімкого зростання антропогенного навантаження на природне середовище відбувається значне виснаження природних ресурсів, збільшення питомої ваги природоексплуатуючих галузей та, як наслідок, збільшення екологічних проблем та катастроф. Тобто, екологізація всіх сфер суспільного життя, яка є запорукою сталого

розвитку суспільства, наразі, в Україні розвивається дуже повільними темпами. Саме це і зумовлює пошук дієвих механізмів природоохоронної діяльності, що можуть бути реалізовані шляхом екологізації національної економіки.

Визначенням проблем, становленням та дослідженням екологізації економіки присвячено багато праць таких відомих фахівців та науковців, як Бобильова С.М., Голікова А.П., Грицайчук В.В., Дідовича І.І., Злотіна О.З., Кульчицького Я.В., Літвак О.А., Маркіної Т.Ю., Мельника Л.Г., Микитюк О.М., Погрішук Г.Б., Рассадникової С.І., Тарасової В.В., Туниці Ю.Ю., Федулової Л.І. та ін.

Наразі на ґрунті сучасних проблем людства важливим та перспективним напрямом розвитку, особливо для українського суспільства, є екологізація економіки, адже процеси деградації довкілля мають місце практично в усіх регіонах нашої держави.

Під екологізацією економіки розуміється поступовий процес перетворення економіки, скерований на зменшення інтегрального екоруйнівного впливу господарських процесів у розрахунку на одиницю сукупного суспільного продукту [1, с. 231].

Серед складових в питанні екологізації економіки нашої країни слід виділити такі чинники, як становлення в Україні ринкової економіки, вступ до Світової організації торгівлі, прагнення увійти до європейської співдружності, де екологічній проблемі стали приділяти значну увагу раніше, ніж в пострадянських країнах [2]. Проте, екологічна ситуація в Україні є доволі складною, а в окремих регіонах сягає критичних меж. Необхідно зазначити, що 15% території країни можна вважати «умовно екологічно чистими», 15% – помірно забрудненими, а 70% – забрудненими територіями [3]. У «Рекомендаціях парламентських слухань щодо дотримання вимог природоохоронного законодавства» [4] вказується: «Екологічна ситуація залишається вкрай складною, навантаження на навколишнє природне середовище зростає. Забруднення і виснаження природних ресурсів продовжує загрожувати здоров'ю населення, екологічній безпеці та економічній стабільності держави».

Головною метою екологізації у процесі економічного розвитку є – сформувати ринок екологічних послуг України, національний екокапітал та всіляко сприяти недопущенню погіршення екологічної ситуації. Наразі, наша держава рухається у необхідному

напрямку та розробляє програми розвитку державної екологічної політики, про що свідчать деякі законодавчі акти, наприклад: «Стратегія державної екологічної політики України на період до 2020 р.» [5].

Розробляючи достатню кількість законодавчих актів стосовно даного питання наша держава, безумовно, рухається у бік поліпшення екологічної ситуації та загалом вирішення цієї проблеми, проте, наразі між законодавчим забезпеченням та його практичною реалізацією зберігається доволі помітна дистанція. Та для повної реалізації даного напрямку, ми пропонуємо ряд заходів, які, на нашу думку, можуть посприяти вирішенню даної проблеми, а саме:

- використання в промисловості, енергетиці, будівництві, транспорті та сільському господарстві тільки екологізованих технологій, які будуть проходити попередню перевірку;
- розповсюдження використання біотехнологій у виробництві продуктів харчування, енергетиці;
- користування ефективних технологій енергозбереження;
- впровадження механізму екологічної відповідальності суб'єктів господарювання, який буде базуватись на принципі «забруднювач платить»;
- стимулювання приватного бізнесу та підприємницьких структур до участі у програмах та заходах стосовно вирішення екологічних проблем, а також створення механізму для відшкодування ними вже завданих збитків;
- введення в навчальний процес шкіл та університетів навчальної дисципліни «Екологізація», що сприятиме підвищенню рівня національної самосвідомості та має посісти значне місце поряд з іншими людськими цінностями.

Таким чином, перспективним напрямком повинна стати розробка такого підходу до розвитку економіки, в рамках якого біосфера розглядається не як один з ресурсів, а як фундамент життя.

Аналізуючи вищезазначене необхідно підкреслити, що для забезпечення оптимального використання природних ресурсів в нашій державі необхідно здійснювати не тільки екологізацію, але й реструктуризацію економіки, спрямувавши її в бік зменшення використання матеріальних і енергетичних ресурсів та самозабезпечення. Водночас потрібно використовувати сучасні

маловідходні та безвідходні технології в усіх галузях господарства.

Література:

1. Мельник Л.Г. Екологічна економіка: підруч. / Л.Г. Мельник. – Суми : Університетська книга, 2003. – 346 с.

2. Смірнова К.В. Екологізація економіки України: необхідність та основні напрямки / К. В. Смірнова // Вісник Одеського державного екологічного університету. – 2010. – № 9. – С.49.

3. Напрямки державної політики щодо екологізації національної економіки [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/article>.

4. Про рекомендації парламентських слухань щодо дотримання вимог природоохоронного законодавства в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://regulation.gov.ua/documents/id130057>

5. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2011. - № 26. - Ст.128– Режим доступу: <http://online.budstandart.com/ua/news/normativnoe-regulirovanie-ua/2538-zakon-ukrajini-pro-snovni-zasadi-strategiyu-derzhavnoji-ekologichnoji-politiki-ukrajini-na-period-do-2020-roku-proekt.html>

СЕКЦІЯ 2. МАКРОЕКОНОМІЧНА ДИНАМІКА: ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

*Голобородько Т.В., к.е.н., асистент
Мартиненко В.М., студент
Криворізький національний університет,
м. Кривий Ріг, Україна*

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ БЕЗГОТІВКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

На даний час платіжні системи характеризуються поступовим звуженням сфери використання готівкових коштів, тому досить важливими стали безготівкові розрахунки та нові сучасні технології. Система безготівкових розрахунків відіграє важливу роль у розвитку національної економіки, а саме: сприяє зменшенню частки тіньового сектору економіки, стійкості грошового обігу та підвищенню активності населення як учасників банківської системи країни. Саме високий рівень готівкових розрахунків створює перепони для розвитку банківського сектору. З 2013 року НБУ впроваджує низку законів для активізації безготівкових розрахунків.

Безготівкові розрахунки – це переказування певної суми коштів із рахунків платників на рахунки одержувачів, а також переказування за дорученням підприємств, внесених ними готівкою коштів до каси банку, на рахунки одержувачів [1].

Вигоди від розвитку безготівкової економіки є безперечними (рис. 1).

Національний банк України поставив перед собою завдання до 2020 р. зменшити розміри готівки в економіці країни, що найменше у два рази. Ціль НБУ має назву *cashlesseconomy*, і розвиток інфраструктури безготівкових платежів є одним із центральних завдань цієї стратегії.

Cashlesseconomy-проект, за якого сфера вжитку безготівкових розрахунків розшириться і максимально інтегрується у повсякденне життя кожного українця. Основними виконавцями цієї стратегії, окрім НБУ, будуть саме банки та підприємці.

Даний проект базується на чотирьох основних напрямках [1]:
- зниження попиту на готівку;

- розвиток безготівкових платежів;
- розвиток платіжної інфраструктури;
- зміна звичок людей як елементу фінансової обізнаності.

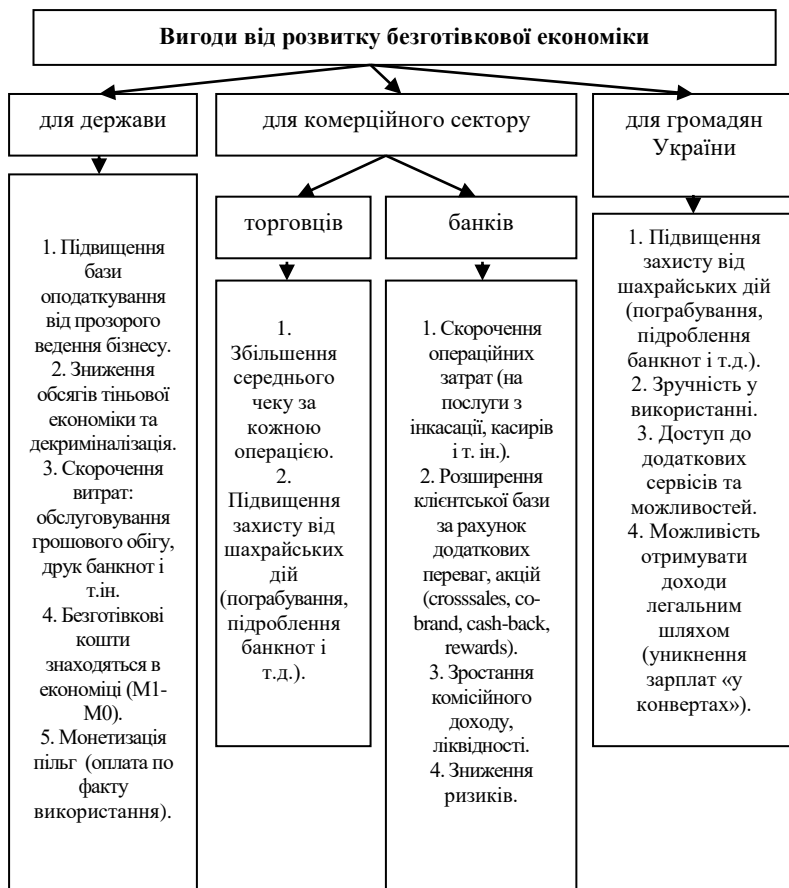


Рисунок 1 - Вигоди від розвитку безготівкової економіки
(побудовано за [1])

Для вдалої реалізації проекту необхідно, перш за все, підвищити попит населення до безготівкових розрахунків, що передбачає використання відповідних мотиваційних важелів. Для використання безготівкових розрахунків вкрай необхідним є встановлення

терміналів доступних для всіх в будь-якому місці та в будь-який час для оплати послуг і т .п.

Також необхідно зменшувати встановлення банкоматів, але наданий час ця необхідність не враховується комерційними банками. Тільки за січень-березень 2018 року кількість банкоматів збільшилось на 218 одиниць [1]. І це як раз і є одним із факторів, які гальмують розвиток безготівкових розрахунків.

Для зручності також необхідно, щоб на всіх підприємствах, у закладах, лікарнях та магазинах були встановлені POS-термінали. POS-термінал-це електронний пристрій, що зчитує дані пластикової картки з магнітної смуги або чипу, розташованого на пластиковій картці, і зв'язується з банком по електронних каналах зв'язку. Підприємці не завжди хочуть встановлювати їх, так як вони будуть повністю відображати обсяг продажу та, відповідно, отримані доходи. Термінали мусять установлювати ті підприємці, які використовують касові апарати, що як раз активізує безготівкові розрахунки.

Мотивацією для населення може бути зниження граничної суми розрахунку готівкою, що визначатиметься як ліміт зняття готівки.

Розглянемо зарубіжний досвід з даного питання. Так, за даними [1] гранична сума готівкових розрахунків, яка дозволена в європейських країнах (Франція, Португалія, Італія) складає до 1000 євро, у Греції - до 1500 євро, у Іспанії - до 2500 євро, у Бельгії - до 3000 євро. Для порівняння, в Україні ця сума – 150000 гривень (близько 5200 євро). Розрахунки значними сумами повинні проходити тільки в безготівковій формі. Для України це повинно бути вище граничної межі хоча б у 3 000 євро.

Існує низка перешкод поширення безготівкових розрахунків:

1. Конкуренція на ринку безготівкових платежів існує, але вона існує фактично серед перших 10 лідерів платіжних послуг. Поява нових учасників ускладнена жорстким контролем над ринком із боку НБУ.

2. Відсутність єдиних стандартів щодо організації безготівкових розрахунків (наприклад, комісія), що не дає змоги розвиватися ринку і збільшувати довіру з боку користувачів.

3. Доволі серйозною проблемою для розвитку є кібер шахрайство, яке з кожним роком удосконалюється.

4. Відсутність можливості здійснити платіж в будь-який момент (як мінімум потрібен інтернет).

Одним з новітніх напрямків розвитку безготівкових розрахунків є розвиток мобільного банкінгу, що дозволяє управляти власним рахунком дистанційно за допомогою мобільного пристрою. Мобільний банкіг є сучасним форматом існування банку. Зручність та простота використання в сукупності з широким розповсюдженням сучасних гаджетів робить мобільний банкіг відмінним інструментом для розвитку банківського бізнесу за межами відділення. Слабкою стороною такого розвитку є недостатній захист особистої та фінансової інформації, що зберігається на мобільному пристрої. Розповсюдження додатків для основних платформ (iOS та Android) без врахування менш розповсюджених платформ (Symbian, Windows Phone тощо) [2].

Задля запобігання подальшого кібер шахрайства міжнародна платіжна система Visa анонсувала впровадження принципу нульової відповідальності, в межах якої компанія буде автоматично відшкодовувати всі кошти, вкрадені шахраями. Так само, завдяки смс - повідомленням, які приходять після кожної операції з картою, людина може відразу дізнатися про операції, які відбувалися без її відома.

Активізація безготівкових розрахунків напряму залежить від розвитку новітніх технологій. Саме тому актуальним та дієвим є впровадження такого мобільного додатку, який зміг би використовуватись як універсальна платіжна система, прив'язана до конкретного телефону – користувача, та використання якої буде можливим навіть без використання інтернету.

Отже, можемо зробити висновок, що безготівкові розрахунки є основою стійкого розвитку національної економіки. Такі розрахунки є механізмом протидії тіньовій економіці. Для розвитку безготівкових операцій необхідно розвивати мобільний банкіг, зменшувати кількість банкоматів, збільшувати кількість терміналів, а на державному рівні – встановити граничні обмеження для розрахунку готівкою.

Література:

1. Національний Банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

2. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http // www.ufin.com.ua](http://www.ufin.com.ua)

*Єрмак С.О., к.е.н., доцент
Наумова А.П., студентка*

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

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Незважаючи на те, що Україна є однією з найбільш розвинутих вугледобувних країн світу та забезпечена запасами вугілля на довгострокову перспективу, сучасний стан вугільної промисловості країни знаходиться в кризовому стані. Наслідком цього є скорочення обсягів інвестицій у інноваційний розвиток даної галузі. Держава втрачає стратегічну галузь, не інвестуючи кошти у розвиток інноваційної діяльності вугільної промисловості.

Згідно зі Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», Україна «має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями». Саме інноваційний розвиток виступає стратегічним пріоритетом української економіки, а науково-технічний розвиток промисловості є найважливішою проблемою економіки України [1].

Фінансування інноваційної діяльності є однією з найважливіших умов інноваційної активності, оскільки проведення ефективної інноваційної діяльності вимагає значних фінансових вкладень [2].

За даними Державної служби статистики України інформація щодо розподілу обсягу фінансування інноваційної діяльності в промисловості за 2013 – 2015 рр. та впровадження нових технологічних процесів й освоєння виробництва нових видів продукції наведена в табл. 1 і табл. 2 відповідно [3].

З кожним роком скорочується обсяг фінансування інноваційного розвитку вітчизняної добувної промисловості за рахунок державного бюджету.

У 2013 році на нього припало 0,3% загального фінансування, у 2014 році – 4,5%, то у 2015 році – лише 0,4%. Проте найбільшу частку фінансування інноваційної діяльності складає інвестування за рахунок власних коштів. У 2013 році показник інвестування за рахунок власних коштів складає 72,9% загального фінансування, у 2015 році – 97,2%, що на 12,2 % більше ніж у 2014 році.

Таблиця 1 - Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності в промисловості (у фактичних цінах)

Обсяг фінансування	2013 рік		2014 рік		2015 рік	
	млн. грн.	% до заг. обсягу	млн. грн.	% до заг. обсягу	млн. грн.	% до заг. обсягу у
Усього	9562,6	100,0	7695,9	100,0	13813,7	100,0
у тому числі за рахунок						
держбюджету	24,7	0,3	344,1	4,5	55,1	0,4
місцевих бюджетів	157,7	1,6	5,7	0,1	38,4	0,3
власних коштів	6973,4	72,9	6540,3	85,0	13427,0	97,2
вітчизняних інвесторів	123,7	1,3	8,2	0,1	74,3	0,5
іноземних інвесторів	1253,2	13,2	138,7	1,8	58,6	0,4
інших джерел	1029,9	10,7	658,9	8,5	160,3	1,2

Таблиця 2 - Впровадження нових технологічних процесів та освоєння виробництва нових видів продукції у промисловості

Показники	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Впроваджено нових технологічних процесів, у тому числі	2188	1576	1743	1217
маловідходних ресурсозберігаючих і безвідходних	554	502	447	458
Освоєно виробництво інноваційної продукції, найменувань,	3403	3138	3661	3136
з них нових видів техніки	942	809	1314	966

За даними Державної служби статистики України обсяг впровадження нових технологічних процесів та освоєння виробництва інноваційної продукції у 2015 році значно зменшився у порівнянні з попередніми роками. Впровадження нових технологічних процесів у 2015 році становило 1217, у 2014 році – 1743, у 2013 році – 1576, а у 2012 році 1217, що майже на 50% більше ніж у 2015 році. Наведені вище данні показують також зменшення освоєння виробництва інноваційної продукції, наприклад, у 2012 році – 3403 найменувань, в 2013 році – 3138, у

2014 році – 3661, а у 2015 на 525 найменувань менше.

Проте, в останні три роки (2015-2017 рр.) капітальні інвестиції у вугільний сектор склали більше ніж 13,7 млрд. грн. Обсяг капітальних інвестицій у вугільну галузь в 2015 році склав 2,732 млрд. грн., у 2016 р. – 4,974 млрд. грн., у 2017 р. – 6,068 млрд. грн. Порівняно з 2016 роком зростання склало майже 25%, а якщо порівнювати з 2015 роком, то спостерігається очевидний прогрес - зростання на 70% або на 3,3 млрд. грн. На думку члена наглядової ради Інституту стратегічних досліджень Юрія Корольчука, таке зростання стало можливим завдяки ринковому формульному ціноутворенню на вугілля («Роттердам+»). Він також підкреслив, що на початку квітня Міненерго ухвалило рішення про встановлення з 2 квітня 2018 нової граничної ціни на вугільну продукцію державних шахт на рівні 2535 грн за тону. «Це дає підстави вважати, що в 2018 році шахти збільшать капітальні витрати і, як мінімум, будуть мати всі підстави для зупинки негативного процесу зниження видобутку вугілля» [4].

Отже вугільній промисловості край необхідні інвестиції, метою яких є інноваційний прорив, сприяння розширенню та модернізації виробничих фондів апарату, підвищення конкурентоспроможності галузі.

Таким чином, головними цілями стратегії інноваційного розвитку вітчизняної вугільної галузі є збільшення вуглевидобутку, підвищення продуктивності та безпеки праці, покращення якості вугілля та зменшення його собівартості, що базуються на реалізації наступного:

- технічне переоснащення вугледобувного виробництва, забезпечення розвитку технології підземного видобутку з використанням модернізованої техніки, механізованих комплексів нового технічного рівня;

- здійснення заходів з підвищення потенціалу та посилення ролі галузевої науки за науково-технологічним, проектно-конструкторським і дослідно-експериментальним напрямками;

- матеріально-технічна база галузевої науки та підготовка наукових кадрів вищої кваліфікації;

- залучення недержавних інвестицій з метою впровадження сучасних технологій вуглевидобутку та вуглезбагачення;

- встановлення особливого податкового режиму вугільних підприємств, які впроваджують інвестиції;

- введення податкових пільг вугільних підприємств, які проводять НДДКР [5].

Подальше створення інноваційної інфраструктури, підвищення економічного, фінансового стимулювання та державного фінансування пріоритетних напрямів активізації інноваційної діяльності, створення інформаційного середовища, підвищення наукової та нормативної підтримки інноваційної сфери гірничодобувної галузі надасть змогу вугільній промисловості залишитись національним пріоритетом в економіці країни.

Література:

1. Стратегія сталого розвитку «Україна - 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

2. Єрмак С.О. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні / С.О. Єрмак, О.О. Лісніченко // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". – 2015. – №3.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

4. Драчук Ю.З. Основи формування інституціонального забезпечення інноваційного розвитку вугільної галузі / Ю.З. Драчук // Економіка промисловості. Економічний вісник. – 2015. – №1. – С. 71-81.

5. Ринкове формування ціни вугілля дозволило збільшити капітальні інвестиції у вугільну галузь, - експерт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://znaj.ua/politics/rynkoviformuvannya-ciny-vugillya-dozvolilo-zbilshyty-kapitalni-investyciyi-u-vugilnu-galuz---ekspert>.

*Зиза О.О., к.е.н., доцент
Григоренко Р.О., студент*

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

СТАН УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ ТА МОЖЛИВІ НАПРЯМИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Стан ринку теплової енергетики України є одним з ключових факторів, який відображає якість життя, стабільність та соціальну розвинутість суспільства та країни, як економічного суб'єкта в

цілому. Та, не дивлячись на свою важливу суспільну роль, даний ринок в Україні знаходиться в кризовому становищі, що призводить до зниження енергетичної і національної безпеки країни та посилює залежність від інших країн-партнерів.

Основними причинами незадовільного стану ринку теплопостачання в Україні є наступні [1]:

- зношеність технічного обладнання та об'єктів теплової енергетики;

- застарілий житловий фонд;

- незадовільна державна політика, котра негативно впливає на ціноутворення в даній області та не стимулює до впровадження заходів щодо підвищення ефективності.

- відсутність необхідного фінансування на оновлення та модернізацію основних фондів.

Перераховані причини призводять до надвеликих втрат тепла при його виробництві, транспортуванні та споживанні. В результаті чого, якість надання послуг теплопостачання є низькою і з кожним роком ситуація погіршується. У періоди теплопостачання можна спостерігати часті відключення споживачів від гарячого водопостачання, недотримання нормального температурного режиму в житлових будівлях, в деяких містах спостерігаються системні кризи, котрі негативно відбиваються на системі життєдіяльності населення.

Станом на 2016 рік в Україні загальне теплопостачання первинної теплоенергетики дорівнювало 599 тисяч тон теплоенергії в нафтовому еквіваленті, а кінцеве споживання дорівнювало 8209 тисяч тон теплоенергії в нафтовому еквіваленті. Основними споживачами теплової енергії є житлово-комунальний сектор – 44%, промисловість – 35% та інші галузі – приблизно 21% [2].

До системи теплозабезпечення відносять:

1. Об'єкти генерації теплової енергії – ТЕЦ, ТЕС, АЕС, опалювальні котельні та інше;

2. Об'єкти передачі теплової енергії – теплові мережі, теплові пункти;

3. Системи управління і регулювання постачання теплової енергії.

Основними видами палива, котрі використовуються в сфері виробництва теплоенергетики, можна виділити наступні – природний газ – 76-80%, мазут – 15-18% та вугілля – 5-6%. Станом

на 2017 рік теплові електростанції і теплоелектроцентралі України зменшили споживання вугілля на 21,5%, (дорівнює 5,5 млн. тонн), у порівнянні з аналогічним періодом 2016 року – до 20,5 млн. тонн. Це спричинено проведенням військових дій на Сході країни, та окупацією значної кількості вугледобувних підприємств. У зв'язку з цим, можна було спостерігати подорожчання вартості надання послуг теплопостачання. Станом на 26 липня 2017 року тарифи на тепло для населення складало 1384,56 грн./куб. м., що майже в двічі дорожче за відповідний період попереднього року [3].

Сучасна політика держави виходить на шлях реформ теплоенергетичної галузі. Визначним кроком була розробка Енергетичної стратегії України на період до 2030 року (ЕС-2030). Саме в цьому документі було визначено наступне: «...стратегічними цілями розвитку систем теплозабезпечення є надійне, якісне та безпечне постачання теплової енергії галузям економіки і соціальної сфері країни на основі їх технологічної перебудови з переважним використанням комбінованого виробництва теплової та електричної енергії на базі твердих палив, теплових насосів, інших досягнень науково-технічного прогресу, підвищення енергетичної й економічної ефективності та забезпечення екологічних вимог».

Для вирішення поставлених цілей передбачена реалізація можливостей науково-технічного прогресу в системах теплопостачання, що має забезпечити вирішення таких проблем їх технологічного розвитку, як [1]:

- подальший розвиток виробництва, передача та розподіл теплової енергії на базі ефективного використання паливних ресурсів і можливостей вітчизняного енергомашинобудування;
- впровадження теплоенергетичного і електротехнічного обладнання, яке відповідає вимогам надійності, ефективності та екологічності;
- забезпечення комплексної автоматизації технологічних процесів виробництва, транспортування і розподілу теплової енергії;
- створення інформаційно-керуючих систем теплопостачання.

В Енергетичній стратегії України на період до 2030 року передбачалося, що розвиток системи теплопостачання буде здійснюватись за наступними напрямками [1]:

- постійне нарощування виробництва тепла на базі

електричних теплогенераторів (переважно – теплових насосів), що дозволить також ефективно використовувати встановлену потужність електроенергетичної системи поза межами опалювального сезону для кондиціонування, забезпечуючи вирівнювання її сезонних навантажень;

- поетапна заміна частки систем генерації тепла на органічному паливі системами акумуляційного електричного та електрогідродинамічного нагріву на поза піковій електроенергії, яка не потребує введення нових електрогенеруючих потужностей і сприяє підвищенню ефективності використання електрогенеруючого обладнання за рахунок ущільнення графіків електричних навантажень (підвищення рівнів нічних та денних мінімумів електроспоживання);

- участь у регулюванні частоти та потужності (передбачалося, що до 2030 року обсяг виробництва теплової енергії електричними теплогенераторами, головним чином – тепловими насосами, має зрости до 180,0 млн. Гкал проти 1,7 млн. Гкал у 2005 р., а темпи зростання виробництва у межах прогнозного періоду, зумовлені економічною конкурентоспроможністю цих джерел, будуть найвищими в період 2015-2030 рр.);

- зростання виробництва тепла котельнями до 2015 р. з досягненням максимального обсягу 204,8 млн. Гкал та подальше його зменшення до 85,9 млн. Гкал у 2030 р. через значне подорожчання природного газу;

- збільшення рівня виробництва теплової енергії на теплових та атомних електричних станціях майже в 1,7 рази (з 56,4 млн. Гкал до 93,9 млн. Гкал) з одночасним зменшенням частки природного газу на виробництво теплової енергії за рахунок збільшення встановленої потужності АЕС, ТЕС та ТЕЦ нових типів на вугіллі та альтернативних видах палива, зниження питомих витрат палива на відпуск теплової енергії;

- збільшення рівня виробництва теплової енергії індивідуальними (поквартирними) генераторами на природному газі в 1,4 рази (з 24,0 млн. Гкал до 33,3 млн. Гкал);

- розширення обсягів виробництва теплової енергії за рахунок інтенсивного впровадження енергозберігаючих технологій, використання когенераційних установок на базі нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії, теплових вторинних енергоресурсів промисловості та побутоу.

Отже, з вищевказаної інформації можна зробити висновок, що українська система надання послуг теплопостачання знаходиться в кризовому становищі, через високий рівень зношеності основних фондів та незадовільну політику, котру проводить управління держави по відношенню до даного ринка. Основним видом палива, котре використовується в виробленні теплової енергії був і залишається природний газ, що також має негативний відбиток на енергобезпеці країни, оскільки Україна повністю не забезпечує себе даним ресурсом і являється залежною від країн-партнерів. Українським урядом була прийнята енергетична стратегія, в котрій детально описані заходи, які необхідно вживати задля розвитку сектору. Таким чином, при дотриманні визначених рекомендацій ринок теплоенергетики може знайти скорий вихід із затяжної кризи та спрямувати свої зусилля на розвиток наявних перспектив.

Література:

1. Стан та перспективи реформування системи теплозабезпечення в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/Теплозабезпечення.pdf>.

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

3. КиївЕнерго - Тарифи на теплову енергію для юридичних осіб [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://kyivenergo.ua/te-company/teplova_energiya.

*Лисевич С.Г., к.е.н., старший викладач
Макєєва О.О., студентка*

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

ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОКРАЩЕННЯ

Зовнішня торгівля складається із двох потоків товарів - експорту та імпорту, які, в свою чергу, характеризуються торговим сальдо. Торгове сальдо – це різниця вартісних об'ємів експорту та імпорту. Згідно статистичних даних за 2017 рік Україна має від'ємне торгове сальдо, тобто імпорт переважає експорт на 6331896,4 тис. дол. [1]. В табл. 1 наведені дані по товарній структурі найбільш значимих

видах продукції, які експортуються та імпортуються Україною.

Таблиця 1 – Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2017 році по найбільш значимих видах продукції, тис. дол. [1]

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт		Імпорт	
Усього	43266580,0	100,0	49598476,4	100,0
у тому числі				
I. Продукти рослинного походження:	9216388,3	21,3	1368027,2	2,8
зернові культури	6501604,6	15,0	176756,1	0,4
насіння і плоди олійних рослин	2060226,0	4,8	358269,9	0,7
II. Жири та олії тваринного або рослинного походження	4605669,7	10,6	266625,3	0,5
III. Готові харчові продукти	2827336,8	6,5	1933249,6	3,9
IV. Мінеральні продукти	3947735,0	9,1	12504582,4	25,2
палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	790227,9	1,8	11699456,8	23,6
V. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1660671,8	3,8	6546515,9	13,2
VI. Недорогоцінні метали та вироби з них	10124248,1	23,4	3012036,9	6,1
чорні метали	8665777,2	20,0	1134565,8	2,3
VII. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	4276995,5	9,9	9901671,3	20,0
реактори ядерні, котли, машини	1728217,0	4,0	5776872,4	11,7
електричні машини	2548778,5	5,9	4124798,9	8,3
VIII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	626120,4	1,4	4177575,5	8,4

Аналіз даних табл. 1 свідчить, що в 2017 році темп росту імпорту переважав над темпом росту експорту на 7,4%. Це є небажаною тенденцією, так як призводить до відтоку валютних коштів з країни, які необхідні для розвитку економіки.

В питомій вазі експорту переважають сировинні товари, а саме: продукти рослинного походження (зернові культури, насіння і плоди олійних рослин) та недорогоцінні метали і вироби з них

(чорні метали).

Аналізуючи показники імпорту, можна відзначити, що в питомій вазі переважають мінеральні продукти (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки); продукція хімічної промисловості (фармацевтична продукція, добрива, хімічна продукція); машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання (реактори ядерні, котли, машини, засоби наземного транспорту).

Для більш повної оцінки зовнішньоекономічної діяльності України слід розглянути дані, які характеризують географію зовнішньої торгівлі (табл. 2).

Таблиця 2 – Географія експорту та імпорту України, тис. дол. США [1]

Назва країни	Експорт		Імпорт		Сальдо
Усього	43266580,0	100 %	49598476,4	100 %	-6331896,4
Білорусь	1143538,8	2,6	3205173,3	6,5	-2061634,5
Єгипет	1831312,9	4,2	77022,5	0,2	1754290,4
Індія	2205748,0	5,1	561281,1	1,1	1644466,9
Іспанія	1260107,7	2,9	579043,4	1,2	681064,3
Італія	2469871,5	5,7	1623958,2	3,3	845913,4
Китай	2039359,1	4,7	5647077,6	11,4	-3607718,4
Нідерланди	1676245,0	3,9	643650,9	1,3	1032594,1
Німеччина	1754288,2	4,1	5443697,8	11,0	-3689409,6
Польща	2724629,7	6,3	3453466,6	7,0	-728836,9
Російська Федерация	3936628,9	9,1	7201805,8	14,5	-3265177,0
Туреччина	2518581,8	5,8	1262612,7	2,5	1255969,1
Угорщина	1326440,1	3,1	1152335,9	2,3	174104,2

Аналіз даних табл. 2 свідчить, що найбільший товарообіг Україна має з Російською Федерацією, Китаєм, Німеччиною, Білорусією та Індією.

Зроблений аналіз дозволяє зробити такі висновки:

1) експорт України має сировинну направленість, де переважає продукція сільського господарства та гірничо-металургійного комплексу;

2) в імпорті України переважає продукція машинобудування та мінеральні продукти.

Зовнішньоекономічна діяльність тісно пов'язана з розвитком економіки країни. Враховуючи стан зовнішньої торгівлі, в Україні

необхідно стимулювати розвиток внутрішнього виробництва, а саме:

1) розвивати машинобудування: верстатобудування, сільськогосподарське машинобудування, суднобудування та ін.;

2) враховуючи динаміку сільського господарства, створювати виробництва по переробці сільськогосподарської продукції. Це дозволить експортувати не сировину, а готову продукцію;

3) стимулювати впровадження енергозберігаючих технологій, щоб зменшити імпорт палива та нафти.

Такий підхід до оцінки зовнішньоекономічної діяльності дозволить більш повно зрозуміти проблеми економіки України та шляхи їх подолання з метою зайняти гідне місце в глобалізованому середовищі.

Література:

1. Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

2. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами у 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

Прволоцька О.М., к.е.н., доцент

Литвиненко Д.А., студентка

Криворізький економічний інститут

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана», м. Кривий Ріг, Україна*

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ДЕМОГРАФІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Демографічна складова була і залишається однією із головних передумов розвитку буд-якої країни. При цьому, стан, динаміка змін та перспективи розвитку демографічних процесів в державі можуть обумовлювати як екстенсивний, так і інтенсивний розвиток останньої, оскільки трудові ресурси (населення) є ключовим фактором виробництва.

Взаємозв'язок демографії та економіки науковцями вивчається вповодж багатьох століть, починаючи з класиків економічної науки А. Сміта, Т. Мальтуса, Дж. Мілля. Для кожної історичної епохи та країни в ній були характерні свої особливості демографічних змін,

які в певній мірі і обумовлювали відповідний стан економічної системи. При цьому позитивними вважалися лише тенденції зростання населення як в цілому, так і в активній частині.

Прогнози сучасних науковців щодо найближчих світових демографічних тенденцій (зменшення населення розвинених країн Європи та країн, що розвиваються; суттєве зростання населення в найменш розвинених країнах світу) [1] призвели до зменшення ролі кількісних параметрів демографічної складової та до зростання значущості якісних [2], що відповідно змушує держави змінювати програми соціального та економічного розвитку в частині фінансування освіти, наукових розробок, медичного обслуговування тощо.

Мета даної роботи полягає в визначенні сучасних тенденцій демографічних змін в Україні та оцінці їх впливу на економічний розвиток країни в найближчій перспективі.

За даними Держкомстату України [3] населення держави скоротилося з 52244100 чол. у 1993 р. до 42584542 чол. у 2017 р., або на 18,5% за 17 років. Таким чином, середьорічний відсоток зменшення чисельності населення України склав понад 1%. За збереження даної тенденції українці, як нація, можуть зникнути вже до кінця цього сторіччя.

Зменшення чисельності населення України сталося внаслідок відємних темпів приросту населення впродовж усього періоду незалежності. Крім того, ситуація щодо смертності та народжуваності в країні тільки погіршилася: так народжуваність на 1 000 осіб наявного населення скоротилася з 12,1 в 1991 р. до 10,3 в 2016 р., в той час як смертність зросла з 12,9 у 1991 р. до 14,7 у 2016 р. [3].

Одночасно зі зменшенням чисельності наявного населення України спостерігаються і інші негативні демографічні зміни щодо зайнятості. Так за останні роки відбулося зменшення зайнятості населення України до 56,3% у 2016 р. (2008 р., 2011 р. - 59,3%, 2012 - 59,7%, 2013 -60,2%)[4]. Суттєво зріс рівень безробіття: з 7,2% в 2005 р. до 9,4% в 2016 р. [4].

Динаміка вищезазначених демографічних тенденцій в Україні дає змогу зробити висновок, що в найближчому майбутньому суттєве зростання економіки за рахунок екстенсивних чинників є неможливим, оскільки кількість такого виробничого фактору, як праця, в країні скоротилася, а передумов для докорінної зміни

ситуації не створюється. Підтвердженням слугує і динаміка створеного в Україні ВВП на 1 особу [5], відповідно до якої величина ВВП на 1 особу в 2016 р. (2 078 долл/чол.) у порівнянні з 1992 р. (1526 долл/чол.) зросла лише на 36,04%, у той час як в країнах Європи дані зміни склали понад 500% (ВВП Польщі на 1 особу в 1992 р - 2358 долл/чол., в 2016 р. - 11870 долл/чол.) [5]. Таким чином, робимо висновок, що Україна для забезпечення стійкого економічного зростання повинна робити ставку на якість робочої сили, на її професійну підготовку (рівень освіти), професійну майстерність та здатність до високопродуктивної праці за рахунок якісного медичного обслуговування, технічного переоснащення переважної кількості промислових підприємств, запровадження наукових розробок в практику їх діяльності тощо. В свою чергу, зазначені напрями потребують відповідного фінансування, що передбачає їх відображення в стратегічних програмах розвитку держави.

Аналіз складових бюджету України свідчить, що на рівні як законодавчого органу України так і виконавчого немає розуміння наслідків недофінансування освіти, науки та медичного обслуговування для економіки країни на перспективу. Так в бюджеті на 2018 р. передбачено збільшення витрат на освіту з 6,52% від ВВП у 2017 р. до 6,7%. В той же час видатки на охорону та безпеку зросли з 1,02 у 2014 р. до 5% у 2018 р.

На охорону здоров'я в 2018 р. передбачено 2,6% від ВВП [6], а в 2017 р. вони становили 2,7%. Згідно з рекомендаціями ВООЗ та ЄС, фінансування медицини має становити не менше 5% ВВП. Особливо це важливо для тих країн, де проводяться реформи. Якщо показник буде меншим від 3% ВВП, це призведе до руйнування системи охорони здоров'я [7].

Що стосується фінансування науки, то ситуація в Україні є катастрофічною. Країни ЄС для прискорення інноваційного розвитку своєї економіки поставили собі за мету вийти до 2020 року на рівень фінансування науки 3% ВВП (а деякі з них уже зараз перевищили цей показник). В Україні ж, не дивлячись на те, що Верховною Радою в 2015 р. було затверджено необхідність *забезпечити*: «поетапне збільшення фінансування наукових досліджень та розробок до показників Європейського Союзу з обов'язковим базовим фінансуванням наукових установ на рівні 0,5-0,7% ВВП», фінансування науки залишається на рівні 0,2% ВВП

(2017 р.) [8].

За даними Держкомстату коефіцієнт фізичного спрацювання основних засобів промисловості України склав за 2016 р. 69,4% [3]. В розрізі окремих галузей цей показник наближається до 80%. Як наслідок - продуктивність праці на вітчизняних промислових підприємствах базових галузей промисловості в рази є меншою за продуктивність працівників відповідних галузей іноземних підприємств. В той же час внутрішній інвестор не поспішає вкладати кошти в оновлення техніко-технологічної бази виробництва по причині нестабільної політичної, економічної ситуації. Зовнішній інвестор не бажає надати свій капітал, бо суттєвих позитивних змін в країні світове співтовариство не спостерігає. Так, відповідно до звіту Всесвітнього економічного форуму, Україна за останні 5 років втратила позиції, які формують ІДІ [9], а приналежність до групи країн з низьким середнім доходом (на рівні Колумбії, Болівії, Монголії, Нікарагуа, Бангладеш, Тунісу) та однією з найвищих рівнів корупції (попереду тільки Йемен, Нікарагуа, Мавританія та Киргизька республіка) робить вирішення проблеми надходження іноземних інвестицій в потрібному обсязі не можливим. Відтік прямих іноземних інвестицій станом на 31.12. 2017 р. склав 25% по відношенню до рівня іноземних інвестицій 2014 р. Тому в найближчий час суттєвих змін в надходженні іноземного капіталу не ввідбудеться [3].

Підсумовуючи вищенаведене, бачимо, що в Україні на сьогодні стан демографічної ситуації, тенденції її зміни, перспективи розв'язку проблем, що склалися, не здатні забезпечити ні екстенсивний, ні інтенсивний розвиток економічної системи. Якщо в найближчий час не будуть створені реальні умови для фінансування наукових розробок, підвищення рівня освіти, надходження іноземних інвестицій, Україна втратить свій шанс перетворитися на європейську державу не за географічним положенням, а за рівнем розвитку економіки.

Література:

1. The Global Risks Report 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://reports.weforum.org/inclusive-growth-and-development-report-2017/section-1-the-challenge/#view/fn-1-5>
2. ILO and OCED, “TheLabourSharein G20 Economies – ReportPreparedforthe G20 EmploymentWorkingGroupAntalya, Turkey” (2015)

3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. International Labour Organization (ILO) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ilo.org/ilostat/faces/ilostat-home/home?_adf.ctrl-state=vef7f48rf_4&_afirLoop=3612636094084#
5. First electronic version of the Handbook of Statistics [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx>
6. Бюджет на охорону здоров'я у 2018 році становитиме 2,6% ВВП [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.umj.com.ua/article/114261/byudzhet-na-ohoronu-zdorov-ya-u-2018-rotsi-stanovitime-2-6-vvp>
7. Бюджет-2017 — медицина за бортом [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://dt.ua/HEALTH/byudzhet-2017-medicina-za-bortom-.html>
8. Новий бюджет і доля науки [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://commons.com.ua/uk/novij-byudzhet-i-dolya-nauki/>
9. The Inclusive Growth and Development Report 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://reports.weforum.org/inclusive-growth-and-development-report-2017/scorecard/#economy=UKR>

Тернов С.А., к.т.н., доцент

Лысевич С.Г., к.э.н., старший преподаватель

Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского, г. Кривой Рог, Украина

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Как свидетельствует международный опыт, прогрессивное развитие государств тесно связано с инновационным развитием. Именно инновации позволяют совершенствовать не только сферу производства, но и другие сферы деятельности человека, что отражается на состоянии всего общества.

Согласно Global Innovation Index, опубликованном в июне 2017 года, Украина оказалась на 50 месте в рейтинге инновационного развития. Такие данные свидетельствуют о наличии существенных

проблем, не позволяющих нашей стране занять достойное место среди развитых стран мира.

В табл. 1 представлены показатели, характеризующие инновационную активность украинских предприятий.

Таблица 1 – Показатели инновационной активности украинских предприятий [1]

Годы	Общая сумма затрат на инновационную деятельность, млн. грн.	Уд. вес предприятий, занимающихся инновациями, %	Уд. вес затрат на приобретение машин, оборудование и программного обеспечения, %
2014	12395,72	16,1	66,5
2015	15526,61	17,36	80,7
2016	23229,50	18,9	85,4

*затраты на инновационную деятельность приведены с учётом инфляции

Данные табл. 1 свидетельствуют, что инновационная активность украинских предприятий за исследуемый период увеличилась, но она значительно ниже экономических развитых стран, показатели инновационной активности предприятий в которых достигает до 70-80%.

Положительной динамикой является увеличение удельного веса затрат на приобретение машин, оборудование и программное обеспечение, что позволяет предприятиям совершенствовать производственный процесс, предлагать на рынке новые виды продукции. Так как продукция украинских предприятий характеризуется большой энергоёмкостью и себестоимостью, то совершенствование оборудования и технологий является тем краеугольным направлением, которое позволит повысить конкурентоспособность продукции. Низкая инновационная активность украинских предприятий связана, в первую очередь, с недостаточностью у них финансовых ресурсов. В табл. 2 приведена характеристика источников финансирования инновационной деятельности.

Данные табл. 2 свидетельствуют, что основным источником финансирования инновационной деятельности предприятий являются собственные финансовые средства. Однако низкая операционная рентабельность, которая за период 2014-2016 годы

увеличилась с -4,1% до +7,4% не позволяет предприятиям формировать достаточное количество собственных средств, а также использовать для инновационного развития банковские кредиты [3].

Таблица 2 – Удельный вес источников финансирования инновационной активности, %

Годы	Собственные средства	Государственный бюджет	Иностранные инвесторы	Другие источники
2014	85	4,5	1,8	8,7
2015	97,2	0,4	0,4	2
2016	94,9	0,8	0,001	4,3

*Расчитано на основании данных [2]

В этих условиях большую роль в инновационном развитии украинских предприятий должно играть государство. Учитывая политику децентрализации, проводимую в Украине, возрастает также роль в инновационном развитии и местных органов власти, которые непосредственно на местах могут стимулировать развитие тех или иных направлений инновационных внедрений.

Методами государственного воздействия на инновационную деятельность предприятий могут быть:

1) прямые методы, связанные с финансовой поддержкой: бюджетное финансирование; льготное кредитование; финансирование научных разработок; организация выставок и проведение различных конференций; финансирование научных издательств, пропагандирующие инновации, знания;

2) не прямые методы, создающие условия для развития инновационной деятельности: формирование системы законодательных актов, направленных на совершенствование налоговой, амортизационной политики; защита интеллектуальной собственности.

Особенно, с нашей точки зрения, следует повысить роль информации, которую необходимо доводить до предприятий с целью превращения её во внедряемые инновации.

Такой подход к оценке роли государства в инновационном развитии украинских предприятий позволяет более глубоко понять проблемы, связанные с этим процессом и пути их решения.

Литература:

1. Інноваційна активність [Електронний ресурс]. – Режим

доступу: www.ukrstat.gov.ua/

2. Джерела фінансування інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/

3. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності за період 2014-2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/

Ампілогова К.О., студентка

Науковий керівник: Сидоренко О.О., старший викладач

Харківський торговельно-економічний інститут

Київського торговельно-економічного університету,

м. Харків, Україна

ПРОБЛЕМИ ЗБАЛАНСОВАНІСТІ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

У п. 2 ч. 1 ст. 7 Бюджетного кодексу України один з найважливіших принципів бюджетної системи України – принцип збалансованості, відповідно до якого повноваження на здійснення витрат бюджету мають відповідати обсягу надходжень бюджету на відповідний бюджетний період [1]. Прагнення до рівноваги бюджетних доходів і витрат шляхом збалансованості державного бюджету – це сьогодні одна з головних цілей нашої держави. В той же час, насправді в Україні наявна інша ситуація, що зумовлена існуванням такого негативного явища як дефіцит державного бюджету, тобто перевищення видатків бюджету над його доходами. Таким чином, актуальності набуває питання пошуку оптимальних шляхів подолання дефіциту державного бюджету, враховуючи досвід інших країн світу.

Слід зазначити, що причини виникнення цього явища в різних державах є вкрай різноманітними: надзвичайні події, тіньова економіка, недосконалість фінансового законодавства, кризові явища, розбалансованість економіки, некомпетентність уряду, нецільове використання бюджетних коштів тощо.

В той же час, систематичне збільшення дефіциту може призвести до занепаду економіки в цілому. Кожна держава обирає свої заходи для досягнення збалансованості державного бюджету, які передбачають скорочення його видатків та забезпечення зростання доходів.

На практиці застосовуються переважно два методи подолання бюджетного дефіциту. Емісійний метод пов'язаний з використанням грошово-кредитної емісії. Відповідно до ч. 2 ст. 15 Бюджетного кодексу України закріплено, що джерелом фінансування бюджету не можуть бути емісійні кошти Національного банку України, адже це обґрунтовано тим, що емісія грошей спричиняє інфляцію – знецінення грошей. Більш обґрунтованим вважається вирішення проблеми бюджетного дефіциту неемісійним методом за рахунок внутрішніх джерел, шляхом збільшення податків чи інших доходів або скорочення видатків. Водночас використання зовнішніх та внутрішніх кредитних джерел покриття бюджетного дефіциту зумовлює виникнення внутрішнього та зовнішнього боргу держави, що включає додаткові витрати на його обслуговування [2].

Крім того, шляхи подолання бюджетного дефіциту повинні передбачати такі заходи, що, з одного боку, стимулювали б додаткові надходження до державного та місцевих бюджетів, а з іншого – сприяли скороченню державних витрат. Сюди відносяться: зміна напрямків інвестування бюджетних засобів у галузі народного господарства з метою значного підвищення фінансової віддачі від кожної гривні; зберігання фінансування лише найважливіших соціальних програм; вдосконалення контролю за використанням коштів державного та місцевих бюджетів; запровадження виваженої податкової політики, яка б забезпечила підвищення функціонування різних галузей виробництва. Також шляхами вирішення цієї проблеми може бути: забезпечення фінансової підтримки малого та середнього бізнесу; посилення відповідальності суб'єктів господарювання та їх керівників; зменшення витрат на фінансування управлінських структур.

В той же час, не менш важливим на сьогодні, в умовах інтеграційних процесів, є визначення шляхів подолання дефіциту державного бюджету в інших країнах світу, зокрема тих, які в міжнародному просторі визнаються як економічно розвинуті держави. Останнє необхідно для того, щоб врахувати певні позитивні аспекти та взяти за орієнтир у процесі вирішення цієї проблеми в Україні.

У Франції для того, щоб забезпечити зменшення бюджетного дефіциту проводиться контроль за своєчасною сплатою податків, відбувається скорочення витрат центральних органів державної

влади, пенсійних витрат, а також витрат на соціальне забезпечення. У свою чергу, в Іспанії зменшують соціальні виплати, зокрема по безробіттю та охорони навколишнього середовища. Таку ж політику застосовує Німеччина. Досить цікавим є досвід Італії, адже в цій державі для подолання дефіциту державного бюджету здійснюється скорочення видаткової частини бюджету, що значною мірою стосується державних службовців: скорочення їх чисельності, витрат на їх утримання, зокрема витрат на їх обслуговування (забезпечення транспортом, здійснення видатків на відрядження).

Відсутність чіткої політики стосовно бюджетного дефіциту і визначення джерел його покриття характеризує стан бюджету, який умовно можна назвати «бюджетною дірою». Тобто в бюджет включається певна сума видатків, що не мають відповідного забезпечення [4].

Негативні наслідки такі як фінансові, економічні, та соціальні від величезного бюджетного дефіциту потребують здійснення системи заходів для його подолання, проведення активної фінансової політики, використання узвичаєних у світовій практиці методів боротьби з дефіцитом. Прагнення до рівноваги бюджетних доходів і витрат шляхом збалансованості державного бюджету – це сьогодні одна з головних задач держави. Тільки вирішуючи її, можна проводити цілеспрямовану фінансову політику. При цьому варто враховувати, що засоби розв'язання даної проблеми багато в чому визначається тим, до якої межі (нульового чи іншого) і якими темпами потрібно прагнути до збалансування бюджетних витрат і доходів [3].

У програму конкретних заходів щодо скорочення бюджетного дефіциту варто включити і послідовно проводити в життя такі заходи, що, з одного боку, стимулювали б приплив коштів у бюджетний фонд країни, а з іншого боку – сприяли скороченню державних витрат. Сюди відносяться:

- 1) зміна напрямків інвестування бюджетних засобів у галузі народного господарства з метою значного підвищення фінансової віддачі від кожної гривни;
- 2) зниження воєнних витрат;
- 3) зберігання фінансування лише найважливіших соціальних програм, мораторій на прийняття нових соціальних програм, що потребують значного бюджетного фінансування;

4) заборона Центральному банку країни надавати кредити урядовим структурам будь-якого рівня без належного оформлення заборгованості державними цінними паперами.

Крім цього, варто враховувати, що у світовій практиці для зниження бюджетного дефіциту широко використовується така форма, як залучення в країну іноземного капіталу. З його допомогою вирішується відразу декілька завдань економічного характеру: скорочуються бюджетні витрати, призначені на фінансування капітальних вкладень, розширюється база для виробництва товарів і послуг, з'являється новий платник податків, поліпшується стан платіжного балансу.

Зазначимо, що швидка ліквідація бюджетного дефіциту, яка не підкріплюється реальними кроками в напрямку стабілізації економіки ускладнить і без того важку фінансову ситуацію в країні та створить непотрібні перешкоди на шляху гідного виходу з кризи.

На сучасному етапі уряд повинен постійно контролювати розмір бюджетного дефіциту, інакше він здійснюватиме дестабілізуючий вплив на соціально-економічний розвиток країни. Необхідно приділяти більше уваги збільшенню доходів держави шляхом подолання безробіття, поліпшення податкової системи, удосконалення приватизації державного житла, поліпшення фінансового стану суб'єктів господарювання.

Література:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.

2. Гевко А. О. Шляхи зменшення дефіциту державного бюджету України / А. О. Гевко // «Інноваційна економіка» (м. Харків, 15-16 травня 2015 р.). – Херсон : Видавничий дім «Гельветика». – 2015. – С. 32-34.

3. Куніцин О.М. Дефіцит Державного бюджету України : причина та заходи щодо вирішення проблеми // О.М. Куніцин // Управління розвитком. – 2013. - №16. – С. 137-140.

4. Левчук Н.М. Проблема збалансованого держбюджету / Н.М. Левчук, Т.В. Дудка, Т.М. Пересада, Г.Г. Гайдай // Економіка та управління на транспорті. – 2015. – №1. – С. 91–95.

*Квитка Т.В., старший преподаватель
Копайгора О.К., ассистент*

Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского, г. Кривой Рог, Украина

ОЦЕНКА РЫНКА ТРУДА В УКРАИНЕ

Самым главным ресурсом в экономике является рабочая сила. В последние годы, в связи с либерализацией визового режима с Европейским Союзом, много жителей Украины выехали за рубеж с целью улучшить своё финансовое положение. Согласно статистических данных, в Украине увеличились денежные перечисления от лиц, работающих за рубежом, что с одной стороны является положительной характеристикой. Однако такая ситуация имеет и отрицательные последствия как для экономики Украины, так и для общества в целом:

1) большинство людей, выехавших за рубеж, работает на низко квалифицированных работах, что не способствует повышению уровня их мастерства;

2) как правило, дети, оставшиеся на Украине без родителей, имеют проблемы в воспитании, что отрицательно сказывается на их дальнейшей судьбе;

3) длительная разлука семейных пар не редко приводит к разрушению семейных уз, что отражается на состоянии общественных отношений;

4) выезд за границу квалифицированной рабочей силы приводит к возникновению проблем в обеспечении кадрами предприятий нашей страны.

Рассмотрим ситуацию с обеспечением рабочей силой в Украине.

В табл. 1 представлены данные, характеризующие потребности работодателей в работниках.

Данные табл. 1 свидетельствуют, что за последние годы возросла потребность работодателей в профессионалах, специалистах, квалифицированных рабочих с инструментом, рабочих по обслуживанию и эксплуатации технологического оборудования, сборке машин. Наблюдается дефицит и в представителях простых профессиях.

Эти данные свидетельствуют об ухудшении обеспечения потребностей работодателей квалифицированной рабочей силой,

что несомненно отражается на производственной деятельности предприятий страны и результатах экономики в целом.

Таблица 1 – Потребности работодателей в работниках за профессиональными группами, тыс. чел., 2016-2017 годы [1]

Профессиональные группы	2016 год	2017 год	2017/2016, %
Потребность в работниках всего, тыс. чел.	36	50,4	140
в том числе законодатели, высшие государственные служащие, руководители, менеджеры	2,7	3,2	118,5
Профессионалы	4,7	5,8	123
Специалисты	3,9	4,9	125,6
Технические служащие	1,6	2,2	137,5
Работники сферы торговли и услуг	4,8	6,6	137,5
Квалифицированные работники сельского и лесного хозяйства, рыболовства	0,4	0,5	125
Квалифицированные рабочие с инструментом	7,9	11,8	149
Рабочие по обслуживанию, эксплуатации и контролю за работой технологического оборудования, сборки оборудования и машин	5,8	8,9	153,4
Рабочие простых профессий	4,2	6,5	154,8

Отрицательной динамикой, сказывающейся на состоянии рынка труда, являются и показатели выпуска специалистов с высшим образованием. Эти данные представлены в табл. 2.

Таблица 2 – Показатели выпуска специалистов с высшим образованием за 2014-2017 годы, тыс. чел. [2]

Уровень аккредитации	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017/2014, %
I-II уровень	79,1	73,4	68,0	61,2	-22,7
III-IV уровень	405,4	374	318,7	359,9	-11,2

Данные табл. 2 свидетельствуют о снижении числа выпускников высших учебных заведений, что негативно отражается на качестве рабочей силы предприятий и организаций страны.

Для изменения ситуации на рынке рабочей силы, с нашей точки зрения, необходимо:

1) развивать внутреннее производство, что поможет создать новые рабочие места;

2) внедрять нові технології, що вплине на продуктивність праці і дасть можливість підвищити зарплатню в країні;

3) підвищувати престижність праці осіб з вищою освітою, що дозволить збільшити кількість студентів і підвищити якість праці.

Такий підхід до оцінки ринку праці дозволить більш повно розуміти його проблеми і їх рішення.

Література:

1. Потреба роботодавців у працівниках за професійними групами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

2. Вищі навчальні заклади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

Козлова К.А., студентка

Науковий керівник: Волошина С.В., к.е.н., доцент

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

ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ: МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ ПРОГНОЗ ТА ЙОГО РИЗИКИ

Сучасні умови розвитку України характеризуються значними проблемами:

критичного рівня досяг «відтік мізків»; склалися диспропорції між реальним і фінансовим секторами економіки; швидкими темпами зростає державний борг з сумнівними перспективами не тільки його погашення, але й обслуговування; криза внутрішнього інвестування набула рис системної; зовнішні кредити міжнародних фінансових організацій, вкрай потрібні для економіки перехідного типу, займають мізерну частку у загальних обсягах реальних інвестицій і майже не впливають на активну структурну перебудову національної економіки; відбулося катастрофічне падіння матеріального добробуту населення; небачений рівень «тінізації» економіки.

Їх глибина та затяжний характер зумовлюють невизначеність державної політики в галузі соціально-економічного розвитку країни. Така ситуація обумовлює необхідність дослідження питань

щодо оцінки прогнозу розвитку економіки України, визначення впливу зовнішніх і внутрішніх факторів.

Світова економіка у 2018-2020 рр. демонструватиме: нестабільність, викликану загостренням соціально-політичних конфліктів, протекціонізмом, жорсткістю фінансових умов, що зумовить помірні темпи зростання і високу ймовірність кризових ситуацій, а також активне розширення місткості ринків готової продукції та цільову спрямованість міжнародних потоків капіталів. При цьому темпи зростання ВВП в європейських країнах і в Китаї уповільняться, що зумовить обмежені можливості для нарощування українського експорту [1].

Поступове зростання цін на сировинні товари на світовому ринку у наступні роки позитивно впливатиме на динаміку цін на основні продукти експорту в Україні (метал, хімічна продукція, зерно), що може поліпшити стан платіжного балансу України через скорочення торговельного дефіциту [2].

Оцінка внутрішніх припущень показує, що у 2018 р. основними чинниками зростання ВВП буде зростання державного попиту на колективні послуги, особливо на оборону, а також активізація інвестиційного попиту. Інвестиційний попит отримав ресурс ще у 2016 р. за рахунок стрімкого підвищення рівня валового заощадження не фінансових корпорацій, що (у разі зменшення політичної напруги та поліпшення економічного середовища) активізуватиме приватний сектор у ролі інвестора.

Незважаючи на те, що на кінець 2016 р. практично усі тарифи на житлово-комунальні послуги вже досягли 100% рівня відшкодування відповідних витрат, як це показав 2017 рік, у наступні роки також збережеться тенденція зростання тарифів на ці послуги і послуги з постачання електроенергії та природного газу, зокрема, внаслідок підвищення заробітної плати та цін на енергоносії. Вагомий внесок до підвищення цих тарифів у наступні роки може додати зростання їх інвестиційної складової, призначеної для здійснення модернізації зношених комунальних мереж. Тенденція суттєвого зростання тарифів суттєво впливатиме на інфляційні процеси в країні у найближчі роки, а їх «внесок» у загальну інфляцію становитиме 3-3,5 в.п. [3].

Корегування тарифної політики, підвищені курсові очікування, а також недосконалість системи монетарної трансмісії з відкритістю каналів «гарячої ліквідності» впливатимуть на інфляційні процеси,

які обмежуватимуть дії пом'якшення монетарної політики з боку НБУ.

Зменшення частки перерозподілу ВВП через державний та місцеві бюджети навряд чи буде можливим через високий рівень перевантаження соціальними зобов'язаннями, а також значними потребами в інших видатках: на обслуговування боргу, оборону, розвиток інфраструктури тощо.

Експортний попит залишатиметься одним із визначальних рушіїв економічної динаміки, при цьому чинником його зміцнення буде активізація іноземного інвестування в залучення українських підприємств у міжнародні ланцюги вартості. Експортні можливості економіки стимулюватимуть попит з боку основних країн партнерів, однак подорожчання імпоротної сировини для вітчизняних виробників, а також погіршення цінових умов торгівлі стримуватимуть експортний потенціал. Імпорт зростатиме вищими темпами, ніж ВВП через відсутність прогресу в імпортозаміщенні.

Послідовно активізуватиметься розвиток галузей інфраструктури, насамперед транспортної та енергетичної, що супроводжуватиметься залученням інвестицій у ці галузі та виступатиме додатковим чинником регіональної диверсифікації економічного зростання.

Відбуватиметься поступове нарощення дефіциту кваліфікованої праці внаслідок значних обсягів трудової еміграції та неефективної професійно-освітньої політики, що сприятиме зростанню вартості праці, проте водночас гальмувати макроекономічне зростання [4].

Представимо у табл. 1 результати макроекономічного прогнозу розвитку економіки України [5].

З інформації табл. 1 видно, що Україні у 2018-2020 рр. слід очікувати зростання реального ВВП на 1,5%, що пов'язано, зокрема, зі зниженням споживчих цін та оптових цін виробників. У зовнішньому секторі обсяг експорту товарів та послуг збільшиться на 11,3%, а обсяг імпорту товарів і послуг - на 8,4%. У групі соціальних показників рівень безробіття, який визначено за методологією МОП, у 2020 р. знизиться на 1%, а середньомісячна заробітна плата працівників зросте на 18,2%.

До ризиків прогнозу передусім слід віднести: загострення бойових дій на Сході України, погіршення динаміки глобальної економіки, загострення внутрішньополітичної кризи; зниження інвестиційної активності; високий рівень безробіття; зростання

обсягів боргів за несплату житлово-комунальних послуг за умов збереження низького рівня доходів населення, падіння світової кон'юнктури на сировинних ринках, відсутність конструктивного діалогу з МВФ [1].

Таблиця 1 – Прогноз макроіндикаторів економіки України у 2018-2020 рр.

Показник / Роки	2018	2019	2020	Зміна у 2018-2020 рр., %
<i>Національні рахунки</i>	<i>індекс (% річна зміна)</i>			
Реальний ВВП	2,5	3,7	4,0	1,5
Валове нагромадження основного капіталу	4,9	5,8	7,2	2,3
<i>Випуск окремих секторів економіки</i>	<i>% річна зміна</i>			
Сільське господарство	1,2	2,4	2,5	1,3
Промислове виробництво	2,9	4,6	5,1	2,2
<i>Інфляція</i>	<i>індекс (%)</i>			
Індекс споживчих цін (середній за рік)	10,7	9,5	7,3	-3,4
Індекс цін виробників (середній за рік)	15,0	10,2	7,8	-7,2
<i>Зовнішній сектор</i>	<i>млрд. дол. США</i>			
Обсяг експорту товарів та послуг	53,1	56,3	59,1	11,3
Обсяг імпорту товарів і послуг	59,2	61,8	64,2	8,4
Прямі іноземні інвестиції	-3,5	-3,8	-4,1	-17,1
Середній курс, грн./дол. США	30,3	31,8	33,1	9,2
<i>Державні фінанси</i>	<i>% до ВВП</i>			
Доходи зведеного бюджету	31,3	31,5	31,8	0,5
Видатки зведеного бюджету	34,2	34,1	33,9	-0,3
Сальдо зведеного бюджету	-2,9	-2,6	-2,1	0,8
<i>Соціальні показники</i>				
Рівень безробіття, % до ЕАН	9,5	8,9	8,5	-1
Середньомісячна заробітна плата, грн.	7850	8915	9280	18,2

Отже, очікується, що упродовж 2018-2020 років можуть бути створені умови для переходу до сталого економічного зростання, яке базуватиметься на розширенні інвестиційного попиту, зміцненні конкурентоспроможності української економіки, підвищенні ефективності використання виробничих ресурсів та науково-технологічного потенціалу, але при зменшенні негативного впливу потенційних ризиків.

Література:

1. Економіка і прогнозування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eip.org.ua/>
2. Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2018-2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=babcc926-f791-4ab6-932c-83d4fda1643c&title=PrognozEkonomichnogoISotsialnogoRozvitkuUkrainiNa2018-2020-Roki>
3. Макропрогноз розвитку економіки України у 2018-2020 рр. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ief.org.ua/>
4. Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249797370>
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Кулига А.О., студент

Науковий керівник: Москаленко К.С., асистент

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

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Підприємництво у житті суспільства відіграє дуже важливу роль. Воно займає центральне місце в господарському комплексі будь-якої країни. На сьогоднішній день, держава покладає великі сподівання, що за допомогою розвитку підприємництва досягне швидких та позитивних змін в економіці. Треба зазначити, що через успіх у здійсненні підприємницької діяльності залежить соціально-економічний розвиток всього суспільства та ступінь задоволення в матеріальних і духовних благах населення країни. Саме тому, дана тема є актуальною. До 1991 року, категорія «підприємництво» не розглядалася, у вітчизняній економічній літературі. В економічній теорії заходу поняття "підприємництво" виникло ще на початку XVII ст. Вперше поняття "підприємець" і "підприємництво" ввів у науковий оборот перший французький учений Річард Кантільйон, але один із перших науковців, який зацікавився підприємництвом

був Адам Сміт. Кантільйон помітив, що розбіжність між попитом і пропозицією на ринку створює можливості, що можна буде купувати дешевше і продавати дорожче, і саме це може привести конкурентні ринки у стан рівноваги. Головною рисою підприємця Кантільйон вважав саме готовність людини до ризикових дій. Але лише у ХХ ст. підприємництво стало розглядатися як ресурс виробництва.

Отже, підприємництво – це відносно самостійна, ініціативна господарська діяльність, яка спрямована на отримання прибутку і здійснюється від свого імені, яка є джерелом поповнення місцевого бюджету.

Щоб краще зрозуміти що таке підприємництво, треба розглянути соціально-економічні передумови становлення підприємницької діяльності.

Отже, економічні умови це в першу чергу, пропозиція товарів та попит на них; різновидність товарів, які можуть купити; обсяг коштів, які покупці можуть витратити на покупки та кількість робочих місць, яких може не вистачати чи навпаки бути в надлишку - це впливає на рівень заробітної праці робітників. А соціальні умови – це намагання покупців купувати товари, які відповідають їхнім смакам чи моді.

Також щоб здійснювалась підприємницька діяльність треба щоб була політична передумова. Вона пов'язана з закріпленням права на приватну власність, в можливості здійснення приватизації. Особливе значення мають також правові передумови – наявність стабільного законодавства та його спрямованість на забезпечення сприятливих умов для підприємницької діяльності. Важливе значення відіграють психологічні особливості людини, оскільки вона самостійно реалізує свою діяльність [1].

Отже підприємницька діяльність залежить від таких передумов як соціальні, економічні, політичні, кліматичні, сезонні та територіальні.

Тобто, підприємець є суб'єктом, який поєднує у собі новаторські та організаторські здібності для пошуку та розвитку нових сфер застосування свого капіталу. Для того щоб бути успішним підприємцем, необхідно мати такі навички як: лідерство та відповідальність, вміння йти до своїх цілей, бути мотивованим, здатним ризикувати, і найважливіше вміння керувати колективом, та спілкуватися в ньому. Людям, які хочуть бути підприємцями, в

першу чергу, треба орієнтуватися на смаки та уподобання споживачів, щоб їх майбутній бізнес приносив їм дохід. Тому, що одержання прибутку — це мета для підприємницької діяльності.

Щоб займатися підприємницькою діяльністю треба мати не лише бажання і наявність грошей, але й треба бути наполегливим, мати творчу фантазію і звичайно везіння. Тому, нажаль далеко не всі починання в цій сфері приносять успіх і гроші. Перший рік існування нових фірм є дуже важливим, тому що більшість фірм закриваються ще на початку своєї дороги, їм не вистачає наполегливості та терпіння, і через це відбувається низька прибутковість ділових операцій.

Але й є багато плюсів цієї діяльності, наприклад, можна обирати той вид діяльності який тобі цікавий, самостійно встановлювати ціни та обирати людей які будуть споживати вашу продукцію. Також вони можуть вільно розпоряджатися доходом, яке залишається після сплати податків.

Розрізняють підприємництво за кількісним показником.

Мале підприємництво – це підприємство, яке обмежується маленькою кількістю людей. Найчастіше керівником такого виду є одна людина. Але є і випадки, коли власників може бути двоє. Мале підприємництво не потребує великих фінансових інвестицій та технічного оснащення. Тобто всі потреби зведені до мінімуму.

Середнє підприємництво відрізняється від малого тим, що його власник не є головним інвестором, а знаходиться під контролем інвесторів-акціонерів компаній, який виконує лише управлінські функції. В цьому бізнесі підприємництво потребує більших вкладень, ніж у малому. Вони дуже важливі в розвитку країни, адже економіка і підприємництво завжди взаємопов'язані.

А саме суб'єктами підприємництва є учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність. Це можуть бути як громадяни України так і інших держав. Вони мають окремі маєтки та несуть відповідальність за свої дії в межах цього майна.

За даними Державної служби статистики України станом на 01.01.2016 року частка малих підприємств становила 327814 одиниць, тобто 95,5% від загальної кількості, середніх – 15203, великих – 423 [2].

Співвідношення в структурі підприємств майже не змінилося. Відсоток великих підприємств залишився таким як і було, тобто 0,1 відсоток від усіх підприємств. А частка середніх

підприємств зменшилась з 4,7% до 4,4%. Відповідно з 95,2% до 95,5% збільшилась потреба малих підприємств.

25% кількості малих і середніх підприємств, у Дніпропетровській – 11,2%, Донецькій – 6,8%, Харківській – 6,7%, Львівській – 5,5%, Київській – 5,5%, Одеській – 5,2% областях [2].

Також, слід акцентувати увагу на те що впродовж останніх 3-х років кількість великих підприємств значно зменшилась. Наприклад у 2013 році кількість підприємств була 659 одиниць, у 2014 році - 497, у 2015 році - 423. Такі зменшення в першу чергу є наслідком того що на окупованій частині території східних регіонів України розміщувалось більшість великих підприємств.

Впродовж 3-х останніх років спостерігається і зменшення кількості середніх підприємств. На початку 2016 року було зареєстровано 15,2 тис середніх підприємств, які порівняно з попереднім роком зменшувались на 703 одиниці. А якщо порівняти з 2010 роком, то у 2015 році кількість середніх підприємств зменшувались кожен рік на 24%.

Найбільша частка підприємницької діяльності займалась оптовою та роздрібною торгівлею і ремонтом автотранспортних засобів – 27%, 14% – сільським, лісовим або рибним господарством, 12% – промисловим виробництвом, 9,5% – операціями з нерухомим майном, 9% – будівництвом, 8,5% – професійною та науково-технічною діяльністю, 4,5% – транспортом, 4,5% – адміністративним обслуговуванням, 4% – інформацією та телекомунікацією, 1% – освітою, 1% – мистецтвом, спортом, розвагами, 2% – наданням інших послуг [3].

Отже, можна зробити висновок, що без будь-якого підприємства не можна обійтись ні в якій сфері діяльності. Це можуть бути сфери як виробничі, торгові, так і сфера послуг. Саме на ній відбувається створення предметів споживання і засобів виробництва. Власний бізнес це велика можливість зробити вагомий внесок для життя та розвитку суспільства. Також це можливість самореалізації та використання своїх знань на користь країни. Воно задовольняє всі потреби ринку і споживача у товарах. Тому підприємницька діяльність є суттєвим розділом економічного розвитку країни.

Література:

1. Передумови здійснення підприємницької діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/37832/>

2. Аналіз статистичних показників розвитку підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://platforma-msb.org/analiz-statystychnyh-pokaznykiv-rozvytku-pidpryyemnytstva-v-ukrayini-u-2015-rotsi/>

3. Аналіз статистичних показників розвитку підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.radakmu.org.ua/view/4670/>

*Кучер Я. С., студентка
Науковий керівник: Пирогов Д. Л., к.т.н., доцент
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського, м. Кременчук, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Реалії інноваційного розвитку України в частині високотехнологічного розвитку відповідають етапу зародження інновацій. Тому важливим фактором переходу до стадій впровадження, реалізації і отримання сталого ефекту є те, щоб підприємства залишалися інноваційно активними протягом певного періоду.

Автором визначено, що головними проблемами, які перешкоджають інноваційній активності в Україні, є:

- недостатність фінансових ресурсів, які використовують підприємства в процесі інноваційної діяльності;
- недостатність інфраструктури ринку інновацій;
- невідповідний рівень стимулювання та програмування інноваційної діяльності законодавством України;
- недостатній рівень поширення інформації для суб'єктів інноваційної діяльності.

Зважаючи на те, що існує велика кількість невирішених проблем впровадження інновацій, інноваційна активність в Україні відбувається нерівномірно. Підтвердженням цього факту служить розподіл інноваційної активності за видами економічної діяльності у 2014-2016 рр. (рис. 1).

Протягом 2014-2016 рр. найвища частка інноваційних проектів була на підприємствах інформації та телекомунікації (22,1%),

переробної промисловості (21,9%), фінансової та страхової діяльності (21,7%) та діяльності у сфері архітектури та інжинірингу (20,1%). При цьому вища за середню по країні частка підприємств із технологічними інноваціями була серед підприємств переробної промисловості (15,6%), з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (12,6%) [2], а також підприємств, які займалися діяльністю у сферах архітектури та інжинірингу, науковими дослідженнями та розробками, рекламною діяльністю – 13,2%; з нетехнологічними інноваціями – серед підприємств фінансової та страхової діяльності (18,0%), інформації та телекомунікації (17,3%), переробної промисловості (15,3%).

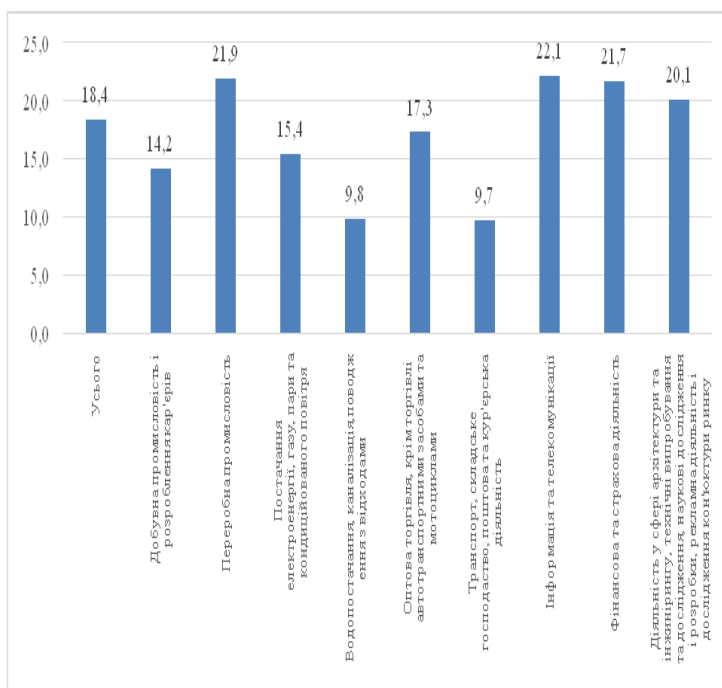


Рисунок 1 - Інноваційна активність підприємств у 2014-2016 рр. за видами економічної діяльності, у % до загальної кількості обстежених підприємств відповідного виду діяльності [1]

Отже, як бачимо з рис. 1, впровадження інновацій відбувається хаотично і в кожному з видів економічної діяльності по різному. В

основному активними залишаються підприємства, що займаються переробкою, інформаційними технологіями та фінансовою діяльністю. Така тенденція в основному склалася у зв'язку з тим, що в цих сферах, які вище перелічені, існує високий рівень інвестиційної привабливості, а тому іноземні інвестори частіше всього вкладають свої фінансові ресурси в діяльність підприємств, що здійснюють таку діяльність.

Таким чином, для вирішення проблеми низької активності суб'єктів інноваційної діяльності потрібно забезпечити відповідний рівень фінансування, так як підприємства не в змозі самофінансуванням забезпечити активний рівень інноваційного розвитку, тому з'являється потреба в залученні сторонніх інвестицій. Тому для тих сфер економічної діяльності, де рівень інноваційної активності низький, потрібно в першу чергу на рівні державного регулювання збільшити інвестиційну привабливість, щоб у підприємств збільшився потік додаткових фінансових ресурсів для активного і успішного провадження інноваційної діяльності і тим самим покращити тенденцію росту конкурентоспроможності національної економіки на міжнародній арені.

Література:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Перспективи інноваційного розвитку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/table/zhalilo21/003.htm>.

Москаленко К.С., аспірант

Овчаренко К.В., студент

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

СТВОРЕННЯ РИНКУ ЕКОЛОГІЧНИХ РОБІТ ТА ПОСЛУГ ЯК ОСНОВА ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

В останні роки все більшого розвитку набуває ринок екологічних робіт та послуг, саме його позиціонують як одну з найвдаліших галузей економіки. Таким чином, світова бізнес спільнота почала розглядати екологізацію виробництва як сферу

перспективного розвитку. На даному етапі ця тема набуває актуальності в Україні саме тому, що з її допомогою можна істотно поліпшити екологічну ситуацію і зберегти навколишнє середовище та забезпечити раціональне використання природних ресурсів на національному рівні. Але, очевидним є те, що не можна вирішити екологічні проблеми, без загального поліпшення економічного становища країн та ефективної макроекономічної політики.

Питанням формування екологічного ринку займалися такі закордонні вчені, як К. Пітті, П. Робертс, Р. Уелфорд, Ф. Чернкрос, Д. Есті. Серед вітчизняних вчених можна виділити С.І. Дорогунцова, Б.М. Данилишина, В. М. Трегобчука, О.М.Невелєва та інших.

Щодо екологізації економіки безпосередньо в Україні, то слід зазначити що питання залишається невирішеним і дотепер, адже попри достатньому рівні ресурсного потенціалу існує ряд проблем на законодавчому, інвестиційному та природоохоронному рівнях, які і потребують нагального розгляду.

Як відомо, екологізація – це поширення екологічних принципів і підходів на економічні і гуманітарні науки, на виробничі процеси й соціальні явища. В свою чергу, під екологізацією економіки розуміється комплексний процес спрямований на зниження інтегрального екодеструктивного впливу процесів виробництва та споживання товарів і послуг на одиницю сукупного суспільного продукту. Так, екологізація економіки можлива через розвиток екологічного ринку, який складається з екологічних технологій, робіт, промислових товарів, послуг, знань та екологічної інформації [1: 2].

Як ринковій системі, екологічному ринку притаманні загальні ринкові закони, а саме: закон попиту та пропозиції, закон убиваючої граничної корисності, закон витрат які підвищуються. Також, для екологічного ринку, як частини масштабного ринку характерне виділення окремих сегментів по об'єкту ринкових відношень. До їх складу відносять природні ресурси, робочу силу, капітал, науково-технічні розробки, духовні та естетичні блага, засоби виробництва та товари вжитку. Таким чином, екологічний ринок являє собою систему так званих «малих» ринків [3].

У господарському механізмі досягнення паритету між бізнес – інтересами та екологічними потребами суспільства реалізується на основі системи екологічного управління й екологічного маркетингу

(зокрема, маркетингу екологічних інновацій). Забезпечити його можна через виробництво й просування на ринок екологічних інновацій. Однак вітчизняна практика показує, що при низькій інноваційній активності підприємств частка екологічних інновацій дуже незначна [3]. Це можна аргументувати насамперед недосконалістю механізмів стимулювання екологічно орієнтованої інноваційної діяльності й екологічного споживання та високим комерційним ризиком. Але при цьому, екологічний фактор у конкурентному розвитку підприємств набуває все більшого значення й одержує фінансову результативність і підтримку. У зв'язку з цим розглядаються питання оцінки базового потенціалу для впровадження екологічних інновацій, практики ухвалення рішень у системі екологічного маркетингу, а також проблеми управління конкурентними перевагами продукту з властивостями екологічної чистоти. Для того щоб забезпечити стійкий розвиток ринку необхідно впровадити екологічні інновації під якими слід розуміти нові продукти, технології, способи організації виробництва, які б забезпечили охорону навколишнього середовища. Мова йде про функціонування системи екологічного менеджменту, екологічного маркетингу, екотехнологій, що дозволяють забезпечити регульовану взаємодію економічної та екологічної складової на рівні фірми.

Таким чином до екологічних інновацій можна віднести [1]:

- розробку і розвиток всіх стадій добутку ресурсів, їх переробку, використання відходів і повторне відтворення цих процесів;
- створення і використання ресурсозберігаючої техніки,
- розроблення і впровадження маловідходних і безвідходних технологій, що забезпечують комплексне відтворення природних ресурсів, створення біотехнології [2].

Слід зауважити, що ринок екологічно чистих товарів та послуг в Україні попри всі недоліки не лише існує, а й постійно розвивається, при цьому він має ряд переваг для ведення бізнесу в Україні: великий товарний асортимент еко товарів та послуг, який має тенденцію до розширення; наявність невибагливих споживачів з широкого контингенту населення. Так, за статистикою зацікавленість у еко товарах проявляють населення віком 50-60 років, це можна аргументувати їх прагненням піклуватися про власне здоров'я; а також молодь до 25 років з їх бажанням спробувати щось нове. Та останнім фактором переваг є можливість

зайнятості відносно вільної ринкової ніші.

Для того щоб покращити і розширити можливості функціонування ринку екотоварів і послуг доречно було б виконати такі заходи:

- впровадити Державну програму підтримки ринку екологічних товарів і послуг, зокрема внесення деяких напрямків у програму розвитку галузей економіки;

- удосконалення державної статистичної бази обліку екологічних товарів і послуг (адаптувати до міжнародної системи ОЕСР (Євростат));

- створити нормативно-правове та інституціональне середовища для формування і розвитку екологічного ринку;

- розробити програму на державному рівні для стимулювання та зацікавлення бізнесу у цій сфері.

Отже, можна зробити висновки, що дотримуючись вище зазначених рекомендацій та впровадження запропонованих заходів виробництво екологічно чистої продукції може стати головною ланкою реального сектору економіки України, яка зможе підвищити розміри залучення іноземних інвестицій у розвиток аграрного сектору та допоможе урівноважити взаємовідносини між економікою, суспільством та природою, при цьому забезпечивши ресурсозбереженість та прибутковість.

Література:

1. Андреева Н.Н. Экологические инновации и инвестиции: сущность, системология, специфика взаимодействия и управления / Н.Н. Андреева, Е.Н. Мартинюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 2. – С. 207.

2. Божкова В.В. Особенности факторной оценки экологических рисков инновационных проектов / В.В. Божкова // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2001. – № 117. – С. 184 – 198.

3. Вайданич Т.В. Развитие рынка экологических услуг в Украине [Електронний ресурс] / Т.В. Вайданич. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/iglpdp/2004_29/203_Wajdanycz_LG_29.pdf

4. Пискулова Н.А. Перспективы развития мирового рынка экологически чистых товаров / Н.А. Пискулова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. – №12. - С. 4-8.

Максименко А.В., студент
Науковий керівник: Лисевич С.Г., к.е.н., старший викладач
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна

ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ФІНАНСОВИХ ПРОБЛЕМ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Малий та середній бізнес (МСБ) відіграє важливу роль в економіці будь-якої країни. Розвинені країни своїм досвідом довели, що МСБ є важливим інструментом ринкового реформування економіки. У європейських державах частка ВВП, створена малими та середніми підприємствами, складає 60-70%, в Україні ця величина значно менша. Тому постає важливе завдання по сприянню розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, який стикається з такими проблемами:

- 1) наявність корупції;
- 2) політична нестабільність;
- 3) часті зміни законів;
- 4) обмеженість фінансових ресурсів;
- 5) велика кількість податків та ін. [1, с. 22].

З перелічених проблем найважливішою є обмеженість фінансових ресурсів, необхідних для розвитку підприємства. Враховуючи важливість цього виду бізнесу в розвитку економіки країни, в нашій державі прийнята «Стратегія сталого розвитку малого та середнього бізнесу до 2020 року» [2]. Окремим напрямком цієї стратегії передбачено розширення доступу МСБ до фінансування, яке включає:

- 1) розширення кредитування комерційними банками;
- 2) активізація використання векселів;
- 3) розширення кредитування небанківськими фінансовими установами;
- 4) широке використання лізингу та ін. [2].

Сьогодні найважливішим напрямком фінансування розвитку МСБ є банківське кредитування. Аналіз ринку свідчить, що перші позиції кредитування малого та середнього бізнесу займають такі банки: Ощадбанк, Укргазбанк, Райффайзен Банк Аваль, Укрсиббанк, Приватбанк. Ці установи пропонують різні умови кредитування, враховуючи особливості діяльності МСБ [3, с. 28].

Вирішення проблем фінансування розвитку малого та середнього бізнесу, з нашої точки зору, можна доповнити такими напрямки:

1) враховуючи політику децентралізації, що проводиться в нашій країні, необхідно підвищити роль місцевих органів влади за розвиток малого і середнього бізнесу та вирішення його фінансових проблем;

2) створити в країні спеціальний державний орган влади, який комплексно займався б підтримкою і фінансуванням розвитку МСБ;

3) сформувати загальнонаціональні засоби масової інформації, де відображався б стан розвитку МСБ, його проблеми як по країні, так і в окремих регіонах;

4) підвищувати рівень підприємницької культури, формувати поважне ставлення до підприємців, адже це є національним багатством;

5) впроваджувати державну підтримку тих напрямків розвитку МСБ, які є найбільш важливі для економіки країни;

6) підвищувати фінансову освіченість підприємців, що допоможе їм вирішувати фінансові проблеми;

7) сприяти розвитку фондового ринку з метою залучення грошових коштів населення для розвитку економіки країни.

Такий підхід дозволить більш повно зрозуміти проблеми забезпечення фінансовими ресурсами підприємства малого та середнього бізнесу і шляхи їх вирішення.

Література:

1. Іванов С.В. Аналіз джерел фінансування малого та середнього бізнесу в Україні / С.В. Іванов, Н.В. Захарченко, А.А. Швецова // Економічний простір. - 2015. – № 104. – С. 20-27.

2. Стратегія сталого розвитку малого та середнього бізнесу до 2020 року: Розпорядження КМУ від 24.05.2017 р. № 504-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-%D1%80>

3. Галущенко А. Гроші не проблема / А. Галущенко // Бизнес. – 2018. – №6. – С. 28-29.

Сальникова Т.В., старший викладач
Проценко К.В., студентка

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ

На сьогодні в Україні найбільш ефективним інструментом регулювання бюджетного процесу, зокрема використання видатків, вважають програмно-цільовий метод, який дозволяє спрогнозувати результати виконання бюджетних програм, а також за допомогою показників результативності оцінити ефективність їх виконання. Програмно - цільовий метод у бюджетному процесі – метод управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів за рахунок коштів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу [1].

Для оцінки виконання бюджетної програми застосовують цілу низку методів визначення їх результативності: аналіз витрат та вигод, аналіз здійснення та окупності витрат, аналіз витрат на одиницю продукції, продуктивності витрат, корисності витрат, економічної ефективності витрат.

Найбільш актуальним методом залишається використання системи результативних показників, що дають змогу провести відповідність між витратами та досягнутими результатами реалізації програм.

Основними завданнями оцінки ефективності бюджетних програм при виконанні державного та місцевих бюджетів є:

- 1) визначення рівня ефективності та результативності бюджетної програми шляхом встановлення взаємозв'язку між досягнутими результатами та використаним обсягом бюджетних коштів;
- 2) визначення ступеня досягнення запланованої мети, виконання завдань програми шляхом аналізу виконання результативних показників;
- 3) виявлення чинників, що перешкоджають виконанню бюджетних програм та досягненню запланованих результативних показників;
- 4) Розробка пропозицій та прийняття рішень щодо підвищення

ефективності використання бюджетних коштів [2].

На основі звіту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, розглянемо стан виконання державних цільових програм у 2017 р. (рис. 1). Згідно прийнятих нормативно-правових актів, у 2017 р. передбачалась реалізація завдань та заходів 24 державних цільових програм (ДЦП). При цьому, на кінець року було виконано лише 18 програм, на 3 програми не було отримано звітів щодо їх виконання, ще 3 програми не фінансувалися.

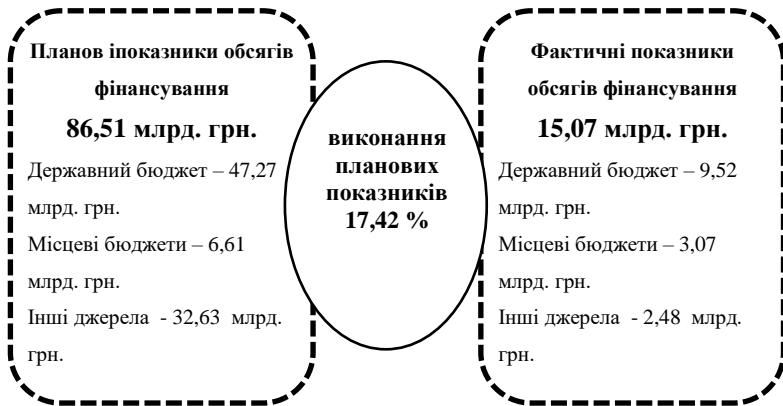


Рисунок 1 - Виконання планових показників обсягів фінансування бюджетних програм у 2017 р. [3]

Планові показники фінансування державних цільових програм було виконано лише на 17,42 %, що говорить про неефективне використання коштів. У 2016 р. виконання планових показників склало 31,4% при 29 ДЦП. Фактичний обсяг фінансування ДЦП з державного бюджету у 2017 р. склав 9,52 млрд. грн. з наступною структурою фінансування:

- 32,46 % коштів направлені на загальнодержавну цільову програму розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну р. Дніпро до 2021 р.;

- 24,79 % коштів - на державну цільову соціальну програму розвитку фізичної культури і спорту до 2020 р. (обсяги не підтверджені фінансовими документами);

- 24,58 % коштів – інші державні цільові програми;

- 18,17 % коштів – ДЦП «Національний план дій з реалізації

Конвенції про права інвалідів» на період до 2020 р. [3].

Протягом 2007 – 2017 рр. жодного разу планові показники фінансування ДЦП не були виконані навіть на 50% (рис. 2).

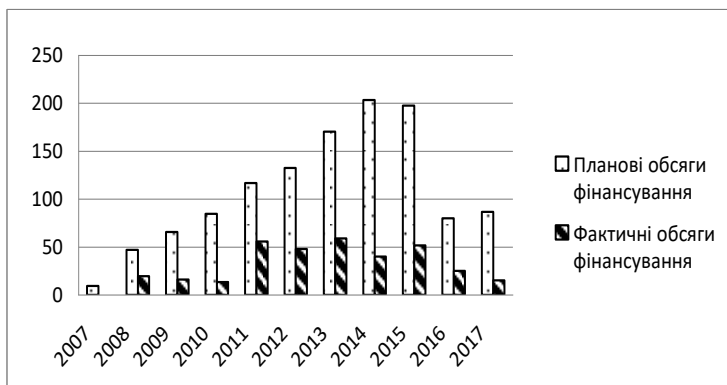


Рисунок 2 - Співвідношення планових та фактичних обсягів фінансування ДЦП протягом 2007 – 2017 рр., млрд. грн. [3]

Низька результативність бюджетних програм пов'язана з тим, що: прогнольні обсяги фінансових ресурсів погано узгоджуються з реальними можливостями їх фінансування; фінансові ресурси спрямовуються розпорощено, не дотримується принцип пріоритетності вирішення проблеми; з боку державних замовників має місце формальний підхід до виконання вимог законодавства до розроблення та виконання ДЦП; незадовільне звітування державних замовників: недотримання строків подання інформації, не в повному обсязі та не за всіма виконавцями; відсутність прозорого відображення у державному бюджеті видатків на фінансування ДЦП.

Таким чином, державні цільові програми досі не стали дієвим та ефективним інструментом розв'язання найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей або адміністративно-територіальних одиниць.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-17-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Маркович Г. Оцінка ефективності бюджетних програм / Галина Маркович // Бюджетна бухгалтерія. – 2016. – №46. – С. 5–7.

3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.me.gov.ua.

*Свиридюк А.А., студент
Науковий керівник: Костаківа Л.Д., асистент
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна*

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку України спостерігаються значні економічні зміни, які потребують залучення значної суми додаткових іноземних фінансових ресурсів. Для стабілізації виробництва, соціальної сфери й економічного зростання країни в цілому необхідне розширення та активізація інвестиційної діяльності, масштаби якої та рівень сформованості інвестиційного клімату є визначальними для підвищення конкурентоспроможності й ефективної діяльності країни на тривалу перспективу з метою забезпечення високих темпів розвитку економіки. Управління інвестиційними процесами, їх інтенсивність, результативність і характерні особливості залежать від інвестиційного клімату, що сформувався в державі. Тому дослідження інвестиційного клімату та шляхів його зміцнення є досить актуальною темою.

Питанням інвестиційного клімату, інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності держави присвячені праці таких науковців, як Бажал Ю.Н., Бланк І.А., Гесць В.М., Герасимчук М.С., Ішук С.О., Кваснюк Б.Є., , Ляшенко В.І., Мокій А.І., Пересада А.А., Письмак В.П., Побурко Я.О., Реверчук С.К., Сиденко В.Р., Точилін В.О., Федоренко В. Г., Філіпенко А.С., Чемерис О.М., Чумаченко Н.Г., Шевчук В.Я., Чирва О.Г., Крюкова І.О. та інші.

Сьогодні в Україні створене правове поле для здійснення інвестиційної діяльності. Зокрема, суб'єктам інвестиційної діяльності (громадянам і юридичним особам України та іноземних держав, а також державам) гарантується рівний захист прав, інтересів та майна; надається державна підтримка в розробленні та реалізації інвестиційних проектів; забезпечується стабільність здійснення інвестиційної діяльності та захист інвестицій.

Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. №1560-ХІІ (остання редакція від 06.12.2012 р.)

інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які є вкладеннями в об'єкти підприємницької діяльності, в результаті чого створюється прибуток (дохід) чи досягається соціальний ефект [1]. Інвестиції посідають головне місце в економічному процесі, тому що вони сприяють розвитку національної економіки та покращенню її стану в цілому. Але треба зазначити, що для поглибленого залучення іноземних вкладень уряд повинен створити сприятливий інвестиційний клімат у країні.

Інвестиційний клімат – сукупність факторів, що включає в себе стан економіки, соціально-економічну стабільність, рівень розвитку законодавчої бази, інвестиційної інфраструктури, продуктивних сил, валютну та фіскальну політику, стан фінансово-кредитної системи та інвестиційного ринку, інвестиційну активність населення, статус іноземного інвестора [2].

З огляду на негативний вплив низки факторів, Україна є не привабливою як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів, через що, інвестиційний клімат в державі залишається несприятливим, незважаючи на те, що на державному рівні давно вже задекларована інноваційно-інвестиційна модель розвитку. Недостатній обсяг інвестицій в українську економіку обертається технологічним відставанням виробництва, зростаючою зношеністю основних засобів. В умовах збиткової діяльності і низької рентабельності промислової сфери, значного податкового тиску та відсутності впродовж багатьох років дієвої підтримки реального виробництва підприємства не здатні здійснити модернізацію та інноваційне оновлення основних засобів [3].

Насамперед необхідно виділити ряд чинників, під впливом яких взагалі формується інвестиційний клімат:

- рівень розвитку продуктивних сил, стан інвестиційного ринку та стан економіки в цілому;
- політична воля влади, правове поле держави та напрямок розвитку;
- стан фінансово-кредитної системи та діяльність фінансових посередників;
- статус та стан іноземних інвесторів;
- інвестиційна активність населення.

Специфічні умови української національної економіки визнають існування особливих проблем формування її інвестиційного клімату, а саме [4]:

- високе податкове навантаження;
- надмірна демонетизація ВВП, внаслідок чого підприємства втратили необхідні обсяги оборотних засобів і грошових коштів, що наштовхнуло їх переходити на бартерні розрахунки;
- сучасний ринок не використовує значну частку виробничого потенціалу через його низьку конкурентоспроможність, високе фізичне та моральне зношення;
- в Україні відбулося суттєве знецінення основного капіталу у матеріальному виробництві. Амортизаційні кошти нерідко використовуються не за прямим призначенням (вони або спрямовуються на поповнення оборотних коштів, або направляються в банківський сектор на комерційні цілі);
- застаріла законодавча база;
- політична нестабільність;
- низький розвиток інвестиційної інфраструктури;
- високий рівень бюрократії та корумпованості;
- економічна нестабільність.

Інвестиційний клімат слід розглядати як складну дефініцію, що відображає базові умови ведення бізнесу. В ній мають бути відображені законодавча, географічна, політична складова та рівень корумпованості.

Таким чином можна зробити висновки, що інвестиційний клімат України потребує істотних покращень, таких як : формування стабільної і передбачуваної нормативно-правової бази; реформування діючої системи корпоративного управління; створення механізму результативного захисту та законних інтересів інвесторів; зміцнення банківської системи; підвищення інвестиційної привабливості шляхом інформування інвесторів про наявність вигідних для них проектів. І саме завдяки вищезазначеним рішенням можна привернути увагу інвесторів до вітчизняних підприємств.

Література:

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991р. № 1560-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
2. Іващук І.О. Мотиваційні фактори формування інвестиційного клімату регіону / І.О. Іващук // Фінанси України. – 1998. – № 1. – С. 72–77.
3. Руда О.Л. Інвестиційний клімат України та проблеми його

формування [Електронний ресурс] / О.Л. Руда. – Режим доступу : <http://intkonf.org>.

4. Бут І.О. Інвестиції як основа структурних зрушень в економіці / І.О. Бут // Інвестиційні пріоритети епохи глобалізації: вплив на національну економіку та окремих бізнес. – Дніпропетровськ, 2008. – Т. 1. – С. 3-4.

Умнова М.С., студентка

Науковий керівник: Сидоренко О.О., старший викладач

Харківський торговельно-економічний інститут

*Київського національного торговельно-економічного
університету, м. Харків, Україна*

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА ПРОБЛЕМИ НАДМІРНОГО ЗРОСТАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ

Передумови утворення та зростання державного зовнішнього боргу були закладені у перші роки політичної незалежності України, серед яких основними були: відсутність власної грошової системи й достатнього обсягу валютних резервів, енерговитратна структура економіки й визнання боргових зобов'язань (насамперед за імпорт енергоносіїв), знецінення коштів підприємств і населення внаслідок гіперінфляції

Вплив внутрішнього державного боргу на ефективність макроекономічного регулювання доводить існування багатовекторної залежності між динамікою обсягів внутрішніх державних запозичень та темпами економічного зростання. Чим вищими є темпи економічного зростання і нижчими реальні процентні ставки, тим більш ефективним є використання державою позикових коштів для фінансування видатків державного бюджету. Разом із тим за умов стагнації економіки держава стикається зі значними труднощами в процесі обслуговування та управління внутрішнім державним боргом.

Державний борг України у 2014-2017 роках перевищив критичний рівень і межу, встановлену бюджетом, проте, слід зауважити, що такі обсяги державного боргу є доцільними для України, оскільки в умовах економічного спаду уряд повинен підтримувати внутрішній ефективний попит, а державні запозичення є одним з інструментів такої підтримки. На нашу

думку, розглядаючи методи управління внутрішнім державним боргом у контексті економічного зростання, слід звернути увагу на особливість сучасного процесу відтворення, якою є якісно нове співвідношення між динамікою розвитку реального сектора економіки і фінансових показників.

Щодо 2017 року, то державний та гарантований державою борг України досяг величини 76,3 млрд дол. США, з них 64 % (48,9 млрд дол. США) припадає на державний зовнішній борг, а 36 % (27,3 млрд дол. США) - на державний внутрішній борг (табл. 1).

Таблиця 1 - Динаміка державного та гарантованого державою боргу України за 2012-2017 роки, млрд. дол. США

Показники	Роки						Зміна 2017/ 2012 рр.	
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	абсол.	%
Державний та гарантований борг	64,5	73,16	69,81	65,5	70,9	76,3	11,8	18,29
Внутрішній борг	23,81	32,15	29,24	22,0	25,3	27,3	3,49	14,66
Зовнішній борг	26,14	27,93	30,82	43,4	45,6	48,9	22,76	87,07

Проте попри зменшення загального обсягу боргу у 2015 р. спостерігалася негативна тенденція збільшення обсягу боргу відносно ВВП – із 79,4% станом на 01.01.2016 році до критичних 88% станом на кінець 2017 р.

Відносні показники державного боргу за 2012–2017 роки демонстрували висхідну динаміку і засвідчували зниження ступеня платоспроможності держави: обсяг державного і гарантованого державою боргу досяг рівня 88,0 % ВВП і 318,1 % доходів державного бюджету.

Державний борг України у 2014-2017 роках перевищив критичний рівень і межу, встановлену бюджетом, проте, слід зауважити, що такі обсяги державного боргу є доцільними для України, оскільки в умовах економічного спаду уряд повинен підтримувати внутрішній ефективний попит, а державні запозичення є одним з інструментів такої підтримки. На мою думку, розглядаючи методи управління внутрішнім державним боргом у контексті економічного зростання, слід звернути увагу на

особливість сучасного процесу відтворення, якою є якісно нове співвідношення між динамікою розвитку реального сектора економіки і фінансових показників

Відповідно до ст. 18 Бюджетного Кодексу України величина основної суми державного боргу не повинна перевищувати 60 % фактичного річного обсягу валового внутрішнього продукту України.

Слід додати, що у Законі «Про Державний бюджет України на 2017 рік» було визначено граничний обсяг дефіциту Державного бюджету України у сумі 75.820.006,1 тис. грн., у тому числі граничний обсяг дефіциту загального фонду Державного бюджету України - у сумі 61.953.010,5 тис. грн. та граничний обсяг дефіциту спеціального фонду Держбюджету України - у сумі 13.866.995,6 тис. грн.

При формуванні боргової стратегії необхідно брати до уваги напрями використання зовнішніх запозичень, виходячи з пріоритетних напрямів розвитку економіки. Зовнішні державні запозичення України використовуються здебільшого на поточні потреби, тобто для забезпечення стабільності грошово-кредитної системи, підтримки Державного бюджету. І тільки невелика частина цих коштів спрямована безпосередньо на розвиток економіки. Страждає також інвестиційний та інноваційний розвиток національної економіки, що у перспективі подовжує фазу її виходу з кризи та не дозволяє у повній мірі здійснювати масштабні структурні перетворення. Саме тому на сьогодні є актуальним впровадження у практику управління державним боргом України програмно-цільового методу фінансування державних інвестиційних витрат, в тому числі, за рахунок залучених державних кредитних ресурсів. Державні інвестиції позитивно впливають на економічний розвиток, оскільки, по-перше, є складовою сукупного попиту, а, по-друге, через підвищення ефективності виробництва позначаються на рівні сукупної пропозиції. При визначенні цільової спрямованості державних капітальних вкладень пріоритет має надаватися інвестиціям в інфраструктуру, особливо в транспортний сектор, мережі водо- і газопостачання, виробництва й передачі електроенергії.

Таким чином, для повного і своєчасного обслуговування власної заборгованості уряд має забезпечити продуктивну віддачу від

капіталу, залученого на фінансовому ринку. У такому разі темпи зростання національного виробництва підвищуватимуться, а можливості погашення накопичених боргів збільшуватимуться.

Для підвищення ефективності управління державним боргом необхідне складання більш рівномірного графіка погашення державних облігацій шляхом їх викупу та здійснення повторних емісій для зниження витрат з обслуговування боргу, припинення приватних розміщень боргових інструментів на зовнішньому ринку з метою мінімізації ризику репутації держави, посилення координації дій між Міністерством фінансів та НБУ, визначення чітких повноважень Департаменту державного боргу Мінфіну.

Забезпечення керованості зовнішнім боргом потребує вдосконалення методики визначення ліміту зовнішнього боргу шляхом введення додаткових індикаторів боргового навантаження з урахуванням структури зовнішнього боргу за термінами та позичальниками і джерел його покриття. Враховуючи високий ступінь ризикованості зовнішніх корпоративних запозичень, і з огляду на те, що держава несе відповідальність за борги як свої, так і всіх резидентів, для забезпечення керованості боргової політики оцінку фінансової спроможності і макроекономічної стабільності країни необхідно здійснювати за показником сукупної зовнішньої заборгованості.

Вирішенню проблеми зовнішньої заборгованості буде сприяти створення необхідних правових та економічних умов для акумулювання внутрішніх заощаджень країни, відновлення довіри кредиторів, активізації іноземного інвестування. При значному борговому тягарі для України доцільно фінансування дефіциту балансу за поточними операціями шляхом конверсії зовнішньої заборгованості в іноземній валюті і внутрішні зобов'язання

З проведеного дослідження видно, що на даному етапі розвитку для України необхідно переглянути боргову політику та стратегію розвитку. Важливим стартом до покращення макроекономічних показників є поступові економічні реформи. Зменшення фінансування споживання за рахунок боргів, що призводить до непосильного боргового навантаження, контроль рівноваги грошового ринку, інвестування в реальний сектор економіки, підтримка національної грошової одиниці є важливими кроками для підтримки національної економіки.

Література:

1. Бюджетний кодекс України. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102456.html
2. Баула О.В. Державний борг України: оцінка поточного стану та напрями оптимізації його рівня та структури [Електронний ресурс] / О.В. Баула, В.Я. Голюк, В.О. Салабай // Економічний форум. - 2017. - № 2. - С. 238-242. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2017_2_41
3. Бенч Л.Я. Боргова політика в Україні: реалії та перспективи / Л.Я. Бенч, Р.М. Корнацька // Бізнес Інформ. - 2014. - № 2. - С. 35-39.
4. Вахненко Т.П. Державний борг України та його економічні наслідки / Т.П. Вахненко. - К.: Альтерпрес, 2000. - 152 с.

СЕКЦІЯ 3. РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В АКТИВІЗАЦІЇ ЧИННИКІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

*Качур А.В., к.е.н., доцент
Університет державної фіскальної служби України,
м. Ірпінь, Україна*

РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Однією з найважливіших проблем України є низький рівень конкурентоспроможності її економіки, обумовлений структурними деформаціями, недосконалою фінансово-економічною політикою, використанням застарілих технологій, зношеністю основних фондів. Її вирішення потребує ефективного державного регулювання на основі комплексного використання усіх важелів, зокрема монетарних. На сучасному етапі розвитку в зарубіжних країнах активно розвивається концепція грошово-промислової політики. Тому монетарні важелі спрямовуються на підвищення конкурентоспроможності у спосіб стимулювання розвитку реального сектору економіки, активізації інноваційно-інвестиційних процесів, структурної модернізації економіки.

Такий напрям регулювання є актуальним і для України. Переважання у структурі виробництва продукції з низьким вмістом доданої вартості визначає орієнтацію вітчизняних товаровиробників на використання цінових конкурентних переваг та обумовлює вагомість валютно-курсних важелів. Це консервує чинну неефективну структуру економіки та послаблює мотивацію до модернізації. Необхідність підвищення конкурентоспроможності національної економіки на основі використання інноваційних переваг вимагає перегляду підходів до застосування монетарних важелів державного регулювання [4].

У процесі дослідження теоретичних підходів до сутності конкурентоспроможності виявлено її тісний зв'язок зі ступенем адаптації економічної системи до умов функціонування і розвитку світової економіки та її здатністю до створення довгострокової відповідності між внутрішніми елементами (галузевою структурою,

стратегією, управлінням) і зовнішнім середовищем. Це вимагає розробки принципово нових стратегій підвищення конкурентоспроможності на основі використання нових ресурсних переваг. Ми розглядаємо конкурентоспроможність національної економіки як адаптивну властивість економічної системи до оптимізації процесів розвитку у зовнішньому середовищі шляхом мобілізації та ефективнішого використання ресурсів, генерування нових стратегій розвитку на основі виявлення та використання нових конкурентних переваг. У запропонованому визначенні конкурентоспроможності увагу сконцентровано на адаптивності як спроможності національної економіки швидко змінюватися відповідно до нових викликів. Необхідність збереження стійкості та збалансованості економічної системи в процесі переходу країни до нових конкурентних стратегій розвитку визначає необхідність державного регулювання цих процесів.

Ефективне регулювання конкурентоспроможності національної економіки неможливе без формування відповідного механізму, що охоплює важелі, методи та інструменти впливу на конкурентоспроможність, а також сукупність органів державного регулювання, що мають відповідні повноваження у цій сфері. Схема механізму наведена на рис. 1.

Ми вважаємо, що у першу чергу, держава має застосовувати важелі для покращення первинних факторів конкурентоспроможності, що забезпечують економічне зростання, підвищення ефективності та інновативності. За результатами оцінки їх результативності доцільно скоригувати вторинні фактори (продуктивність праці, ціни, заробітна плата і витрати), і вже потім – сконцентруватися на розвитку тих характеристик конкурентоспроможності, які забезпечать лідерство країни у глобальній конкурентоспроможності.

У системі важелів державного регулювання конкурентоспроможності національної економіки монетарні важелі займають вагоме місце. До них належать валютно-курсова, девізна і дисконтна політики, банківське регулювання, управління міжнародними резервами та грошовим обігом (рис. 2). Їх особливістю є переважно макроекономічний характер впливу, при цьому застосування одного й того ж важеля здійснює одночасний, але не однаковий вплив на різні фактори конкурентоспроможності економіки [1]. Це вимагає врахування сукупності наслідків.

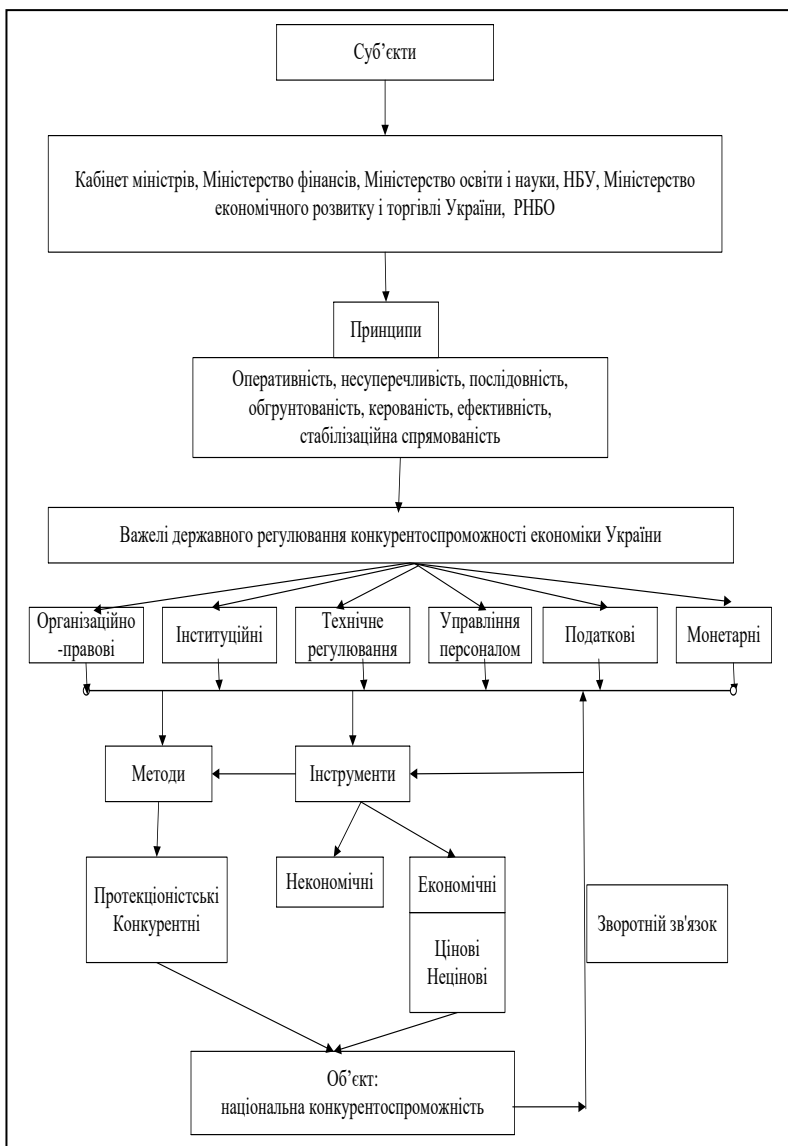


Рисунок 1 – Принципова схема механізму державного регулювання конкурентоспроможності (складено автором)

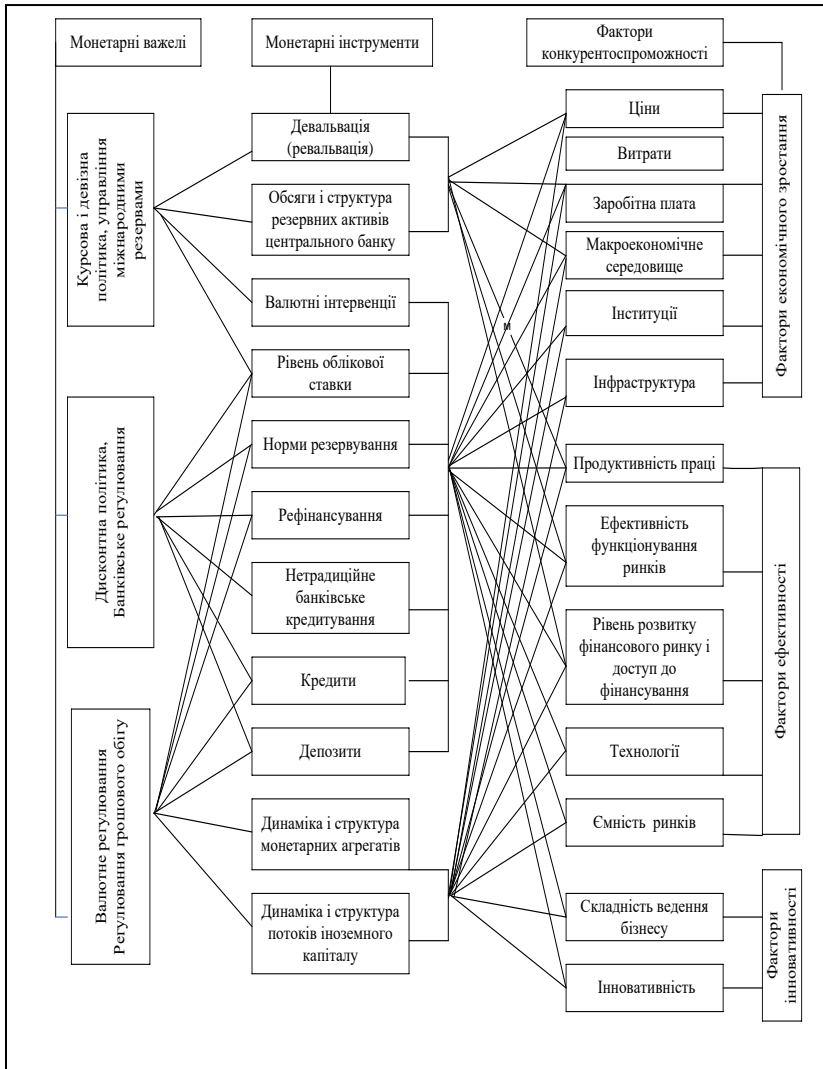


Рисунок 2 – Монетарні важелі впливу на конкурентоспроможність національної економіки (складено автором)

На первинні фактори конкурентоспроможності монетарні важелі впливають переважно непрямим чином через формування монетарних умов розвитку економіки, а на вторинні (насамперед, цінові) – прямо через коригування валютного курсу, процентних ставок і параметри грошового обігу. Фактори інноваційності потребують більш «тонкого» і цілеспрямованого впливу через використання нетрадиційних видів банківського кредитування (лізингу, факторингу, інноваційного кредитування), що за суттю є монетарними важелями [3]. На макрорівні регулювання грошових агрегатів формує достатній рівень монетизації економіки, впливає на кон'юнктуру грошового ринку і процентні ставки, підтримує платоспроможний попит в економіці, позначається на стані валютного і фондового ринку, інфляційній динаміці цін, впливає на перебіг інвестиційних процесів, а також динаміку боргових запозичень, стан платіжного балансу. На мікрорівні монетарні важелі впливають на такі фактори і показники конкурентоспроможності, як прибутковість інвестиційної та операційної діяльності підприємств, їх витрати і доходи, ціни реалізованої продукції та складові собівартості, вартість залучення коштів із фондового ринку та отримання кредитів, боргове навантаження і ринкову вартість капіталу.

Досвід розвинених країн засвідчив, що на поточному етапі посткризового розвитку для підтримки конкурентоспроможності активно використовується нетрадиційна монетарна політика, що отримала назву грошово-промислової політики. Її цілі і важелі визначаються відповідно до специфіки конкурентних переваг економіки конкретної країни та спрямовані на використання їх потенціалу [2].

Отже, нині основним завданням є активізація розвитку реального сектору економіки, яке вирішується шляхом зниження процентних ставок, стимулювання кредитування і нарощування грошової маси в обігу. Це забезпечить основу для стимулювання інноваційно-інвестиційних процесів та розширення споживчого попиту на товари та послуги.

Література:

1. Белінська Я.В. Валютний курс як інструмент структурної перебудови економіки України. / Я.В. Белінська // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: [сб, науч.тр.] – Донецк: ДонНУ,

2012. – С.35–40.

2. Бурлачков В. Теоретичні основи грошово-кредитної політики та світова фінансова криза / В. Бурлачков // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 49– 59.

3. Волкова А.И. Факторы конкурентоспособности в условиях глобализации: роль инноваций. / А.И. Волкова // Ярославский педагогический вестник. – 2013. – № 3. – Том I (Гуманитарные науки). – С. 79–84.

4. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: в 3 т.; за ред.акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. – К.: Ін-т екон. та прогн. НАН України, Фенікс, 2007. Т. 2 – 556 с.

*Дікань Л.В., к.е.н, професор
Шевченко І.О., викладач*

*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця, м. Харків, Україна*

ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ

Як свідчить зарубіжний досвід, для повноцінного проведення державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм (аудиту ефективності) сьогодні необхідні не тільки пошук і визначення контрольними органами об'єктивних способів оцінки ефективного витрачання бюджетних коштів, але й постійна присутність контролюючих органів при реалізації таких бюджетних програм. Для цього потрібний адекватний розвиток теоретико-методичних аспектів реалізації державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм, а таких розробка діючого механізму його розвитку. Проблемні питання розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм останнім часом присвячено багато праць вчених та практиків. Так, передумови розвитку, теоретичні засади, питання стандартизації, методологія, типологія державного аудиту висвітлені в працях таких вітчизняних вчених як О.А. Шевчук [4], Л.В. Сухарева [2], А.В. Хмельков [3], Ю.Б. Слободяник [1] та багатьох інших. Проте питання механізму його розвитку потребують більш детального вивчення, що й обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Метою дослідження є виокремлення векторів розвитку механізму державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм.

В результаті ґрунтовного теоретичного осмислення встановлення, що під механізмом розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм розуміється саморегулююча система елементів контролюючої складової (мети та завдань, методів та принципів, видів та форм, суб'єктів проведення та критерії ефективності) і контрольованої складової, у якій відбувається цілеспрямоване перетворення впливу елементів контролюючої підсистеми на необхідний стан і яка має вхідні впливи у формі зовнішніх вимог і вихідну реакцію у вигляді результатів виконання бюджетних програм.

На думку авторів, при розробці механізму розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм слід враховувати:

1) державний фінансовий аудит виконання бюджетних програм є злагодженим процесом, який включає в себе певні етапи, спрямовані на реалізацію його завдань;

2) у вітчизняному та зарубіжному досвіді проведення державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм (аудиту ефективності) є як збіги, так і відмінності, свої позитивні та негативні риси. Загальним в аудиті ефективності як в Україні, так за кордоном є необхідність досягнення підвищення відповідальності, прозорості та підзвітності в роботі органів виконавчої влади – розпорядників коштів, а також сприяти підвищенню рівня якості управління та ефективності використання державних бюджетних коштів. Так само до загальних рис здійснення державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм можна віднести необхідність при плануванні аудиторської перевірки здійснювати вибір можливих тем, а також об'єктів аудиту ефективності, який повинен бути заснований на застосуванні і оцінках кількісних значень різних критеріїв. До таких критеріїв відносять як соціально-економічна значимість теми, ступінь наявності зовнішніх і внутрішньосистемних ризиків, детальна оцінка можливих результатів здійснюваної перевірки, обсяг перевірених здійснених обсягів витрат державних коштів, а також ознайомлення з результатами попередніх перевірок у цій сфері або на даних об'єктах.

3) вибір тем та об'єктів перевірки при здійсненні державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм. Він повинен здійснюватися таким чином, щоб існувала достатня ступінь впевненості в тому, що результати запланованого аудиту ефективності сприятимуть вирішення конкретних соціально-економічних проблем, які так само мають велике суспільне значення.

Враховуючи зазначене, авторами пропонується механізм розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм, який враховує в собі два вектору розвитку – функціональний та процесний (рис. 1).

Варто зауважити, що функціональний вектор в механізмі розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм спрямований на зміну цільового спрямування державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм. Так, окрім визначення цільового, законного, раціонального використання державних фінансових ресурсів, автором робиться наголос на встановленні соціально-економічного ефекту від реалізації того чи іншого бюджетного проекту. При цьому в процесі розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм потрібен перехід від контролю виконання до контролю прийняття рішень. Це призведе до переходу від простого розподілу бюджетних коштів до контролю за досягненням заданих результатів з використанням найменшого обсягу коштів. Такий перехід повинен базуватися на реальному використанні принципів економічності та ефективності використання бюджетних коштів. При цьому буде посилюватися відповідальність розробників бюджетної програми за рахунок активізації фази попереднього контролю бюджетного процесу.

Більш того, буде підвищуватися рівень відповідальності й суб'єктів державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм – Державної аудиторської служби України та Рахункової палати України – за використання державних фінансових ресурсів. Така відповідальність не тільки буде набувати реальних обрисів, але й будуть виявляються причинно-наслідкові зв'язки фінансових правопорушень, виявлених при проведенні державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм.

При цьому державному аудитору слід приділити особливу увагу таким факторам як: витрати на оплату праці персоналу

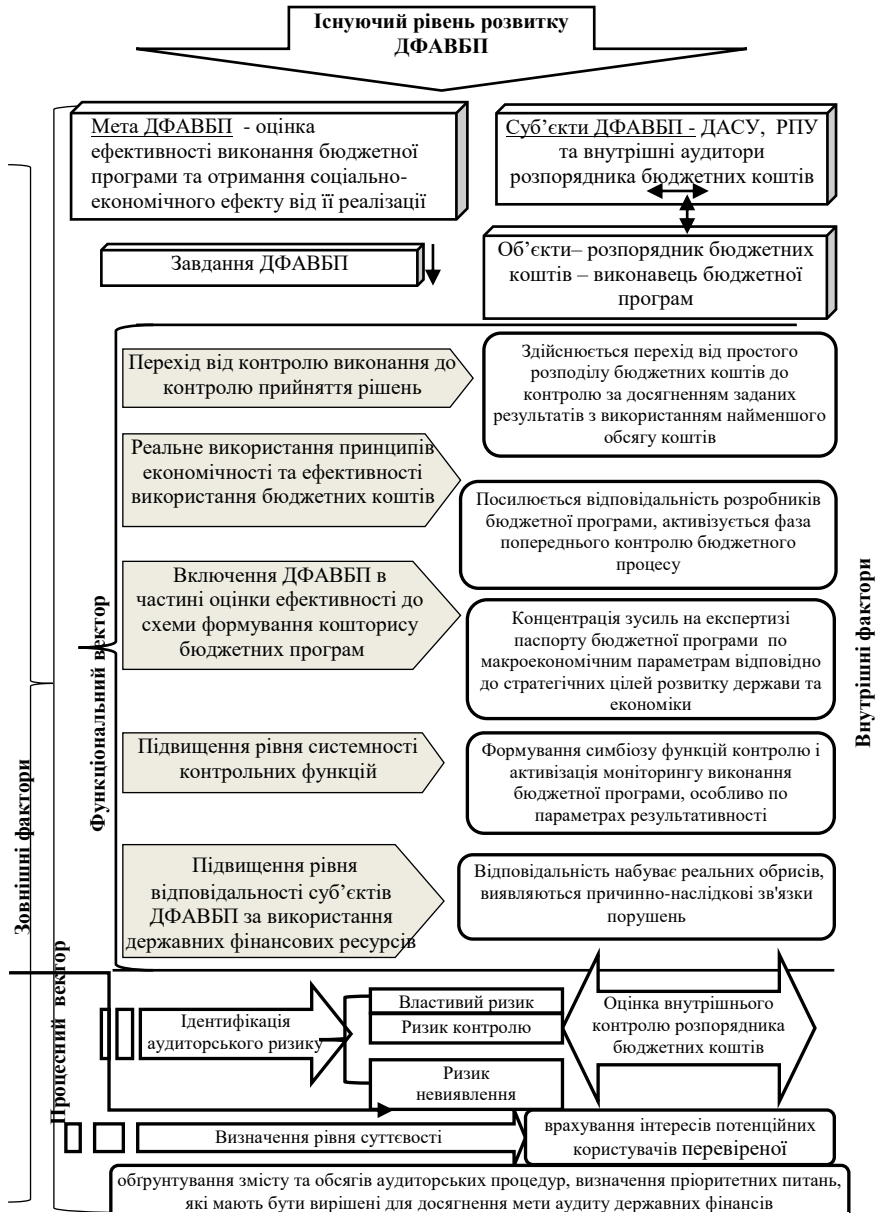


Рисунок 1 – Схема механізму розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм

розпорядника коштів; обсяг фінансування; фінансування на підвищення кваліфікації. Також автором пропонується в процесі розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм передбачити включення його в частині оцінки ефективності до схеми формування кошторису бюджетних програм. В такому випадку відбудеться концентрація зусиль на експертизі паспорту бюджетної програми по макроекономічним параметрам відповідно до стратегічних цілей розвитку держави та економіки. Крім того, такий підхід дозволить підвищити рівень системності контрольних функцій шляхом формування поєднання функцій контролю і активізації моніторингу виконання бюджетної програми, особливо за параметрами результативності.

Що стосується процесного вектору в механізмі розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм, то слід зауважити, що він передусім пов'язаний з порядком його проведення. В цьому сенсі доцільно наголосити, що на сучасному етапі розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм в практиці практики як Рахункової палати України, так і Державної аудиторської служби України тільки починають на етапі планування державного фінансового аудиту оцінювати ризики та суттєвість в аудиті. На думку автора, саме ці складові повинні бути в основі процесного вектору в механізмі розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм.

При розробці механізмі розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм виокремлено два вектори його розвитку - функціональний і процесний. На думку авторів, саме ці напрями дозволять у найбільш короткий строк наблизити державний фінансовий аудит виконання бюджетних програм до міжнародних вимог.

Література:

1. Слободяник Ю.Б. Формування системи державного аудиту в Україні: монографія / Ю.Б. Слободяник. – Суми : ФОП Наталуха А.С., 2014. – 321 с.
2. Сухарева Л.О. Державний аудит ефективності: системність, організація, методика: монографія / Л. О. Сухарева, Т. В. Федченко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2013. -289 с.
3. Хмельков А.В. Формування цілісної системи державного фінансового контролю в Україні: монографія / А.В. Хмельков. – Х.:

ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2012. – 292 с.

4. Шевчук О.А. Державний фінансовий контроль: питання теорії і практики: монографія / О.А. Шевчук. – К.: УБС НБУ, 2013. – 431 с.

Зиза О.О., к.е.н., доцент

Воробйова Ю.М., студентка

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

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙ В СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ

Сільськогосподарська галузь на сьогодні є одним із найперспективніших напрямків інвестування через те, що обсяг інвестицій в галузі є визначальним для встановлення конкурентних переваг на міжнародному ринку в умовах євроінтеграції.

Окремі аспекти інвестиційної діяльності в сільському господарстві розглянуто в численних працях науковців-економістів: О.В. Шубравської, О.Д. Гудзинського, П.М. Музики, П.Т. Саблука, П.І. Гайдуцького, М. В. Зубця, З.З. Сулейманова, М.К. Асаналієва, Т.А. Тайпова, В.В. Рутана та інших.

На сучасному етапі стан інвестицій в розвиток сільськогосподарських підприємств значною часткою залежить від ролі та місця України на світовому ринку. До того ж, інвестиції формуються під впливом різноманітних природно-кліматичних, економічних, фінансових, соціальних та інших чинників.

Важливе значення надається сприятливій інвестиційній політиці, яка б забезпечила структурне перетворення аграрних галузей на користь інтенсифікації виробництва та ресурсозберігаючих технологій. Сутність державної інвестиційної політики полягає, насамперед, у визначенні пріоритетних напрямів, джерел і обсягів капіталовкладень у галузі аграрного сектора економіки. Тут найближчими цілями мають бути нарощування інвестицій у ті галузі й сфери діяльності, які забезпечують прискорення виходу сільського господарства з кризової ситуації [2, с. 55].

В умовах подолання кризової ситуації аграрного сектора економіки України важливим фактором активізації його розвитку є прями іноземні інвестиції. Частка прямих іноземних інвестицій,

спрямованих у сільське господарство України, протягом останніх років коливається в межах 1,2–1,6 %. За період 2012-2017 рр. простежується падіння обсягу іноземних інвестицій на 30,4 %. Переважна більшість інвестицій надійшла із Кіпру, Німеччини, Великої Британії, Польщі, Нідерландів, США.

Розвиток інвестиційних процесів АПК стикається з такими проблемами [1]:

1) низький рівень забезпечення сільськогосподарською технікою;

2) рівень агротехнологій, що не забезпечує одержання екологічно безпечних та економічно ефективних результатів сільськогосподарської діяльності;

3) значний рівень розораності й деградації сільськогосподарських земель;

4) відсутність державної підтримки системи селекції у тваринництві та птахівництві, а також залежність від імпорту племінних (генетичних) ресурсів;

5) недостатність наукового забезпечення діяльності окремих галузей АПК;

6) висока енерговитратність і залежність сільськогосподарського виробництва від імпортованих паливно-енергетичних ресурсів;

7) відсутність спеціалізованої фінансово-кредитної інфраструктури, орієнтованої на обслуговування сільськогосподарського виробництва;

8) несприятливі інвестиційні умови для розвитку аграрної сфери;

9) недостатній рівень упровадження досягнень науково-технічного прогресу, поширення прогресивних технологій.

Для того, щоб подолати проблеми інвестицій в сфері АПК необхідно розробити ефективну стратегію для подальшого розвитку.

Стратегія розвитку аграрного сектора України на період до 2020р. спрямована на формування ефективного, ресурсозберігаючого, еколого-безпечного, соціальноспрямованого, наукоємного сектору економіки, здатного задовольнити потреби внутрішнього ринку та забезпечити провідні позиції на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства [1].

Для заохочення інвестицій в сферу АПК важливим є реалізувати [3]:

- 1) цілеспрямовану бюджетну, податкову та грошово-кредитну політику;
- 2) проведення земельної реформи та стабілізацію її законодавчу базу – основні чинники активізації залучення іноземних інвестицій;
- 3) економічне обґрунтування і визначення пріоритетів у розвитку АПК;
- 4) залучення інвестицій в аграрний сектор, яке варто здійснювати за рахунок усіх можливих джерел – власних коштів, залучених коштів, коштів державного та місцевих бюджетів;
- 5) запровадження системи пільгового рефінансування комерційних банків за надання ними пільгових кредитів для реалізації інноваційно-інвестиційних проєктів у сфері агробізнесу;
- 6) створення пайових інвестиційних фондів для реалізації великих інвестиційних проєктів у сільському господарстві;
- 7) розширення форм кредитування інвестиційних проєктів, зокрема здійснення лізингових, факторингових та інших операцій;
- 8) створення економічних та правових засад для ширшого залучення іноземних інвестицій, орієнтованих на новітні технології;
- 9) послаблення податкового навантаження на сільсько-господарських товаровиробників і впровадження податкових стимулів для інвестиційної діяльності.

Отже, зазначені вище проблеми у своїй сукупності становлять суттєву загрозу для сільського господарства України. Тож, необхідно активно шукати засоби та шляхи, які б покращили матеріально-технічне забезпечення, мотиваційний механізм, інвестиційний клімат, стратегію управління та організаційно-правову систему даної галузі. Ми вважаємо, що визначним в даному контексті є конкретизація шляхів розв'язання зазначених проблем у Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року. Відтак їх реалізація дозволить сприяти ефективному залученню і використанню інвестицій у даному секторі економіки України.

Література:

1. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/16822>.
2. Гудзинський О.Д. Формування системи інвестиційного

забезпечення стратегічного розвитку сільськогосподарських підприємств / О.Д. Гудзинський // Зб. наук. пр. Таврійського державного агротехнічного університету. – 2013. – № 4. – С. 5–8.

3. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: монографія / П.Т. Саблук, О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило та ін. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2010. – 706 с.

*Носик А.И., директор ООО «Агрофирма «Заречный»,
Криворожский район, Днепропетровская область, Украина
Лысевич С.Г., к.э.н., старший преподаватель
Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского, г. Кривой Рог, Украина*

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА – ОСНОВА ЕГО РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Сельское хозяйство занимает важное место в экономике Украины и играет большую роль в развитии всего общества. Это связано с тем, что именно в этой сфере производятся продукты питания для населения, создаются рабочие места, осуществляются отчисления в бюджеты различных уровней.

Общую характеристику развития сельского хозяйства в Украине представлено в табл. 1.

Данные, приведенные в табл. 1, позволяют сделать следующие выводы:

- 1) за анализируемый период произошло увеличение доли сельского хозяйства в ВВП страны;
- 2) удельный вес продукции животноводства уменьшился;
- 3) среди посевных культур наибольший удельный вес занимает пшеница и подсолнечник;
- 4) за последние годы уменьшился удельный вес посевных площадей, занятых картофелем, овощами, баштанными и кормовыми культурами;
- 5) уменьшился парк сельскохозяйственной техники;
- 6) произошло увеличение доли продукции сельского хозяйства в экспорте страны.

Следует отметить, что наряду с положительными тенденциями в развитии сельского хозяйства имеются и существенные проблемы.

В табл. 2 приведены показатели рентабельности сельскохозяйственной продукции.

Таблица 1 – Основные показатели развития сельского хозяйства в 2013-2016 гг. [1; 3, с. 20, 130-132, с. 134]

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	Δ, 2016г./2013г.
Удельный вес сельского, лесного и рыбного хозяйства в ВВП, %	8,8	10,15	12,06	11,7	+2,9
Продукция сельского хозяйства в ценах 2010 года, млрд. грн.	252,9	251,4	239,4	254,0	+1,1
Удельный вес продукции растениеводства, %	69,6	70,7	70,3	72,8	+3,2
Удельный вес продукции животноводства, %	30,4	29,3	29,7	27,2	-3,2
Производство сельскохозяйственной продукции на одного работника, грн.	5559	5847	5589	5953	+394
Наличие тракторов, тыс. шт.	146	131	128	133	-13
Наличие зерноуборочных комбайнов, тыс. шт.	30	27	27	27	-3
Удельный вес посевных площадей, занятых зерновыми и зернобобовыми культурами, %	57,2	54,3	54,8	53,3	-3,9
в том числе площадей, занятых пшеницей, %	23,6	22,2	25,5	23,0	-0,6
Удельный вес посевных площадей, занятых под техническими культурами, %	27,8	31,0	31,0	32,8	+5,0
в том числе площадей, занятых подсолнечником, %	17,8	19,3	19,0	22,5	+4,7
Удельный вес посевных площадей, занятых картофелем, овощами и баштанными культурами, %	6,9	7,0	6,8	6,8	-0,1
Удельный вес посевных площадей, занятых под кормовыми культурами, %	8,1	7,7	7,4	7,1	-1,0
Удельный вес продукции растительного происхождения в экспорте, %	14,0	16,2	20,9	22,6	+ 8,6
Удельный вес жиров и масла животного или растительного происхождения в экспорте, %	5,5	7,1	8,7	10,9	+ 5,4

Данные табл. 2 свидетельствуют, что наиболее эффективная деятельность в сельском хозяйстве Украины связана с производством зерна и семян подсолнечника. Именно эти культуры составляют наибольший удельный вес в экспорте страны.

Таблица 2 – Показатели рентабельности сельскохозяйственной продукции за 2013-2016 годы, % [2]

Вид продукции	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	Δ, 2016г./ 2013г.
Зерно	1,5	25,8	43,1	37,8	+2,9
Семена подсолнечника	28,5	36,5	80,5	63,0	+34,5
Картофель	23,0	9,2	24,2	-3,2	-26,2
Овощи открытой почвы	7,0	16,7	47,5	19,7	+12,7
Мясо крупных рогатых животных	-43,3	-35,9	-17,9	-24,8	+18,5
Мясо свиней	0,2	5,6	12,7	-4,5	-4,7
Мясо птицы	-10,	-15,4	-6,1	5,0	+15,0
Молоко	13,6	11,0	12,6	18,2	+4,6
Яйца	47,6	58,8	60,9	0,5	-47,1

За истекший период кроме зерна и семян подсолнечника, возросла эффективность производства овощей, мяса птицы, молока. Однако остаётся убыточной деятельность по производству мяса крупных рогатых животных, мяса свиней, выращивание картофеля. Снизилась рентабельность производства яиц.

Шубравская О.В. отмечает, что сельское хозяйство может быть эффективным и высокопроизводительным только в условиях развитой национальной экономики, о чём свидетельствует мировой опыт [5, с. 41-42]. Сельскому хозяйству необходима современная инфраструктура, техника, технологии, средства защиты растений и др. Актуальным вопросом являются также и финансовые ресурсы. Поэтому считать сельское хозяйство «локомотивом», который может поднять экономику страны, не стоит. Сельское хозяйство само нуждается в помощи и в государственном регулировании.

Особенно важным вопросом является состояние почвы. Результаты агрохимической паспортизации сельскохозяйственных земель показали ухудшение почвы, как по содержанию гумуса, так и по элементам питания. В наибольшей степени это проявляется в регионах с наиболее высоким уровнем производства зерновых и масличных культур [5, с. 44].

Говоря о возросшем удельном весе сельскохозяйственной продукции в экспорте страны, следует отметить, что на экспорт направляется преимущественно сырье, а не готовая продукция, вследствие чего как государство, так и производители снижают свои потенциальные финансовые доходы.

Говоря о сельском хозяйстве Украины, необходимо отметить и катастрофическое уменьшение численности населения сельских территорий, нежелание молодежи связывать свою судьбу с селом, исчезновение многих сёл с карты страны.

Таким образом, проблемы связанные с необходимостью развития перерабатывающей продукции, развитием сельской местности, всесторонним развитием сельскохозяйственного производства необходимо решать с помощью государственного регулирования сельского хозяйства.

В этой связи необходимо обратиться к опыту развитых стран. В Европейском Союзе с 1962 года действует Совместная аграрная политика (САП) стран, входящих в это объединение [6]. За истекший период эта политика показала свою высокую эффективность, меняясь на вызовы времени. Для достижения целей в развитии сельского хозяйства использовались и гарантированные цены, и льготное кредитование, и субсидии, и квоты. Сегодня в Европейском Союзе иная политика – это политика, направленная на устойчивое развитие сельского хозяйства, включающая не только экономическую составляющую, но и социальную и экологическую. Фермеров ЕС стимулируют не только к производству сельскохозяйственной продукции, но и к развитию сельской местности, сохранению экологии, созданию новых рабочих мест. При этом остаются на высоком уровне бюджетные расходы ЕС на совершенствование сельского хозяйства [6, с. 62-68].

Учитывая опыт европейских стран, считаем, что и в Украине необходимо на государственном уровне разработать аналогичную программу, направленную на комплексное развитие сельского хозяйства, включающую как совершенствование сельскохозяйственного производства, так и развитие отдельных территорий.

Такой подход к сельскому хозяйству позволяет более глубоко понять его проблемы и пути решения с помощью государственного регулирования.

Литература:

1. Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Товарна структура зовнішньої торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Україна в цифрах. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики, 2017. – С. 240.
5. Шубравська О.В. Сільськогосподарське виробництво України: нові можливості та виклики розвитку / О.В. Шубравська // Економіка України. – 2015. – № 5. – С. 40-51.
6. Бородіна О.М. САП ЄС як динамічне сполучення галузевих потреб і суспільних інтересів / О.М. Бородіна // Економіка України. – 2016. – № 11. – С.58-70.

*Шахно А.Ю., к.е.н., доцент
Криворізький національний університет,
м. Кривий Ріг, Україна*

РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Сучасна парадигма формування та розвитку людського капіталу є вирішальним ресурсом зміцнення конкурентоспроможності держави, визначальним фактором в розбудові інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки України. В умовах глобалізації з розвитком сучасних інформаційних технологій та високотехнологічних галузей, з розвитком економіки знань центральне місце посідає людина як носій науково-технічного потенціалу, знань, вмінь, інтелекту тощо.

Провідну роль та велике значення у підвищенні якості людського капіталу відіграє державне регулювання та здійснення інвестиційної політики в забезпеченні процесу формування, відтворення та розвитку людського капіталу.

Реалізація державної політики є головною умовою економічного, інтелектуального, соціального та духовного прогресу як суспільства в цілому, так і особистості зокрема.

Вагомий вклад у розвиток теорії людського капіталу внесли відомі зарубіжні економісти: Г. Беккер, М. Блауг, Е. Денісон, О.І. Добринін, С.О. Дятлов, Дж. Кендрік, Р. Лукас Р.І. Капелюшніков, М.М. Критський, Л. Туроу, Я. Фітц-енц, І. Фішер, Т. Шульц та ін.

Аналіз досліджень і публікацій свідчить про те, що проблемі формування та розвитку людського капіталу, інвестуванню в нього, ролі держави в цьому процесі приділяли увагу багато вітчизняних вчених-економістів: Д.П. Богиня, С.В. Волошина, В.С. Гойло, О.А. Грішнова, О.П. Губенко, А.М. Колот, А.В. Коровський, А.П. Лазарева, О.В. Левчук, Е.М. Лібанова, Л.С. Мельничук, В.Л. Осецький, Г.В. Прошак, А.М. Турило, Н.В. Ушенко та інші.

В сучасних умовах розвитку оцінка стану людського капіталу країни є неоднозначною. З одного боку, спостерігається підвищення якісних характеристик людського капіталу: зростає інформаційна та комп'ютерна грамотність, збільшується частка населення з вищою освітою, з'являються нові інноваційні форми зайнятості тощо. Але з другого боку, відбуваються процеси руйнівного характеру в Україні: демографічний спад населення та погіршення показників здоров'я, посилюється трудова міграція, особливо загрозливий характер набуває інтелектуальна міграція людського капіталу. Головними причинами виступають зниження рівня та якості життя, низька оплата праці, поширення бідності тощо. Для подолання негативних процесів важлива роль належить державі, інструментами якої є впровадження соціально-економічної та інвестиційної політики в забезпеченні процесу формування та розвитку людського капіталу.

Обраний курс України в напрямку євроінтеграції вимагає перейти на інноваційно-інвестиційний шлях розвитку. Найбільш перспективним напрямом інвестування коштів є людський розвиток як головний фактор підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Науковці по-різному підходять до визначення категорії «інвестування в людський капітал», але більшість з них визначають, що інвестиції в людський капітал являють собою всі цілеспрямовані витрати на розвиток людини в грошовій або іншій формі (на освіту, охорону здоров'я, мобільність), які сприяють

підвищенню продуктивних здібностей, вдосконаленню професійного та інтелектуального зростання людини, що приносить в майбутньому дохід як індивіду, так і суспільству в цілому.

Людина знаходиться в центрі соціально-економічної системи як фактор виробництва і як споживач. Щоб перетворити набуті знання, досвід, здібності на доходи, людина повинна постійно працювати. Тому джерелом доходів являється не рівень освіти, кваліфікації, а праця індивіда. Формування людського капіталу представляє собою процес створення продуктивних здібностей людини за допомогою інвестицій у конкретні процеси її життєдіяльності. Інвестування в людину здійснюється в двох напрямках: перший - вкладання фінансових коштів та ресурсів; другий - витрати часу та сили [1, с. 35].

Основними особливостями інвестицій в людський капітал, які відрізняються від інших їх видів, є:

1. Людський капітал схильний не лише до фізичного і морального зносу, але і здатний накопичуватися і примножуватися.

2. Віддача від інвестицій в людський капітал безпосередньо залежить від тривалості працездатного періоду. Чим раніше здійснюються вкладення в людину, тим швидше вони починають давати віддачу.

3. В процесі накопичення людського капіталу його доходність підвищується до певної межі, яка обмежена верхньою межею активної трудової діяльності (активного працездатного віку), а потім різко знижується.

4. При формуванні людського капіталу має місце «загальний примножуваний ефект», який полягає в підвищенні якісних характеристик в процесі навчання й отримання досвіду як з боку того, хто навчається, так і для того, хто навчає.

5. Не всі види інвестиції в людину можуть бути визнані вкладеннями в людський капітал, а лише ті, які суспільно доцільні і економічно необхідні.

6. Види і характер вкладень в людину обумовлені національними, історичними, культурними особливостями і традиціями. В порівнянні з інвестиціями в інші різні форми капіталу, інвестиції в людський капітал є найбільш вигідними як з точки зору усього суспільства, так і з точки зору окремої людини [2, с. 39].

Необхідно акцентувати увагу на тому, що на рівень формування та розвиток людського капіталу значний вплив має держава, тобто її зацікавленість у його збільшенні шляхом фінансування з Державного бюджету на освіту, охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток населення. У розвинених країнах світу все більшу частку витрат на людський розвиток держава бере на себе, усвідомлюючи важливість і стратегічне значення інвестування, що сприяє економічно-інноваційному розвитку країни.

Державне інвестування у формування та розвиток людського капіталу здійснюється за основними трьома групами:

- витрати на освіту;
- витрати на охорону здоров'я;
- витрати на мобільність.

Як свідчать дослідження науковців, найбільш вагомою формою інвестицій є освіта, від якої досягається найбільша ефективність. Інвестиції сприяють формуванню висококваліфікованих працівників, які здатні до інноваційної праці та підвищення продуктивності праці. Завдяки їх використанню забезпечують більш високі темпи соціально-економічного розвитку країни. Підвищення асигнувань на освіту на 1% призводить до збільшення ВВП країни на 0,35%.

Важливою умовою здобуття освіти, знань, умінь та навичок є міцне здоров'я людини. Інвестуючи кошти в охорону здоров'я, держава, таким чином, підвищує ефективність використання людського капіталу та отримує можливість щодо додаткових доходів.

До третьої групи витрат відносяться витрати на мобільність, завдяки яким працівники мігрують з місць з відносно низькою продуктивністю. Мобільність допомагає ефективно використовувати нагромаджений людський капітал [3, 30].

Отже, удосконалення державного регулювання щодо формування та розвитку людського капіталу потребує впровадження наступних заходів:

- удосконалення інституту права в напрямку забезпечення розвитку людського капіталу;
- збільшення частки видатків з Бюджету України на освіту, охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток людського капіталу;

- створення стратегічних прогнозів освітньо-кваліфікаційних потреб ринку праці відповідно до цілей соціально-економічної політики на підставі демографічного аналізу [4, с. 219];

- узгодження заходів державної політики і цільових програм на ринку праці та політики в галузі освіти (відповідність професійної підготовки висококваліфікованих спеціалістів і підвищення рівня їх кваліфікації з урахуванням вимог ринку праці);

- удосконалення системи освіти для дорослих впродовж життя;

- залучення приватного сектору до фінансування освіти людського капіталу;

- реформування системи охорони здоров'я з використанням зарубіжного досвіду розвинутих країн.

Таким чином, в сучасних умовах успішний розвиток економіки України значною мірою залежить від конкурентоспроможності людського капіталу, яка, в свою чергу, досягається за рахунок здобуття освіти, постійного підвищення кваліфікації, удосконалення систем мотивації, професійної орієнтації персоналу. Інвестиційна політика держави щодо забезпечення формування, відтворення та розвитку людського капіталу потребує реформування й удосконалення. Людський капітал стає ключовим фактором виробництва. Саме тому для забезпечення розвитку інноваційно-інвестиційної моделі розвитку України цілеспрямовані, системні інвестиції з боку держави в людський капітал є необхідною умовою для забезпечення майбутнього процвітання нашого суспільства.

Література:

1. Ковальчук В.А. Інвестування в людський капітал як фактор інноваційного розвитку економіки України [Електронний ресурс]/ В.А. Ковальчук, А.Ю. Шахно // Соціально-економічні проблеми і держава: електронне наук.-фах. видання: ТНТУ ім. Івана Пулюя. - 2016. – Випуск 2(15). – С. 33-40. – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/index.php/archive/18/482-2016-11-21-15-35-15>

2. Лазарева А.П. Особливості інвестицій в людський капітал / А.П. Лазарева// Економіка: реалії часу. - 2016. - №3(25). – С. 38-43.

3. Мельничук Л.С. Інвестиції в людський капітал: необхідність та перешкоди /Л.С. Мельничук// Інвестиції: практика та досвід. – 2013. - №10. – С. 28 – 30.

4. Скиба С.А. Теоретико-методологічні аспекти державного регулювання розвитку людського потенціалу / С.А. Скиба //

*Бойченко А.О., студентка
Науковий керівник: Калініченко Д.Р., асистент
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ СТРАТЕГІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сучасному етапі розвитку економічних відносин формування цінової стратегії є дуже важливим фактором, який впливає на результативність діяльності вітчизняних підприємств. Безліч вітчизняних товаровиробників виходячи на ринок прагнуть охопити якомога більший сегмент ринку та отримати стійку позицію серед наявних конкурентів, тобто намагаються в найближчій перспективі отримати економічну стабільність та позитивні фінансові результати. Всі ці фактори можуть бути реалізовані шляхом формування підприємством доцільної цінової стратегії, яка забезпечить підприємству не тільки високий рівень прибутку, але й стійку позицію серед конкурентів.

Дослідженню питання цінової стратегії присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: Л. Антошкіна, В. Вартадяна, М. Голованової, С. Дайновської, С. Дугіної, Я. Литвиненко, Л. Балабанова, А. Длігач, М. Портера, Є. Панченко, А. Наливайко, Л. Мельник, Л. Романенко, Н. Смольнякова, Т. Негла, В. Тарасевича.

Стратегія ціноутворення — це основні напрями, заходи та методи, за допомогою яких може бути досягнута визначена мета цінової політики [1]. Тобто наразі підприємство має певну автономію щодо встановлення ціни на власну продукцію та використовує це як певний економічний важіль ринкового механізму. В період перехідної економіки створені умови господарювання передбачають самостійне розроблення підприємством стратегічних напрямів та цілей діяльності, що відбувається в розрізі формування цінової політики, а також комплексу маркетингових заходів, у тому числі розробка і формування суттєво важливої цінової стратегії, що в сукупності з

необхідними чітко визначеними заходами є елементом підвищення платоспроможності підприємства.

Визначення цілей та завдань ціноутворення є першим кроком до формування цінової стратегії підприємства. Задачі ціноутворення встановлюються в контексті загальних товарно-ринкових цілей підприємства. Хоча глобальною метою будь-якого підприємства є збільшення вартості і отримання прибутку, однак у якості проміжних можуть бути встановлені такі цілі, як захист своїх інтересів, придушення конкурентів, завоювання нових ринків, вихід на ринок з новим товаром, швидке відшкодування витрат, стабілізація прибутків [2].

Доречно буде розглянути декілька видів найпопулярніших стратегій ціноутворення якими є стратегія цінового прориву, проникнення, неокруглених цін, найшвидшого повернення коштів.

Стратегія цінового прориву – встановлення цін на нижчому рівні, ніж, на думку більшості покупців, заслуговує товар із даною економічною цінністю, і отримання більшої маси прибутків за рахунок збільшення обсягу продажів і частки ринку. Стратегія низьких цін (проникнення) зводиться до встановлення низьких цін на товари з метою проникнення на нові ринки, завоювання попиту значної частки ринку, а потім підвищення ціни на товари [3].

Стратегія «проникнення» – це виведення на ринок новинки за низькою ціною – націлена на залучення широкого прошарку покупців і завоювання більшої частки ринку. Для успіху цієї цінової стратегії необхідним є високий ступінь еластичності попиту за цінами, наявність внутрішніх резервів фірми для можливого послідовного зниження цін під впливом конкуренції. Так, якщо попит має надлишковий характер, то не виключено підвищення ціни, оскільки компанія в силу своїх виробничих можливостей не зможе збільшити обсяг випуску. Це можливо, якщо подібна ситуація не цікава для конкурентів. Стратегія «проникнення» може розвиватися за принципом від низької ціни до високої, також і на ринку продавця за умови високого рівня попиту на товар [3].

Відома так звана стратегія неокруглених цін. При цьому на ціннику можна побачити, наприклад, 9,95; 99,9 грн. Такий підхід мотивується переважно причинами психологічними; покупцеві подобається отримати решту; виникає враження, ніби фірма ретельно підходить до встановлення ціни [4]. Політика неокруглених цін спрацьовує тому, що ціна, нижча за округлену,

сприймається покупцем як суттєво менша за округлену, складається враження, що дійсно відповідає реальним витратам виробника. Використання даної цінової стратегії ми часто можемо спостерігати в магазинах побутової техніки та в магазинах з декоративною косметикою.

Стратегія найшвидшого повернення коштів – це встановлення цін у такий спосіб, щоб прорватися в сектор ринку, де продаж товару забезпечує найбільший рівень прибутковості, що дає можливість за короткий строк повернути кошти, вкладені в організацію виробництва товару [4].

Необхідно зазначити, що вітчизняні підприємства частіше за все прагнуть лише отримати прибуток від своєї діяльності, навіть не вдаючись до розробки цінових стратегій, проте більшість товаровиробників все ж таки не нехтують цим важливим фактором власної діяльності. Можна сказати, що частіше за все у своїй діяльності вітчизняні товаровиробники використовують стратегію неокруглених цін. Також на українському ринку популярною є стратегія цінового прориву, при використанні якої товаровиробник, який тільки вийшов на ринок встановлює ціну нижче ніж у конкурентів на товари аналоги, тим самим опановуючи певну нішу ринку та завойовуючи прихильність великої кількості споживачів, коли головна мета є досягнутою – ціна починає зростати. Дану ситуацію ми можемо спостерігати в підприємств, які виробляють продукти харчування. Та однією з найпоширеніших серед вітчизняних товаровиробників є стратегія найшвидшого повернення коштів, яка має на меті в короткостроковій перспективі повернути кошти витрачені на виробництво та реалізацію власної продукції.

Кожне підприємство розробляє власну цінову стратегію, орієнтуючись, переважно на методичні розробки та теоретичне застосування провідними компаніями вже існуючих стратегій. Необхідно зазначити, що стратегія обов'язково повинна відповідати цілям підприємства, основними є наступні:

- охоплення великої частини ринку;
- максимізація прибутку;
- цілі, які забезпечують виживання підприємства на ринку в умовах конкуренції;
- орієнтація на збереження вже існуючих споживачів та підтримка наявної позиції серед конкурентів;

- лідерство за показниками якості.

Досягнення цілей ціноутворення можливе завдяки умілому використанню цінових стратегій. Для цього варто визначитися в особливостях цінової стратегії, узявши за основу цілі її спрямування. Оскільки цінова стратегія – це, по суті, узагальнююча модель дій щодо встановлення і зміни цін, набір правил для прийняття цінових рішень, які забезпечують реалізацію цінової політики. Розробка цінової стратегії – постійний упроваджуваний процес. Цінову стратегію слід постійно перевіряти з урахуванням фактично досягнутих результатів та за потреби коригувати [5].

Аналізуючи вищезазначене можемо говорити, що цінова стратегія, яка розробляється в рамках цінової політики є головним рушієм та механізмом реалізації запланованих цілей підприємства, досягнення яких забезпечує підприємству стійку позицію серед конкурентів та вигідне економічне становище. Тобто, індивідуально розроблена та проведена з урахуванням усіх факторів, які можуть так чи інакше вплинути на діяльність підприємства, цінова стратегія є запорукою ефективного економічного функціонування вітчизняних підприємств.

Література:

1. Тормоса Ю.Г. Ціни та цінова політика: навч. посіб. / Ю.Г. Тормоса. - К.: КНЕУ, 2001. – 124 с.
2. Корінев В.Л. Цінова політика підприємства: монографія / В.Л. Корінев. – К.: КНЕУ, 2007. – 325 с.
3. Розенова Л.И. Цена и новая техника / Л.И. Розенова. – М.: Экономика, 2009. – 234 с.
4. Саболчик М. Цены в системе планового управления: пер. с чешск. / М. Саболчик. – М.: Экономика, 2008. – 346 с.
5. Салимжанов И.К. Цена, качество, эффективность / И.К. Салимжанов. – М.: Финансы, 2007. - С. 16–21.

*Величко Р.О., Філімонова Д.А., студенти
Науковий керівник: Фоміних В.І., старший викладач
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна*

АНАЛІЗ РИНКУ ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

Проблема фінансового забезпечення вітчизняних підприємств набуває актуальності через те, що існують проблеми достатнього

рівня фінансових ресурсів, стрімкого розвитку технологій та економічної кризи в країні. Одним із продуктивних шляхів залучення капіталу є лізинг.

Впровадження лізингу завжди супроводжується багатьма труднощами. Однак без упровадження лізингових схем український споживач може залишитися взагалі без можливості придбати нову техніку — транспортну, сільськогосподарську чи будь-яку іншу. Однак, лізинг недостатньо розвинений в нашій країні і більшість підприємств бере кредити замість лізингу. У табл. 1 і табл. 2 наведена статистика кількості юридичних осіб та фінансових компаній, які надають послуги лізингу та вартість лізингових договорів за галузями економіки.

Таблиця 1 - Кількість юридичних осіб – лізингодавців та фінансових компаній, що надають послуги фінансового лізингу

Тип установи	Станом на 30.09.2015р.	Станом на 30.09.2016р.	Станом на 30.09.2017р.
Юридичні особи – лізингодавці	267	272	193
Фінансові компанії, що надають послуги фінансового лізингу	254	385	408

Як можна спостерігати кількість юридичних осіб - лізингодавців за 9 місяці 2017 року зменшилась майже в 1,5 рази, це обумовлено більшою стійкістю фінансових компаній до економічних криз, ніж юридичних осіб-лізингодавців.

За підсумками 9 місяців 2017 року найбільшими споживачами лізингових послуг є:

- транспортна галузь (спад на 4,6%);
- сільське господарство (спад на 7,7%);
- добувна промисловість (спад на 13,2%);
- сфера послуг (ріст на 14,6%);
- будівництво (ріст на 6,2%).

Більшість показників демонструють спад порівняно з минулим роком, це пов'язано із кризовими явищами у країні, не стабільності курсу іноземної валюти та незадовільного середовища для розширення бізнесу.

Переваги лізингу, які можна навести для української економіки:

- лізинг надається в натуральному вигляді, що дає право лізинго

отримувачам за договором лізингу отримувати нове устаткування більш сучасніше, ніж вони мають;

- фінансові умови лізингу є більш стабільними, ніж умови кредитних договорів; на відміну від процентних ставок за кредит, ставки лізингу залишаються незмінними протягом усього терміну дії договору [2];

- можливість сплати лізингових платежів за мірою одержання доходів від робіт або послуг, які виконані за допомогою цих об'єктів лізингу;

- відсутність необхідності довготривалого фінансування виробництва об'єктів лізингу.

Таблиця 2 - Вартість договорів фінансового лізингу за галузями, млн. грн.

Назва галузі	Станом на 30.09.2016р.	Станом на 30.09.2017р.	Темпи приросту (30.09.2017/30.09.2016)	
			абсол.	%
Будівництво	987,5	1 048,7	61,2	6,2
Добувна промисловість	1 584,5	1 375,0	-209,5	-13,2
Легка промисловість	79,9	12,5	-67,4	-84,4
Машинобудування	301,6	261,1	-40,5	-13,4
Металургія	82,7	74,1	-8,6	-10,4
Сільське господарство	7 014,4	6 474,4	-540,0	-7,7
Сфера послуг	1 052,9	1 206,3	153,4	14,6
Транспорт	7 769,7	7 413,7	-356,0	-4,6
Харчова промисловість	488,9	338,7	-150,2	-30,7
Хімічна промисловість	113,4	123,0	9,6	8,5
Медичне обслуговування	13,8	18,3	4,5	32,6
Комп'ютерна та телекомунікаційна сфера	48,3	10,0	-38,3	-79,3
Переробна промисловість	69,6	35,4	-34,2	-49,1
Інше	4 299,9	5 748,2	1 448,3	33,7
Всього	23 907,1	24 139,4	232,3	1,0

Україна за допомогою лізингу може підняти свою авіабудівельну промисловість, виходячи з того, що тепер повітряні вантажі найприбутковіші. Держава володіє найкращим в світі вантажним літаком АН-225 "Мрія" і має зручне геополітичне розміщення, яке дозволяє контролювати перевезення по напрямках:

Західна Європа - Близький Схід, Близький Схід - Північна Америка (через Північний полюс), Західна Європа - Далекий Схід [3].

За спостереженнями спеціалістів, фінансовий лізинг в Україні невідсутній. Ефективніший і перспективніший оперативний лізинг.

Основними чинниками, що стримують розвиток лізингу в Україні, є: нестабільна макроекономічна ситуація і недостатня увага держави до проблем реального сектора економіки; висока вартість лізингових послуг внаслідок обмеженості доступу лізингодавців до дешевих фінансових ресурсів; низька кредитоспроможність потенційних лізингоодержувачів; низький рівень якості вітчизняної техніки та орієнтація високорентабельних підприємств на закупівлю імпоротної техніки й обладнання тощо. Проте дана сфера має значні перспективи щодо розвитку, але він можливий лише за умови створення сприятливого економічного та правового середовища.

Література:

1. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) станом за 9 місяців 2017 року// Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_3%20%D0%BA%D0%B2_2017.pdf

2. Техніку для української залізниці будуть купувати в лізинг [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://tsn.ua/groshi/tehniku-dlyaukrayinskoji-zalznici-budut-kupuvati-v-lizing306828.html>

3. Прейгер Д. Стан і проблеми розвитку авіаційної галузі України / Д. Прейгер // Економіка України. – 2009. - №6. - С. 4-21.

Гордієнко Д.С., студентка

Науковий керівник: Сидоренко О.О., старший викладач

Харківський торговельно-економічний інститут

*Київського національного торговельно-економічного
університету, м. Харків, Україна*

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Управління та обслуговування державного боргу є особливо важливим в контексті тих економічних труднощів, які впродовж

останніх років переживає Україна. Розв'язання проблеми обслуговування державного боргу є одним із ключових факторів економічної стабільності в країні. Від характеру врегулювання боргової проблеми в значній мірі залежить бюджетна дієздатність держави, стабільність її національної валюти, а відтак, фінансова підтримка міжнародних фінансових організацій. Необхідність розв'язання цих питань потребує пошуку шляхів вдосконалення механізму управління та обслуговування державного боргу в Україні.

Існування боргу створює реальні й потенційні проблеми в економіці. Наявність державного боргу потребує здійснення щорічних відсоткових платежів, які повинні фінансуватися за рахунок податкових надходжень. За стрімкого зростання таких видатків держава повинна або зменшувати видатки на фінансування соціально-економічних програм, або збільшувати свої доходи. Існування великого державного боргу негативно впливає на економічне зростання країни.

Теоретичні основи державного боргу та питання щодо його управління висвітлюються в працях таких українських вчених, як: О.Д. Василик, А.С. Гальчинський, Г.Н. Климко, В.В. Корнеєв, О.В. Плотніков, І.Я. Софіщенко, В.М. Суторміна, В.О. Степаненко та інших.

Важливий внесок у дослідження проблеми державного боргу зробили західні економісти: Д. Рікардо, А. Сміт, М. Браунриг, С. Вайнтрауб, Х. Джонсон, О. Екстайн, Дж. Кейнс, А. Лаффер, А. Лернер, Р. Масгрейв, М. Фрідман та інші.

Відповідно до ст. 2 Бюджетного Кодексу України державний борг — це загальна сума заборгованості держави, яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави, включаючи боргові зобов'язання держави, що вступають у дію в результаті виданих гарантій за кредитами, або зобов'язань, що виникають на підставі законодавства або договору [1]. Тобто поняття державного боргу в Законодавстві України є більш вузьким і включає тільки борг рівня центрального уряду. Натомість у вітчизняному законодавстві та в науковій практиці відсутня категорія, яка була б аналогом сектора державного управління, на рівні якого найчастіше і визначається рівень боргового навантаження держави. На сьогодні навіть серед вчених-

економістів не існує єдності думок щодо визначення сутності державного боргу.

Так, одні дослідники вважають, що "державний борг — це сума заборгованості за випущеними й непогашеними внутрішніми позиками, а також сума фінансових зобов'язань країни щодо іноземних кредиторів на певну дату" [2], а інші — що "державний борг — це сума накопичених зобов'язань держави, враховуючи відсотки за користування позиченими коштами" [3].

Державний борг виступає важливим елементом ринкової економіки й залежно від системи формування запозичень його поділяють на внутрішній чи зовнішній борг. У реаліях української економіки державний борг тісно пов'язаний з економічною безпекою держави, адже поглиблює виникнення не лише фінансових, а й соціально-політичних проблем.

Використання державою у своїй фінансовій практиці залучених коштів на кредитній основі зумовлює формування державного боргу і необхідності чіткої системи управління ним. Формування боргу впливає на фінансову безпеку держави та визначає її боргову безпеку.

Основними причинами виникнення і зростання державного боргу в Україні є дефіцит державного бюджету та постійний дефіцит платіжного балансу країни. Для фінансування дефіциту державного бюджету України залучаються кошти міжнародних фінансових організацій.

Державний борг виникає через брак у держави коштів, необхідних для виконання її функцій, серед яких регулювання економіки, проведення соціальної політики, забезпечення обороноздатності країни, утримання пенітенціарної системи, міжнародної діяльності. Тому держава змушена мобілізувати додаткові фінансові ресурси для покриття своїх видатків, необхідних для забезпечення її діяльності та виконання функцій. Основними причинами виникнення та зростання державного боргу в Україні є дефіцит державного бюджету та постійний дефіцит платіжного балансу країни, тому що, державні запозичення проводяться з метою покриття того самого бюджетного дефіциту на державному і регіональному рівнях. Для фінансування дефіциту Державного бюджету України залучаються кошти міжнародних фінансових організацій.

Державний борг з'являється в результаті фінансування дефіциту

Державного бюджету, який, у свою чергу, відображає перевищення бюджетних видатків над податками, зборами та іншими обов'язковими платежами до бюджету. Абсолютні значення державного боргу можуть бути великими, проте борг завжди має перебувати у відповідній пропорції до рівня бюджетного дефіциту і темпів зростання ВВП. Зростання ВВП призводить до відносного зниження державного боргу у відсотках ВВП, що дає змогу зводити бюджет з дефіцитом, не збільшуючи відношення боргу до ВВП. У держави може бути стабільний дефіцит бюджету у процентах до ВВП при стабільному рівні боргу у процентах до ВВП. При цьому абсолютний державний борг збільшується, а відносний — стабілізується або знижується. У країнах, де ВВП скорочується, бюджетні дефіцити призводять як до абсолютного, так і до відносного збільшення державного боргу.

Виконання державою її регулятивно-контролюючих функцій неможливе без законодавчо визначених і встановлених розмірів внутрішніх та зовнішніх запозичень і державних гарантій на поточний бюджетний рік. Державний борг має економічно обґрунтовані межі, що дають урядові змогу обслуговувати його без ризику виникнення кризи неплатежів.

В Україні державні внутрішні та зовнішні запозичення і надання державних гарантій здійснюються в межах встановлених на кожний бюджетний період граничних обсягів державного внутрішнього та зовнішнього боргу України та надання гарантій.

Існування державного боргу в умовах ринкової економіки є об'єктивним економічним явищем, обумовленим необхідністю виконання самою державою та її агентами різних суспільних функцій. Водночас фінансові потреби суспільного розвитку набагато більші ніж та сума фінансових ресурсів, яку вдається мобілізувати державі та її економічним суб'єктам на момент реальної потреби в грошових коштах.

Небажання держави та її економічних суб'єктів жити відповідно існуючим фінансовим можливостям є основною причиною виникнення державного боргу [4]. Питанням державного боргу в сучасних умовах, як і раніше, приділяється значна увага. Об'єктивно це обумовлено необхідністю забезпечувати фінансову спроможність держави та її владних органів, а також різних економічних суб'єктів, що з нею пов'язані через сукупність фінансово-економічних відносин.

Отже, як видно з наведеної вище інформації, посилення процесів глобалізації, економічні, політичні та соціальні перетворення, що відбуваються в світі за останні десятиріччя, призвели до виникнення потреби у значних за обсягом та безпечних за походженням джерелах фінансування. В більшості країн це стало причиною зростання зовнішніх державних запозичень та зробило їх фінансові системи більш вразливими до зовнішнього економічного впливу. Процес регулювання та управління державним боргом став невід'ємною складовою фінансової політики більшості країн світу.

Література:

1. Бюджетний кодекс України. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102456.html

2. Іваненко Ю.В. До питання розкриття інформації про державний борг / Ю.В. Іваненко, А.В. Мамишев / Вісник НБУ. - 2007. – №3. - С.14

3. Козюк В.В. Державний борг в умовах ринкової трансформаційної економіки України: монографія / В.В. Козюк. – Тернопіль: Вид-во "Карт-бланш", 2002. – 238 с.

4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ua-ekonomist.com>

Запорожець Ю.В., студентка

Науковий керівник: Калініченко Д.Р., асистент

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

СВІТОВИЙ РІВЕНЬ ЦІН НА ТОВАРИ І ПОСЛУГИ: ОСОБЛИВОСТІ ВСТАНОВЛЕННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ (НА ПРИКЛАДІ ЗОЛОТА)

Однією з найважливіших економічних категорій на світовому ринку товарів та послуг є ціна. За допомогою ціни відбувається перерозподіл доходів між товаровиробниками та споживачами. Провідну роль в міжнародних економічних відносинах відіграє золото та ціни на нього. Золото тривалий час було однією з форм міжнародних грошей і відштовхуючись від його вартості встановлювались ціни на товари та послуги. Нині золото являє собою особливий товар і є одним із найважливіших фінансових інструментів, який зосереджений на спеціальних ринках.

Світовий фінансовий та товарний ринок золота, його теоретичний та практичний аналіз було розглянуто у роботах зарубіжних вчених: П. Бренстайна, Д. Грейса, Д. Нейланда Е. Фекете тощо. Особливості формування дорогоцінних металів в Україні розглянуті у роботах А. Святнекова, В. Мельника, Н. Вернера, С. Варфоломєєва та ін.

Згідно з Господарським кодексом України, ціна є вираженням у грошовій формі еквівалентом одиниці товару (продукції, робіт, послуг, матеріально-технічних ресурсів, майнових і немайнових прав), що підлягає продажу (реалізації), який повинен застосовуватися як тариф, розмір плати, ставки або збору, крім ставок і зборів, що використовуються в системі оподаткування [2].

Ціна виступає основною формою зв'язку між основними суб'єктами світового ринку товарів та послуг (за допомогою договорів або контрактів) такими, як: країни та групи країн, міжнародні об'єднання, компанії, підприємства, фірми, міжнародні товарні біржі, банки та ін.

Золото є одним із ключових показників стану світової економіки. Орієнтиром світових цін на дорогоцінні метали є Лондонські фіксинги. Вважається, що це найбільш справедливі рівні цін для дорогоцінних металів. Фіксинги проводяться в кожний робочий день на торгах LBM (London Bullion Market — Лондонський ринок дорогоцінних металів). На підставі цінових заявок членів LBMA (London Bullion Market Assotiation) щодня по робочих днях, двічі на день (торги в 10:30 і 15:00 GMT) проводиться фіксинг золота. Результати торгів негайно передаються міжнародним інформаційним агентствам і визнаються в якості «довідкової ціни» по всьому світу [3].

Динаміку світової ціни, встановленої на торгах LBM, та Української ціни за офіційним курсом НБУ на золото за тройську унцію ($Oz = 31.10348$ грам) за останні 8 років показано на графіку (рис.1).

З рис. 1 видно, що ціна золота на торгах LBM постійно коливається, так найвища ціна була у 2012 році і становила 1255,5 євро, а найнижча у 2010 році – 854,7 євро, у 2018 році ціна на золото склала 1087,6 євро. В Україні спостерігається стрімке зростання ціни на золото, з 2010 року – 286,14 євро до 2018 року – 1094,3 євро, його ціна зросла майже в 4 рази.

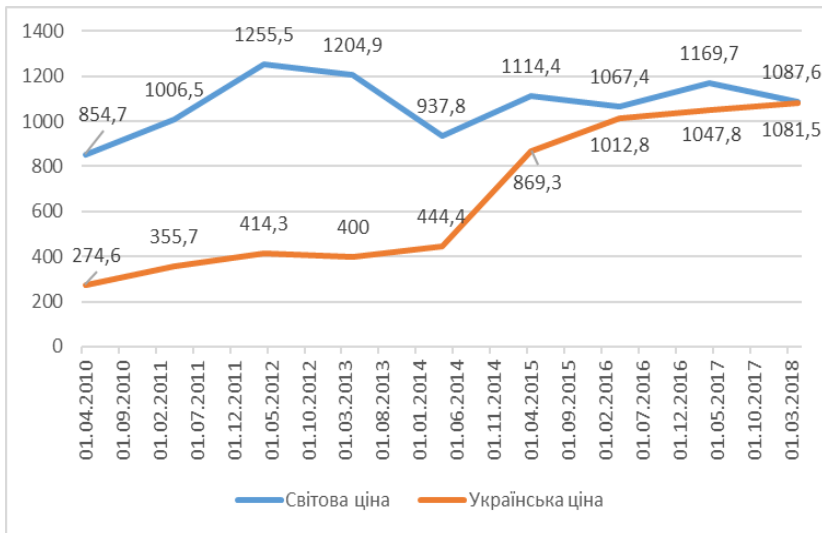


Рисунок 1 - Динаміка світових та вітчизняних цін на золото у 2010-2018 рр. (складено автором за [3])

Джерелом пропозиції золота на ринку служить: новий видобуток золота (основне джерело (до 80%) пропозиції золота на ринку (до 2500 т на рік)); державні резерви золота; приватні резерви золота; продаж золота інвесторів; продаж золота тезавраторів; продаж золота спекулянтами; контрабанда [1].

«Пропозиція на ринку золота в 2017 році скоротилася на 4%, до 4 398,4 тис. т. Видобуток досяг рекордних 3 268,7 тис. т, тоді як переробка вторсировини впала на 10%, до 1 160 тис. т (хоча багато в чому це пов'язано з високою базою порівняння: в 2016 році переробка скрапу була надзвичайно високою). Посилення екологічних вимог у Китаї (найбільший світовий виробник) призвело до зниження виробництва золота в країні на 9%. Світовий хедж-портфель скоротився на 30,4 т, це був перший рік дехеджингу з 2013 р.

Світовий попит на золото в 2017 році, незважаючи на пошавлення в IV кварталі, впав на 7%, до 4071,7 т, йдеться у звіті World Gold Council (WGC). Різке падіння обсягу роздрібних інвестицій в США (до 10-річного мінімуму в 39,4 т) призвело до скорочення світового попиту на монети та злитки (на 2%, до 1 тис.

29,2 т). Закупівлі з боку центробанків теж знизилися – на 5%, до 371,4 т, найактивнішими покупцями були Росія та Туреччина [5].

Відновленню попиту на ювелірні прикраси (зростання на 4%, до 2 135,5 тис. т) сприяли закупівлі в Індії і Китаї (зростання на 12%, до 562,7 т, і на 3%, до 646,9 т відповідно), хоча показники все одно залишаються нижче історичних середніх значень. Натомість більш широке використання золота в смартфонах і техніці призвело до зростання промислового попиту (на 3%, до 332,8 т) – вперше з 2010 року попит на золото для технологічних потреб показав позитивну динаміку» [5].

В Україні ж попит на золото знизився. Причиною стала постанова НБУ №626 від 3 жовтня 2014 року, якою було введено обмеження на операції з продажу банківських металів одній особі в один операційний (робочий) день у сумі, еквівалентом 3 тис. грн. в рамках однієї банківської установи. 14 вересня 2016 року було введено послаблення постановою №386, в якій було збільшено еквівалент до 12 тис. грн.

Через введення обмежень на купівлю золота популярним серед українців стає чорний ринок з реалізації дорогоцінних металів. В таких умовах виникла ще одна проблема – фальшиві злитки золота, з 1-но грамового і до 500 г.

Не зважаючи на великі ризики потрапити до пастки шахрая українці все одно купують золото на чорному ринку, навіть ювеліри вдаються до таких сумнівних операцій. Найбільший ризик натрапити на підробку мають жителі столиці, а також Луганської та Донецької областей.

З зазначеного вище можна зробити висновок, що золото займає провідне місце на ринку й завжди користується попитом. Аналіз динаміки цін показав, що ціна золота на світовому ринку на початку 2018 року дещо знизилась, а в Україні вартість золота з кожним роком стає вищою і досягає світового рівня.

На сьогоднішній день українці обмежені в законній купівлі золота у великих об'ємах, що змушує задовольняти їх попит на чорному ринку. Це тягне за собою економічні наслідки, які проявляються в зниженні доходів бюджету, зростанню тіньового обороту золота, підвищення частки підробного товару.

Для виходу з даної ситуації потрібне державне втручання. Можна запропонувати такі шляхи вирішення проблеми:

- 1) ввести послаблення на купівлю золота для юридичних осіб;

2) впровадити програму для боротьби з шахраями.

Література:

1. Вернер Н. Шлях золота / Н. Вернер // Український діловий тижневик «Контракти». — 2014 — № 20 — С. 6-15.

2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T030436.html

3. Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/markets/bullion/>

4. Правління Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB14077.html

5. Світовий попит на золото у 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/420018/svitovuyj-propyt-na-zoloto-u-2017-r-vprav-na-7-propozytsiya-na-4-wgc>

Калініченко Д.Р., асистент

Петрунук Є.С., студентка

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

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ: ВИГОДИ ЧИ ВТРАТИ ДЛЯ СУСПІЛЬСТВА?

На сучасному етапі розвитку економічної ситуації, яка склалась внаслідок глобалізації, жорстокої конкуренції та насиченості ринку, а також впливу економічної світової кризи, гостро стоїть питання податку на додану вартість.

За останні кілька років ПДВ привертає до себе значну увагу, через це він став предметом широких дискусій щодо доцільності його застосування та наслідків справляння для економічного розвитку та фінансування країни. Даний податок на сьогодні є одним із основних джерел доходу держави. Найбільшу частку податкових надходжень займає ПДВ, а тому важливим для фізичних та юридичних осіб є питання щодо справедливості стягнення та взагалі його необхідності.

Перші розробки з приводу податку на додану вартість беруть свій початок ще з ХХ століття. Засновниками даного податку вважають німецького бізнесмена Вільгельма фон Сіменса у 1918 році, а також американського економіста Томаса С. Адамса, який

зазначав його у своїх працях в період 1910-1921 років.

С. Адамс вбачав у податку на додану вартість гідну заміну податку на прибуток підприємств. Він був зосереджений на федеральній податковій політиці, і так як в його час не існувало ефективного національного податку з продажу, науковця турбувало не технічне вдосконалення вже існуючих податків, а створення дієвої альтернативи вже існуючому федеральному прибутковому податку [1].

Економічна сутність ПДВ полягає в тому, що ним оподатковують лише додану вартість, як різницю між вартістю продажу та вартістю придбання товару чи послуги на конкретному етапі. Це досягається завдяки тому, що підприємство, яке є платником ПДВ, отримує податковий кредит на всі оподатковувані закупівлі товарів чи послуг у підприємства, зареєстрованого платником ПДВ [2].

ПДВ в Україні був введений з 1 січня 1992 р., відповідно до Закону України від 20.12.1991 р. "Про податок на додану вартість". Проте вже через рік видано Декрет Кабінету Міністрів України від 26.12.1992 р. "Про податок на додану вартість", який змінив названий вище закон і діяв до 1997 р. До початку 2011 р. основним нормативним документом, що регламентував стягнення податку на додану вартість, був Закон України від 03.04.1997 р. «Про податок на додану вартість». Введення нового закону з ПДВ було насамперед зумовлене значним падінням фіскальної ефективності податку [3].

Як було зазначено, ПДВ – один із головних джерел з надходження коштів до бюджету. Існує велика кількість різних думок щодо існування даного податку. Одні автори говорять про його скасування через те, що він стимулює розвиток корупції, зупиняє розвиток споживчого ринку, а також утворює фіскальну нестабільність у країні. Інші ж – за збереження податку, та виступають за його вдосконалення як одного достатнього джерела доходів у казну України з високою фіскальною ефективністю і який є нейтральним до собівартості послуг та товарів на тому чи іншому ринку.

Негативною причиною ставлення до ПДВ в нашій країні виступає те, що за останні кілька років досить чітко відстежується погана тенденція, яка показує, що сума коштів, яка кожного року надходить до бюджету України поступово стає все меншою у

порівнянні з тими коштами, які вилучаються з податку. Також причиною для усунення податку є скарги багатьох підприємців, котрі іноді сплачують ПДВ кілька разів під час експорту товару в країну. Хоча Податковий кодекс України стверджує, що держава має повертати кошти, які були сплачені двічі. Але, наразі, дана проблема набуває нових обертів і гостро постає перед власниками фірм через те, що ніяка реформа не може вирішити це питання.

В Україні на даний час встановлено дві ставки податку на додану вартість: 20% та 0%. В діючих умовах постійно використовується ставка 20%, завдяки їй в країні оподатковується більшість товарів, (послуг), ставка застосовується при входженні ПДВ у ціни проданих товарів, (робіт, послуг).

Ставка у 0% застосовується при нарахуванні податку на додану вартість тоді, коли відбувається відправка товарів на експорт, тобто продаж товарів у зонах митного контролю. Використання даної ставки означає повне відшкодування податку, сплаченого постачальником за товари, послуги, матеріальні ресурси, що використовуються для здійснення поставок.

Встановлення нульових ставок на експортні товари створює позитивні передумови для збільшення його обсягу та росту конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світовому ринку. Також законодавство, зокрема Податковий кодекс України, передбачає пільги по оподаткуванню. Таким чином від оподаткування в державі звільняються поставки дитячого харчування, продаж зошитів для учнів, книжок та підручників та товарів для інвалідів та ін.

В країнах Європи ПДВ використовується достатньо широко. Європейські держави вважають, що даний податок є найкращим джерелом фінансування бюджету. Тому одним із критеріїв до вступу в ЄС є те, що в державі має бути встановлений податок на додану вартість. Щодо ставок ПДВ країнах Європи, то можна зазначити, що вони не є набагато вищими, ніж в Україні (табл. 1).

Порівнюючи ставки податку можемо зазначити, що рівень відсотків є майже однаковим у всіх країнах і складає 20-23%.

На перший погляд ці ставки нічим не відрізняються від української, та є вагома відмінність, зважаючи на те, що рівень життя в зазначених країнах є набагато вищим, а отже і доходи громадян також є вищими. Більші доходи населення зменшують податковий тиск та відчуття ставки ПДВ при її сплаті за товар

(відсоток податків у структурі доходів є меншим). З іншого погляду, більші доходи населення країн Європи стимулюють зростання рівня витрат, а отже і надходжень від ПДВ до бюджету держави. В такій ситуації Україні є над чим працювати, наприклад, підвищити заробітну плату або знизити ставку податку:

Таблиця 1 - Ставки податку на додану вартість в країнах ЄС [4]

Країна	Ставка, %
Австрія	20
Бельгія	21
Німеччина	19
Італія	22
Польща	23
Велика Британія	20

1) зростання добробуту населення здатне призвести до підвищення купівельної спроможності, що позитивно позначиться на доходній частині бюджету держави (ефект ПДВ від більшого обороту товарів) та матиме психологічний ефект (менша частка податку в структурі доходів);

2) зменшення ставки ПДВ дозволить в найкоротші терміни підвищити рівень попиту на товари та матиме ефект, подібний до попереднього з коротшим терміном реалізації.

В країнах Європи є більша кількість товарів та послуг, ніж в Україні, на які існують пільги. Прикладом може виступити наявність інтелектуальних пільг ПДВ, суть яких полягає в тому, що вони надають можливість інвесторам, які вклали свої кошти в інші країни, отримати прискорену амортизацію на основні засоби або можливість використання компаніями податкового вирахування на суму витрат, що були використані на інноваційну діяльність або певну науково-дослідницьку роботу.

Тому можна зробити висновок, що законодавці України має зробити все можливе, аби 20%, що сплачують споживачі не здавались такою великою сумою, або працювати на зниження ставки ПДВ.

Щодо економічної та соціальної сфер, то можна сказати, що податки в них виконують стимулюючу та фіскальну функцію. Перша, переважно, направлена на розвиток галузі, ринку. Інша ж – на зростання надходжень до бюджету. У розвитку ринкових

структур в Україні, на нашу думку, стимулююча функція податку, особливо ПДВ, має неабияке значення.

Отже, ми вважаємо, що ПДВ є доцільним податком у соціальній та економічній сферах тому, що він у сьогодишніх жорстких умовах стимулює населення на виконання робіт, аби в кінцевому результаті отримати прибуток. Таким чином, можна сказати, що податок на додану вартість є втратою для суспільства, що здатна принести подальшу вигоду.

Література:

1. James K. Exploring the Origins and Global Rise of VAT. 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.taxanalysts.com/>
2. Жукевич О.М. Актуальні проблеми застосування ПДВ в Україні / О.М. Жукевич // Економічний простір. – 2009. – № 22/2. – С. 24-31.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
4. Торгівельна служба підтримки ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/vat-eu-member-states>

*Калініченко Д.Р., асистент
Чернова Ю.О., студентка*

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

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗРОБКИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ ЯК ОСНОВНОГО ЧИННИКА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Розвиток глобалізаційних та інтеграційних процесів у світовому економічному середовищі зумовлюють необхідність реалізації кожною державою дієвих важелів економічного характеру. Формування даних важелів можливо здійснити за допомогою розробки чіткої економічної політики та стратегії розвитку держави на мікро- та макrorівнях. Питання розробки та реалізації державної економічної політики в Україні є досить актуальним питанням, з огляду на прагнення нашої держави щодо вступу до ЄС та необхідності формування сприятливого інвестиційного середовища, в умовах ведення військових дій.

Питання формування та реалізації державної економічної

політики є досить актуальним та неодноразово ставало предметом дискусій між вченими, економістами та аналітиками. Зокрема, варто відзначити таких вчених, як Ю.В. Ткаченко, Т.В. Романова [2], О.М. Чечель, П.М. Купчак тощо.

Економічна політика держави може бути визначена як форма реалізації державою власної суверенної економічної влади та відповідних функцій, що організаційно інституціоналізована як особливий тип та процес діяльності, який за своїм механізмом складається з формування та здійснення офіційно затвердженого алгоритму застосування правових засобів державного впливу на зміст, структуру та динаміку внутрішньо- та зовнішньоекономічних відносин, на макроекономічні властивості ринкової рівноваги, шляхом відповідної корекції змісту правового господарського порядку, з метою досягнення програмно визначених кількісних та якісних властивостей функціонування національної економічної системи, забезпечення економічного народовладдя та суверенітету України [1, с. 217].

Економічна політика будь-якої держави здійснюється на двох основних рівнях – регіональному та загальнодержавному.

До основних факторів, що безпосередньо здійснюють вплив на формування регіональної економічної політики в Україні, можна віднести:

- наявність ресурсного потенціалу;
- науково-технічну потужність регіону;
- ступінь забезпеченості регіону людським капіталом, зокрема кваліфікованою робочою силою;
- виробничу потужність регіону;
- можливість акумулювання фінансових та інвестиційних ресурсів;
- наявність диспропорцій у виробничо-господарській структурі регіону;
- налагодженість економічних зв'язків з сусідніми регіонами.

На процес формування державної економічної політики в Україні впливають безліч позитивних та негативних факторів. До негативних слід віднести:

- нерівномірність розвитку виробничо-господарських структур регіонів;
- наявність тенденцій до зниження економічної та інвестиційної привабливості України, в наслідок впливу політичного чинника;

- недосконалість діючого законодавства;
- наявність тимчасово окупованих територій та районів, де відбуваються активні бойові дії;
- наявність негативного міграційного сальдо.

До позитивних факторів впливу на процес формування державної економічної політики країни варто віднести:

- наявність різноманітної ресурсної бази;
- наявність значної кількості кадрового потенціалу;
- географічне розташування України, з огляду на кліматичні умови;
- наявність значного, але невикористовуваного інфраструктурного потенціалу;
- наявність потенційно-потужного рекреаційного потенціалу.

Одним з напрямів державної економічної політики України є державна інвестиційна політика.

Погоджуючись з Т.В. Романовою, зазначаємо, що пріоритетами державної інвестиційної політики повинні бути модернізація виробництва і його структурна перебудова, підвищення конкурентоспроможності виробництва як регіонального, так і загальнодержавного значення, сприяння надходженню інвестицій в економіку держави, становлення інноваційно-орієнтованої моделі розвитку сучасної економіки, активізація участі України в економічних процесах на світовому рівні [2].

Відповідно до офіційних статистичних даних, станом на 01.10.2017 р. найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 25,8% та підприємств промисловості – 27,3%. До основних країн-інвесторів належать Кіпр –25,7 %, Нідерланди – 16,5%, Російська Федерація – 11,1%, Велика Британія – 5,5%, Німеччина – 4,6%, Віргінські Острови (Брит.) – 4,2%, і Швейцарія – 3,9% [3].

На нашу думку, для реалізації економічно-ресурсного потенціалу України необхідно розробити та реалізувати ґрунтовну та об'єктивно адекватну державну економічну політику.

Так, державна економічна політика України має здійснюватися за наступними напрямками:

1. Узгодження і спрощення діючого законодавства, зокрема податкової бази.
2. Спрощення процедури відшкодування податкового кредиту

для вітчизняних підприємств-експортерів.

3. Зменшення податкового навантаження на середній та великий бізнес, разом з підвищенням розміру штрафних санкцій, за ухилення від сплати податків.

4. Розробка та впровадження цільових програм підтримки малого та середнього бізнесу, зокрема у частині пільгового оподаткування та лояльного кредитування.

5. Підтримка та розвиток науково-технічного потенціалу України, сприяння формуванню технопарків.

6. Капітальна модернізація інфраструктури України, зокрема автомобільних шляхів і портових мереж, для реалізації транзитно-торгівельного потенціалу та створення сприятливих умов для залучення іноземних підприємств.

7. Розвиток точного машинобудування, через надання пільгових кредитів, створення наукових центрів підготовки необхідного кадрового потенціалу, укладання патентних угод.

8. Формування сприятливого інвестиційного клімату, зокрема, посилення інвестиційних надходжень від економічно розвинених та потужних країн, а не від країн, що є провідними центрами офшорних зон.

9. Посилення позицій банківського сектора та сфери фінансових послуг, як потенційного джерела акумулювання фінансових ресурсів.

10. Посилення процесів внутрішнього та міжрегіонального інвестування.

Таким чином, для реалізації потенціалу економічного зростання та формування належного рівня конкурентоспроможності, як держави, Україні необхідно впроваджувати комплекс економічних програм та реформ, які у сукупності складатимуть державну економічну політику.

Література:

1. Задохайло Д. Економічна політика держави в системі правового і законодавчого забезпечення / Д. Задохайло. – Харків: Вісник Національної академії правових наук України. – 2013. – С. 214 – 221.

2. Романова Т.В. Формування державної регіональної економічної політики зростання інвестиційного потенціалу регіонів України [Електронний ресурс] / Т.В. Романова. – Дніпро: ТОВ «ДКС-центр». - 2010. - № 9. Режим доступу:

<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=316>

3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=PravoviZasadiDiialnosti>

Кривенко В.О., студент

Науковий керівник: к.е.н., доцент Вовк О.М.

Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна

НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Малоймовірно, що держава покликана відігравати активну роль у регулюванні економічних процесів та вживати заходів щодо соціального захисту населення. Мова йде не про те, чи повинна держава втручатися в економічне життя суспільства, а лише про те, як і в якому масштабі це робити.

Для виконання цих фундаментальних цілей держава в галузі економіки діє в декількох напрямках. По-перше, це створює саму інфраструктуру та середовище господарської діяльності. По-друге, вона формує інституційну структуру, яка забезпечує основні правила та правила господарської діяльності. По-третє, це створює сприятливе соціальне середовище. По-четверте, вона розробляє та реалізує певну економічну політику, розроблену, наприклад, для визначення пріоритетних напрямків економічного розвитку. По-п'яте, вона здійснює свою господарську діяльність як активний суб'єкт економічної політики. По-шосте, вона встановлює державний порядок та здійснює державні закупівлі.

Дослідженням цієї проблеми займалися такі відомі вчені, як С. Брю, Дж. Бьюкенен, К. Макконнелл та багато інших.

В даний час практично всі реально діючі економічні системи характеризують тісне переплетення ринкових відносин з елементами державного контролю і регулювання. Світовий досвід показує, а численні наукові дослідження підтверджують, що не може бути ефективної ринкової економіки без активної регулюючої ролі держави. Для цієї ролі вона використовує різні важелі впливу на економіку.

Масштаби державного регулювання, його конкретні форми і

методи істотно розрізняються в різних країнах. Вони відображають історію та традиції, масштаби країни та інші фактори. Довга історія дебатів між тими, хто переоцінює і перебільшує роль ринку, недооцінюючи роль держави, і тими, хто перебільшує можливості сучасної держави, не визнаючи роль ринкової саморегуляції. Пошук шляхів раціонального співвідношення цих двох підходів триває. Тут особливе значення має економічна політика.

До найбільш загальних економічних цілей держави належать такі: забезпечити економічне зростання; створити умови економічної свободи (право господарюючих суб'єктів вибирати вид, форму і сферу економічної діяльності, методи здійснення та використання доходу від неї); забезпечувати економічну безпеку і економічну ефективність (здатність всієї економіки отримати максимальний результат від використання обмежених ресурсів); сприяти повній зайнятості (кожен, хто може і хоче працювати, має роботу); надавати допомогу тим, хто не може повністю забезпечити себе сам і так далі.

Економічна політика будується на вмілому поєднанні перспективних і поточних цілей.

У довгостроковій перспективі метою економічної політики України, наприклад, є формування соціально-орієнтованої ринкової економіки. Поточні завдання включають, наприклад, проблеми державного боргу, бюджетний дефіцит і так далі.

Держава завжди дотримується таких класичних функцій, як стабілізація економіки; захист прав власності; регулювання грошового обігу; перерозподіл доходів; регулювання взаємовідносин між роботодавцями і найманими працівниками; контроль над зовнішньоекономічною діяльністю; суспільні блага тощо. З розвитком суспільства відбувається збагачення, уточнення функцій держави. Цей процес йде за наступними напрямками: послідовний перехід від прямих до непрямих методів регулювання економіки; посилення ролі держави у вирішенні соціальних проблем (зниження диференціації доходів населення, стабільності в суспільстві, регулювання трудових відносин).

Виникають і якісно нові функції держави, пов'язані з розвитком постіндустріального суспільства. Це підтримка фундаментальної науки, участь у вирішенні таких відомих глобальних проблем людства, як подолання екологічної кризи та її наслідків, усунення економічного відставання країн третього світу від передових

держав Заходу, скорочення гонки озброєнь.

Держава має функції, що належать до виключної її компетенції. Так, ускладненням відносин між державою і бізнес-економічних проблем сучасної держави пов'язана не тільки зі створенням умов для функціонування ринку, але також вимагає визнання її ролі в підтримці балансу суспільних інтересів, соціальної стабільності та захисту національних інтересів [1].

Роль держави суттєво змінюється на різних стадіях розвитку ринкових відносин в економіці.

Оновлений статус відіграє роль не стільки організатора виробництва, скільки арбітра, який здійснює контроль над економікою і пріоритетних напрямів економічної політики.

Реалізація економічної політики передбачає застосування певного інструментарію (методів, форм регулювання). Його вибір визначається станом національної економіки, пріоритетним напрямком економічної політики, що склалася в даний момент теоретичною концепцією регулювання.

Економічна політика держави як провідний суб'єкт суспільного виробництва і повинна створювати інтерес кожного працівника, суб'єкта суспільного виробництва в більш продуктивній роботі. Держава (уряд), як представник усіх людей, повинна враховувати складність взаємодії економічних інтересів як у суб'єктах, так і з точки зору (корінних і не номінальних) цінностей, а також щодо тривалості (довгострокові, короткочасна) і при наявності суперечностей (узгоджених-розбіжностей), антагоністичних нереакційних і т. д., і створюють умови для вирішення протиріч, реалізації інтересів, погодження або оптимізації [2]. Основним завданням державної економічної політики є поєднання, гармонізація інтересів, особистість, колектив, провідні соціальні групи, держава (нація). На державному рівні координація інтересів починається на рівні уряду, на рівні парламентської системи та механізмі її використання для узгодження інтересів різних політичних партій, національних груп.

Задоволення соціальних та індивідуальних потреб є кінцевою метою структурних змін в економіці нашої держави на сучасному етапі. Проте через неоднорідність потреб, їх задоволеність у ринковій економіці залежить від цілої системи різних показників. Таким чином, на національному економічному рівні це збільшення розміру національного доходу, його розподілу та оптимізація

структури перерозподілу. Але оскільки масштаби економічного розвитку, а також рівень життя в країні визначаються розмірами та структурою валового внутрішнього продукту, в аспекті національної економіки цей показник є необхідним для оцінки структури економіки

Оскільки головною метою процесу вдосконалення структури економіки є досягнення сталого економічного зростання суспільного виробництва та підвищення її ефективності, зміст державної економічної політики полягає в наступному:

1) встановлення цілей структурної перебудови, орієнтованої на вирішення економічних питань, пов'язаних з ринковими реформами в економіці;

2) визначення вихідного ресурсного потенціалу суспільного виробництва за галузями, виробничими групами, економічними регіонами. Важливим критерієм у цьому випадку має бути рентабельність та корисність цього ресурсу;

3) розподіл галузей, галузей промисловості, регіонів, розвиток яких має стимулюватися в першу чергу, оскільки в умовах тривалої економічної кризи неможливо одночасно підняти всі типи галузей економіки;

4) визначення обсягів ресурсів, необхідних для прискореного розвитку пріоритетних галузей та видів виробництва, розроблення заходів щодо їх мобілізації та концентрації в пріоритетних сферах економічного розвитку;

5) формування механізмів регулювання процесу гармонізації та процесу структурної перебудови.

Основні функції державної економічної політики, враховуючи обрані елементи, повинні включати:

- забезпечення правопорядку в країні в цілому, без чого неможливо ефективно управляти будь-яким суспільним життям, у тому числі економічним;

- гарантія дотримання всіма учасниками громадськості, включаючи учасників ринку, загальноприйнятими "правилами гри";

- створення та підтримка інфраструктури, на основі якої економіка країни повинна ефективно функціонувати;

- створення та підтримка соціального фону, що сприяє нормальному функціонуванню економіки.

Література:

1. Бреннан Дж. Причина правил. Конституционная политическая

економія / Дж. Бреннан, Дж. Бьюкенен. — СПб.: Экономическая школа, 2005. — 272 с.

2. Економічна теорія: політична економія: підруч. / За заг. ред. С.І. Юрія. - К.: Кондор, 2009. - 604 с.

Куліш А.В., студент

Науковий керівник: Москаленко К.С., асистент

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

СУЧАСНИЙ СТАН ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Фіскальна політика кожної держави є її невід'ємним елементом та важкою зброєю. Ця політика ставить перед собою ціль захисту національних інтересів і стимулювання економічного зростання, для забезпечення інвестицій країни.

Фіскальна політика України тільки починає формуватися та набирати оберти у своєму розвитку. Але перед нею постають труднощі, пов'язані в єдності старого вітчизняного податкового законодавства із новим законодавством Євросоюзу.

Втілення результативної фіскальної політики ускладнюється через складне поєднання її з монетарною політикою, яка направлена на підтримування курсу гривні та гальмування темпів інфляції, яка за даними Державної служби статистики України у 2017 році склала 13,7%, а в 2016 році - 12,4% [1].

Фіскальна політика була впроваджена після світової кризи 1929-1933 років. Джон Мейнард Кейнс ввів термін «фіскальна політика» та довів її соціально-економічну важливість. У цей період політика була спрямована на зменшення рівня безробіття і вихід з економічної кризи. Кожний історичний період має відмінності у сфері фіскальної політики держави. Сучасна політика визначає головні джерела поповнення казни, методи фінансування та напрямки використання фінансових ресурсів країни.

Основна передумова створення фіскальної політики держави – стан національної економіки. Зараз в Україні створений ряд реформ, головним завданням яких є підтримка макроекономічної стабільності. Реформи, які були здійснені в останні роки змінили тарифну систему енергопостачання, стабілізували банківський сектор, реформовано сферу охорони здоров'я та створено

антикорупційні органи та впроваджено декларування доходів, податок на доходи фізичних осіб [2].

Розглядаючи механізм втілення фіскальної політики в Україні, можна зробити висновок, що вона була дискреційна. При дискреційній політиці уряд має проводити заходи для досягання повної зайнятості, економічного росту і зниження інфляції. Проблематика фіскальної політики в Україні у минулі роки це те, що вона відбувалася під дією стихійних інфляційних процесів і бажанні розв'язати проблему бюджетного дефіциту через емісію паперових грошей. На жаль, вирішити фіскальні проблеми назавжди неможливо. Будь-які спроби зробити це приводять до значних економічних труднощів, які залишають відбиток на фінансовій політиці держави та бюджетній системі.

Під час економічного спаду, який відбувся в Україні у 2015 році й був набагато сильнішим ніж у 2014 році, уряд зазвичай застосовує стимулюючу фіскальну політику. У цьому випадку можна застосувати такі фінансові заходи – зменшити податки, збільшити державні видатки. Під час економічного спаду може відбутися поява бюджетного дефіциту. Стимулююча фіскальна політика ставить перед собою за мету стримувати зростання попиту, у той період, коли існує інфляція попиту.

Ефективність фіскальної політики полягає у швидкому й адекватному реагуванні на зміни у національній економіці та здатність зупинити загрози. Однією зі складових фіскальної політики є податкова політика. Саме вона стикається з основними проблемами до яких відносять недосконалість законодавчої бази та високий рівень тіньової економіки.

Тіньова економіка головна проблема розвитку фіскальної політики. Вона зводить нанівець ефективність дій бюджетної політики. Тінізація великих обсягів зарплат призводить до обмеження можливості держави виплати пенсій та утримування податків. Тіньове підприємництво має можливість поширення заборонених товарів, відхиляється від виплат податків [3, с. 26-27].

Також, високий рівень перерозподілу ВВП через державний бюджет, який не впливає на зменшення фіскального навантаження на підприємництво, відбувається збільшення державного боргу – це актуальна проблема фіскальної політики сьогодні.

Фіскальна політика України дуже тісно пов'язана із грошово-кредитною політикою. Дії, зроблені у фіскальній політиці, можуть

бути здійснені лише при стійкому валютному курсі. Фіскальна політика при плаваючому курсі неефективна, а при фіксованому курсі - навпаки. Зараз це одна з головних економічних проблем України, адже валютний курс постійно змінюється [4, с. 16-17].

Проблематика фіскальної політики відображається у працях вітчизняних науковців В.М. Федосова, І.О. Луніної, В.М. Мельникова, С.С. Шумської та ін. Але економічна ситуація потребує постійного уточнення. У своїх роботах В.М. Мельников зазначає, що для подолання проблем фіскальної політики мають бути залучені всі фінансові інструменти економічної політики уряду. Він пропонує залучити важелі податкового регулювання і стимулювання, які у своїй співпраці будуть потужним важелем у соціально-економічному розвитку суспільства. Науковець вважає, що зміна умов оподаткування населення передбачає заходи, які призведуть до зростання доходів населення і платоспроможного попиту [4, с. 11].

У своїх працях С.С. Шумська та В.М. Опарін вивчали проблеми збільшення державного бюджету і досліджували методи для зменшення впливу фінансової кризи на податкове реформування в Україні. Вони зробили вагомий внесок у дослідження особливостей податкового регулювання в Україні та країнах світу.

Фінансову політику країни Р. Набієв розглядав у широкому аспекті понять. Він досліджував та вивчав її як єдине ціле податкової, грошової, бюджетної, інвестиційної, грошово-кредитної політики. Такий великий перелік складових не тільки ускладнював визначення мети роботи, а й приводив до великої кількості цілей.

Вклад у розвиток фіскальної політики також зробив В. Солоу, який розглядав теорію фіскальної політики у вузькому розумінні. Він вважав, що головне завдання цієї політики – це стабілізаційна функція, яка містить зниження інфляції, зменшення рівня безробіття та збільшення обсягів виробництва. При здійсненні цих дій держава впливає на державний бюджет і це означає, що фіскальна політика, виконуючи стабілізаційну функцію, також відтворює і бюджетну [5, с. 37 - 38].

Наукові дослідження, які постійно відбуваються у сфері фіскальної політики, необхідні для досягнення позитивних результатів у розвитку національної економіки. Для економіки вони відіграють велику роль, адже відбувається стимулювання стійкого економічного зростання та досягнення конкурентоспроможного

рівня національної економіки. Але питання, які стосуються інструментів фіскального регулювання, потребують подальшого вивчення.

За даними Державної фіскальної служби 2018 рік стане роком розбудови фіскальної служби. Відбуваються зміни у Податковий та Митний кодекси. Ще планується інституційні та функціональні зміни. Зараз визначені індикативні показники з надходжень до державного бюджету у 2018 році для Державної фіскальної служби України визначені на рівні 771,7 млрд. грн., сума податкових платежів складає 399,9 млрд. грн., перевищуючи показник 2017 року на 35,6 млрд. грн. Запланований збір митних платежів – 371,8 млрд. грн., який більше ніж у 2017 році на 88,2 млрд. грн. Показники надходжень з основних податків на 2018 рік: з ПДВ з вироблених в Україні товарів - 84,3 млрд. грн., ПДВ з ввезених в Україну товарів – 300 млрд. грн., акцизного податку – 124,1 млрд. грн., податку на прибуток – 81,8 млрд. грн. [6].

Отже, фіскальна політика країни відноситься до найдієвішого засобу макроекономічного регулювання. Вона є головним важелем економічної політики. Фіскальна політика країни відбувається через регулювання витрат та доходів. Важливими цілями фіскальної політики є балансування бюджету, зниження рівня безробіття, забезпечення економічного зростання. Головне завдання української фіскальної політики – формування такої політики, яка змусить зростати національну економіку.

Література:

1. Держстат оприлюднив показники інфляції за 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tsn.ua/groshi/derzhstat-oprilyudniv-pokazniki-inflyaciyi-za-2017-rik-1081825.html>
2. Фіскальна політика України: концептуальні засади та прагматичні аспекти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ndi-fp.nusta.edu.ua/thesis/593/>
3. Фіскальна політика України: особливості реалізації у коротко- і довгостроковому періодах [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/2358/1/Туржанська%20В._%20ФМО-21.pdf
4. Мельник В.М. Фіскальна політика держави в умовах фінансової кризи / В.М. Мельник // Фінанси України. – 2011. – №11. – С. 11-17.
5. Зимовець В.В. Державна фінансова політика економічного

розвитку / В.В. Зимовець; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2010. – 356 с.

6. 2018 рік стане роком розбудови фіскальної служби. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/321364.html>

Овсієнко Н.М., студентка

Зиза О.О., к.е.н., доцент

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

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПИВА

Пивна індустрія посідає значне місце у переробній промисловості України. Вона є прибутковою не лише для інвесторів та безпосередніх виробників, а й для держави.

Діяльність суб'єктів господарювання ринку пива в Україні постійно перебуває під впливом державного регулювання, що реалізується, в першу чергу, через зміни податкового законодавства (зокрема, в питаннях підакцизних товарів). При цьому на ринку пива України одне робоче місце в індустрії створює до 10 місць в суміжних галузях. А виробники пива прагнуть підпорядковувати стандарти новітніми технологіям.

За останні роки виробництво пива в Україні швидко знижується (рис. 1), що обумовлено падінням платоспроможного попиту населення на тлі глибокої фінансово-економічної кризи та девальвації національної валюти.

Падіння прискорилося в кінці 2013 - початку 2014 року. Криза в країні, втрата територій, проведення АТО - все це вплинуло на негативні тенденції галузі:

- експорт пива зменшився (Росія була одним з головних ринків збуту української продукції);

- виробничі потужності одного з лідерів ринку (компанії Ефес-Україна) перебували в Донецьку. Зараз робота підприємства припинена, а 2015 рік був закінчений зі збитками 1,272 млрд. грн.

Окрім загальноекономічної ситуації в країні, також негативно впливає на функціонування галузі введення протягом останніх трьох років усе нових законодавчих ініціатив у сфері

оподаткування і продажу пива. Так, на обсягах продажу негативно позначилися підвищення податку на хмелярство і виноградарство, стан акцизного податку, а також регуляторні ініціативи цілого ряду місцевих рад про заборону продажу пива у вечірній і нічний час. У сукупності усе це катастрофічно відобразилося на роботі пивоварної галузі в цілому [1].

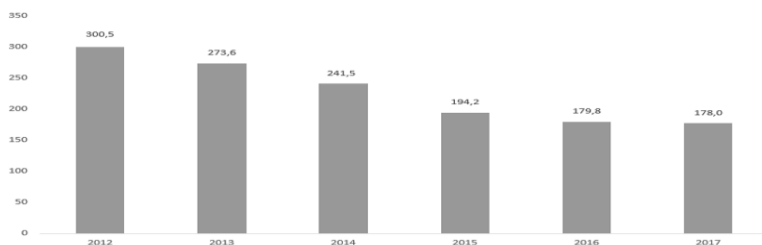


Рисунок 1 – Динаміка виробництва пива в Україні (млн.дол.) у 2012-2017 рр.

Відтак, ставка акцизного податку на пиво солодове за період 2012-2017 рр. зросла більш, ніж в три рази (з 0,81 до 2,78 грн. /л), що значно більше показників, передбачених ПКУ для щорічної індексації, в той час як бюджетні надходження зросли лише удвічі (з 2,1 млрд. до 4,4 млрд.). Наслідками стало те, що за цей період виробництва пива скоротилося майже на 50% (з 300,5 до 178 млн. дал.). Використання потужностей з виробництва пива в 2016 році склало лише 43% проти 74,3% в 2012 році, а чисельність працюючих в пивоварній галузі впала з 13,5 до 10,4 тис. осіб [3].

У 2015 році пиво привівняли до алкоголю, законодавчі зміни набули чинності 1 липня 2015 року. Тепер виробники пива працюють практично на рівних умовах з виробниками міцного алкоголю, незважаючи на те, що в силу специфіки виробництва (лікєро-горілчані вироби – це спиртова суміш, в той час як пиво – продукт бродіння), особливості виробництва і обороту цих продуктів значно відрізняються, що не було враховано при зміні регулювання. Основні зміни торкнулися правил реклами пива і ліцензій. Заборона реклами принесла великі збитки для телевізійників. На радіо і в Інтернеті реально рекламувати пиво в денний час, а на телебаченні виробники пива тепер може виступати тільки спонсором передач і тільки у вечірній час. Ліцензія для

точки продажу на рік тепер коштує 8000 грн. Також потрібні ліцензії на оптову діяльність. Вартість такого дозволу для міні-пивоварні становить 500 тис. грн. Це призвело до закриття багатьох невеликих підприємств, так як зробило їх існування нерентабельним. Закон привів до великого галасу, були розроблені законопроекти, які нівелюють його згубний вплив на бізнес. У серпні 2016 р. один з таких актів пройшов перше читання, однак до другого так і не дійшов. У жовтні 2016 р. була зроблена ще одна спроба, але законопроект про часткову дерегуляцію галузі, який був розроблений і внесений в Раду з ініціативи Мінфіну і пропонував скасувати ліцензії на імпорту і експорт алкогольної продукції вартістю 780 грн., не був зареєстрованим у Верховній Раді.

Загалом даний законопроект передбачав усунути такі законодавчі обмеження для виробництва та продажу пива [2]:

1. Атестація виробництва, ліцензія на виробництво, сертифікат відповідності продукції, ліцензія на імпорту і експорт пива. Подібного регулювання не існує у країнах ЄС, що створює штучні бар'єри у торгівлі.

2. Нормування витрат спирту. Спирт не є складовою частиною пива, так як алкоголь утворюється в результаті природного процесу бродіння.

3. Маркування пива як міцного алкоголю. Пиво має певні особливості маркування, які потрібно враховувати. При цьому, зміст алкоголю та інша важлива для споживачі інформація указується на етикетці.

4. Заборона використання брендованого обладнання. У країнах ЄС та усьому світі таких обмежень немає, або ж вони незначні. Брендування обладнання надається підприємцем в секторі ресторанного бізнесу на пільгових умовах, що дозволяє розвивати даний вид бізнесу, який має високу додану вартість для економіки.

5. Заборона спонсорства спортивних команд. Згідно зі світовою практикою, виробники часто виступають спонсорами спортивних заходів. Так, світові бренди пивних компаній спонсорують національні збірні країн з футболу, турніри EURO і FIFA.

6. Заборона реклами пива на ТВ і радіо. Підхід до регулювання реклами пива в країнах ЄС різний - від повної заборони реклами пива (крім таких країн як Норвегія і Франція) до відсутності будь-яких обмежень, крім заборони реклами алкогольних напоїв в рамках передач для дітей та підлітків.

В результаті ми побачили, що переважна частина вимог до пивної галузі в Україні йде в розріз з європейською практикою.

У 2017 році влада все ж таки внесла зміни щодо реалізації алкоголю - їх дію ми побачимо у 2018 році.

По-перше, законодавчі поправки скасували сертифікацію спиртного, вірніше вона стала не обов'язкова. Раніше діяла стаття 10 ЗУ «Про державне регулювання виробництва, обороту, реалізації спирту та алкогольної продукції». Тепер роздрібним торговцям не потрібно сертифікувати алкоголь. Виробників ця зміна не торкнулася.

По-друге, інтернет-торгівля залишається нерегульованою, оскільки в законах є протиріччя. Адже в он-лайн не потрібні, наприклад, облікові книги роздрібних операцій. Переліки вимог не збігаються в різних законодавчих актах і це стосується не тільки звітності, а й вітрин, протипожежної сигналізації. Доставка алкоголю кур'єрами з веб-сервісів відноситься до пересувної торгівлі. А фіскальна служба не дає ліцензію на алкоголь пересувним точкам. Тому інтернет-торгівля де юре - під заборону, а де факто досить активна: сайти Rozetka, Goodwine і інші продають багато різноманітного алкоголю.

По-третє, роздрібні торговці більше не здають звітність за обсягами продажів. Цю політику почали проводити в 2017 році, і період експерименту виявив, що відсутність звітності роздробу не призводить до негативних наслідків. Ця зміна у 2018 році закріплена законодавчо. Але виробники, імпортери і оптові торговці, як і раніше зобов'язані надавати звіти податківцям [3].

Отже, спад в пивній індустрії залежить, першочергово, від регулювання з боку держави. Перегляд окремих положень податкового, регуляторного та іншого пов'язаного законодавства дозволить відновити зростання на даному ринку.

Література:

1. Петухова О.М. Тенденції розвитку світового та українського пивного ринку [Електронний ресурс]/ О.М. Петухова, Д.Е. Аманов // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2015. – № 1. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3716>.

2. Шевченко Е. Украина. Что даст дерегулирование рынка пива [Електронний ресурс] / Е. Шевченко // Бизнес. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://biz.nv.ua/experts/shevchenko->

e/podojdet-li-ukraine-evropejskij-podhod-236278.html.

3. Коренькова Г.М. Обсяг виробництва солоду [Електронний ресурс] / Г.М. Коренькова // Українська галузева компанія по виробництву пива, безалкогольних напоїв та мінеральних вод УКРПИВО. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://ukrpivo.com/category/obsyag-virobnitstva-solodu/>.

Петрунук Є.С., студентка

Зиза О.О., к.е.н., доцент

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

ОКРЕМІ ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ

Децентралізація є складним і відносно новим явищем в Україні, на дослідження виникнення та перспектив розвитку якого спрямовує зусилля вітчизняна та зарубіжна наукова думка. Особливе місце в науковому пошуку значної кількості сучасних дослідників посідає аналіз теоретико-методологічних засад становлення системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування в умовах переходу до децентралізації державного управління. У зв'язку із цим особливої актуальності набуває проблема визначення ролі децентралізації у формуванні засад фінансового забезпечення місцевого самоврядування.

В Україні децентралізація бере свій початок з народження держави – України, а саме з 24 серпня 1991 року. Тоді завданням децентралізації була необхідність вирішення всіх цих політико-правових, соціально-гуманітарних, екологічних та інших проблем детермінує важливість пошуку концепцій нових організаційних систем публічного менеджменту (new public management), з акцентуванням уваги на демократизацію державного управління, оптимізацію та ефективізацію прийняття публічно-владних рішень та, відповідно, модернізацію публічної влади [1].

Не зважаючи на те, що практика впровадження децентралізації влади існує ще з ХХ ст., у наш час все ще існують не вирішені проблеми її запровадження, що трапляються на шляху як розвинених країн, так і країн, що розвиваються. Також вагомою проблемою децентралізації є те, що державна влада не дає місцевому самоврядуванню стільки коштів, скільки потрібно для

того, щоб місцеве самоврядування виконувало свою роботу належним чином. Всі гроші йдуть на заробітну плату державним службовцям, в соціальні сфери, а на більше коштів бракує. Чинovníки постійно говорять про те, що країна бідна і в неї не вистачає коштів. Тому постає питання, а як в інших країнах, наприклад в Польщі, Німеччині або у Швейцарії, чому в них рівень життя кращий у тих самих селах, вони мають охайний вигляд, ніж в Україні?

Виявляється, що в цих країнах держава набагато менше втручається в місцеві справи. У тамтешніх селах міцні традиції самоврядування, люди в громадах слідкують за тими, кого обрали, велика частина місцевих податків залишається в місцевих громадах і використовується розумно. Якщо запитати громадян цих країн про владу, то вони згадають передусім не президента чи прем'єра, а свого найближчого голову місцевого органу самоврядування — скажімо, війта чи мера. Вони добре знають хто це, контролюють місцеву владу зі свого боку. Держава також контролює місцевих очільників, щоб вони дотримувалися законів.

Польща, як країна-сусідка України розпочинаючи демократизацію, дотримувалася політичної думки та концепції видатного представника неоконсерватизму Дж. Муравчика, який схилився до того, що загальна підтримка демократичного шляху розвитку дозволить створити “світ американського зразка, не схожий на жоден з минулих – це будуть мир, гармонія, а не загарбання” [2, с. 321-322].

Такий контекст передбачає, насамперед, наявність представницьких і підзвітних органів влади. При цьому відповідні владні інститути та структури мають періодично оновлюватися на конституційних засадах, а їх діячі обов'язково мають керуватися виключно принципом верховенства права. Польська модель демократії базується на створенні соціального і культурного клімату в суспільстві, який уможливує реалізацію саме такої форми демократії. Головним у практичному вимірі є те, що поляки, наслідуючи західні моделі, вважають найбільш важливим створення демократичної системи постійного гатунку, а не ставлять на певного лідера чи партію, які підтримуватимуть цей процес і явище.

Наша держава теж обрала курс на сім'ю цивілізованих держав. Вона наважилася дати більше можливостей людям на місця. І прав,

і ресурсів, щоб вистачало й на дороги, і на школу [3].

Для розкриття даної теми, насамперед, необхідно зробити спробу розглянути та проаналізувати саме поняття «децентралізація».

Наприклад, О. Бориславська стверджує, що децентралізація є доволі складним поняттям, яке можна розкривати через його вплив на адміністративно-територіальний устрій держави, систему органів публічної адміністрації, розподіл між ними функцій, повноважень та фінансових ресурсів [4].

Тобто децентралізація – це розширення і зміцнення прав та повноважень місцевого та регіонального самоврядування стосовно незалежного прийняття рішень та виконання, делегованих державною владою, повноважень. Таким чином у місцевих бюджетів посиляться можливості. Це умова розвитку місцевої економіки:

- зникають адміністративні бар'єри, аби малий та середній бізнес міг розвиватись на значно більших територіях громади;
- з'являються нові робочі місця;
- збільшуються надходження до місцевого бюджету.

Оскільки децентралізація в народі зветься як «влада народу», тому пропонуємо розглянути саме економічні її результати.

Про позитивні висновки фінансової децентралізації вже багато раз наголошувалося – це щорічне зростання обсягів власних ресурсів місцевих бюджетів, їхньої частки в структурі зведеного бюджету України, можливість органів місцевого самоврядування спрямовувати кошти на видатки розвитку, реалізація інфраструктурних проектів тощо. Першим кроком на шляху реалізації реформи стала фінансова децентралізації, яка розпочалася з прийняття змін до Бюджетного та Податкового кодексів України. Як відомо, у 2017 р. прями міжбюджетні відносини з державним бюджетом мають 366 об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ).

З початку 2017 р. власні доходи 366 ОТГ зросли у два рази. За словами віце-прем'єр-міністра, міністра регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ Г. Зубка, реформа децентралізації демонструє результат – об'єднані громади стають фінансово самодостатніми, їхні доходи збільшилися на 1,3 млрд. грн. та становлять 2,6 млрд. грн. (+1,3 млрд. грн.). З урахуванням міжбюджетних трансфертів з державного бюджету доходи загального фонду бюджетів 366 ОТГ

за чотири місяці 2017 р. становлять 5,5 млрд. грн.

Так, за даними Міністерства фінансів України, у січні – березні 2017 р. доходи бюджетів ОТГ зросли на 0,7 млрд. грн., або 52,1 % (січень – березень 2016 р. – 1,2 млрд. грн., січень – березень 2017 р. – 1,9 млрд. грн.). Зростання спостерігається по всім видам надходжень, зокрема: податок на доходи фізичних осіб – 6,9 млрд. грн., або 43,3 %; плата за землю – 1,1 млрд. грн., або 21,4 %; єдиний податок – 2,0 млрд. грн., або 54,6 %; акцизний податок з роздрібною торгівлі – 0,9 млрд. грн., або 41,4 %. Ті громади, які створилися у минулому році, а таких 207, лише в цьому році отримали 60 % надходжень від податку на доходи фізичних осіб до своїх місцевих бюджетів. Фінансовий аналіз показує, що їхні власні ресурси за чотири місяці цього року, порівняно з аналогічним періодом минулого року, зросли втричі або більш ніж на 900 млн. грн., та становлять 1,3 млрд. грн. А власні доходи 159 громад, які вже у минулому році отримували зарахування 60 % ПДФО до своїх бюджетів, зросли на 45 %, або на 383 млн. грн. Такі показники показують, що темп зростання власних доходів місцевих бюджетів України загалом становить 35 %.

При таких показниках результатів наповнення місцевих бюджетів фахівці радять вкладати кошти в економіку громад. За словами голови Державного казначейства Т. Слюз, уже третій рік поспіль на рахунках місцевих бюджетів обліковується багато коштів, які не використовуються. Сьогодні на казначейських рахунках сільських, селищних, міських, районних, обласних, рад та об'єднаних територіальних громад знаходиться 60 млрд. грн. Якщо в минулому році місцеві бюджети за рік розмістили на рахунках у державних банках 15,6 млрд. грн., то за три місяці цього року – вже близько 11 млрд. грн. Таким чином, у місцевих бюджетів наразі є близько 71 млрд. грн.

Таким чином, місцеві бюджети наповнюються, зростають, а отже, розширюються і можливості втілення інфраструктурних проєктів, які розвиватимуть місцеві території. Водночас зростає і відповідальність місцевого самоврядування, тобто таким чином можемо спостерігати «владу народу», що і є децентралізацією.

За таких сприятливих умов, органи місцевого самоврядування зобов'язані бути відповідальними, бути успішними та перетворювати свої території на привабливі для проживання, відпочинку і роботи.

Отже, у висновку слід зазначити, що подальше просування України до об'єднаної Європи можливе лише за умови завершення конституційної реформи на рівні територіальної організації влади, проведення у відповідність до Європейської хартії місцевого самоврядування перетворення владних відносин у державі на основі принципів субсидіарності та децентралізації.

Література:

1. Агафонова Н.В. Актуальні проблеми децентралізації в Україні: від Європейських стандартів до національного плану дій [Електронний ресурс] / Н.В. Агафонова, Ю.В. Данилюк, Х.В. Приходько. - Режим доступу: http://www.romnybibl.edukit.sumy.ua/Files/downloadcenter/Децентралізація_InstZak.pdf

2. Muravchik J. Exporting Democracy: Fulfilling America's Destiny. – Washington, DC: American Enterprise Institute, 1992. - 412p.

3. Сас О. Що таке децентралізація і навіщо вона всім нам? [Електронний ресурс] / Олена Сас. – Режим доступу: <https://agropolit.com/blog/48-scho-take-detsentralizatsiya-i-navischo-vona-vsime-nam>.

4. Бориславська О. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / О. Бориславська, Е. Захарченко. – 2012.

Решетняк М.Б., студентка

Науковий керівник: Калініченко Д.Р., асистент

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

АНТИІНФЛЯЦІЙНА ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Інфляція – це одна з найбільш важливих та гострих проблем ХХІ століття, яка має вплив на економічні сторони життя населення. Під впливом інфляційних процесів відбувається знецінення результатів праці, виникають бар'єри для довгострокових інвестицій та економічного розвитку, активізується міграція національного капіталу закордон та ін. Актуальність теми дослідження полягає в тому, що з настання незалежності України минуло вже 27 років, але результативного методу подолання інфляції так і не винайдено.

Проблеми та шляхи подолання інфляції досліджували такі

іноземні і вітчизняні науковці, як: Дж. М. Кейнс, Д. Робінсон, М. Фрідмен, К. Макконелл, П. Самуельсон, Р. Лукач, А. Гальчинський, А. Щетинін, М. Савлук і О. Мельник та багато інших.

Метою даного дослідження є аналіз інфляційних процесів держави, виявлення причин їх виникнення та шляхів подолання в Україні.

В ході аналізу наукової літератури з'ясувалося, що існують різні підходи щодо тлумачення поняття «інфляція». Так:

1. Згідно з думкою М. Фрідмена, інфляція - економічне явище, коли кількість грошей в обігу зростає швидше, ніж виробництво послуг і товарів. "Це небезпечна, — підкреслював М. Фрідмен, — а інколи і фатальна хвороба; хвороба, яка, якщо її вчасно не зупинити, може зруйнувати суспільство" [1].

2. Як пише А. Щетинін у своїх наукових роботах, інфляція - це порушення грошового обігу, що виявляється у переповненні грішми сфери обігу [2].

3. П. Самуельсон в підручнику "Економіка" охарактеризував інфляцію як період загального зростання цін на товари та фактори виробництва. Вчений дотримувався думки, що досягнення стану повної зайнятості, швидше за все, має супроводжуватися помірною інфляцією [3].

4. Дж. М. Кейнс був одним з перших, хто дослідив інфляцію як складову макроекономічної теорії. Він вивчав інфляційні процеси як невід'ємний елемент макроекономічної системи. В кейнсіанських теоріях підкреслюється, що першопричиною інфляційних процесів є перевищення попиту над пропозицією, яке Дж. Кейнс назвав "інфляційним розривом" [4].

Враховуючи думку вищезгаданих науковців, можна сказати, що інфляція – це надмірне зростання кількості грошової маси з подальшим її обов'язковим знеціненням.

Інфляційні процеси властиві для економіки більшості сучасних країн світу, в тому числі і для України. На сьогодні науковці виділяють наступні етапи інфляційного процесу в Україні:

- 1) післярадянський період (1991 р.);
- 2) гіперінфляційний період (1992-1994 рр.);
- 3) дезінфляційний період (1995-1996 рр.);
- 4) стабілізаційний період (1997-2013 рр.);
- 5) сучасний період (з 2013 р. і дотепер).

Важливо підкреслити, що причини інфляції можна поділити на

зовнішні та внутрішні [5].

Зовнішні чинники інфляції є наслідком подвоєної дії інтернаціоналізації господарських відносин між державами, що пов'язані з напруженням конкуренції на міжнародних ринках капіталів, послуг і товарів, робочої сили, загостренням світових валютно-кредитних відносин, зі структурними світовими кризами.

До внутрішніх факторів інфляції відносять наступні:

- монополія держави на грошову емісію;
- надто високі податки і відсотки за кредити;
- невідповідність пропорцій відтворення між споживанням і виробництвом, пропозицією і попитом;
- надзвичайна емісія паперових грошей, яка порушує закони грошового обігу;
- збільшення податків на товаровиробників і підприємців.

Світова криза 2008-2009 рр. негативно вплинула на економіку України, адже рівень ВВП скоротився на 14,8%, а середньозважений річний обмінний курс мав тенденцію до зростання. Основними чинниками, які сприяли початку фінансової кризи 2007-2008 рр. стали: міжнародна тенденція різкого підвищення цін на продовольчі товари та електронні носії і високий рівень інфляційних очікувань.

На зростання рівня інфляції в Україні вплинула міжнародна фінансова криза 2007-2008 рр., яка стала причиною створення бар'єрів входження потоків іноземного капіталу, що спричинило скорочення попиту. У 2010-2011 рр. внаслідок незначного використання виробничого потенціалу, ослабленого внутрішнього попиту та стабільності валютного курсу уповільнилось зростання споживчих цін.

Впродовж 2011-2013 рр. відбувалося зниження показників інфляції, причиною якого стало зменшення рівня цін на продовольчі товари завдяки високому рівню пропозиції на внутрішньому продовольчому ринку через високий врожай. На зниження темпів інфляції також суттєво вплинуло регулювання тарифів на послуги.

У 2014 р. рівень інфляції почав набирати обертів і зріс до величезних показників, значно впав рівень ВВП та скоротились обсяги виробництва, а стан економіки України у цей час отримав назву «глибокої депресії». Інфляцію в цей період можна класифікувати як інфляцію витрат (через зростання тарифів і

збільшення цін імпортованих товарів завдяки девальвації гривні). Зростання рівня інфляції після 2014 р. було спричинено збільшенням цін на імпортні товари внаслідок знецінення національної валюти та адміністративного підвищення цін і тарифів на житлово-комунальні послуги.

У 2015 році рівень інфляції почав різко зростати через девальвацію національної валюти та підвищення цін. В наступному році рівень споживчої інфляції сповільнився через низькі міжнародні ціни на сировину, регулювання інфляційних очікувань та дотримання фіскальної та монетарної політики.

Унаочнемо динаміку інфляційних процесів на рис. 1.

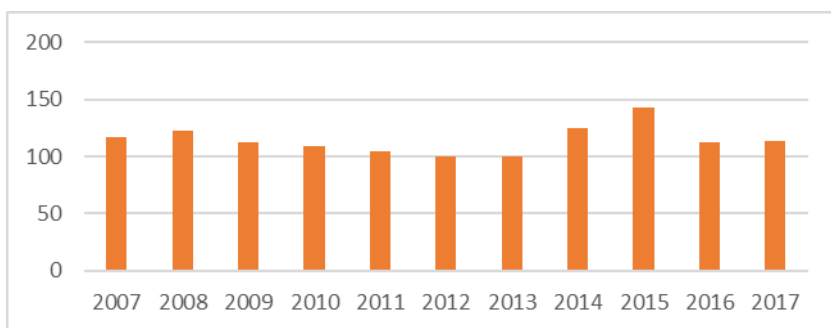


Рисунок 1 - Індеси споживчих цін в Україні у 2007-2017 рр., % (розроблено автором за [7])

Враховуючи усе вищесказане, можна підсумувати, що складний період розвитку економіки України продовжується, така ситуація згубно впливає на кредитно-грошовий ринок і потребує від НБУ конкретних дій, пов'язаних з ефективністю та гнучкістю у процесі проведення фіскальної та монетарної політики і створення антиінфляційного комплексу заходів.

Інфляція є дуже складним і підступним явищем, тому для її ефективного державного регулювання необхідно знати причини, що її спричиняють. Інфляційний процес в Україні є досить нестійким і, відповідно до ситуації, має великий потенціал до розвитку. Здійснення оздоровлення економіки України спричинить гальмування несприятливих процесів в економіці — зниження рівня виробництва, девальвацію грошей, нестачу держбюджету — та створити умови для подальшого економічного прогресу. Україна

має великий економічний потенціал і може не лише покращити фінансову ситуацію, але й забезпечити керування інфляційним процесом, що створить можливість посісти відповідне місце серед інших економічно та соціально розвинених країн Європи.

Література:

1. Фридмен М. Количественная теория денег / М. Фридмен. – М.: Эль пресс, 1996. – 76 с.
2. Щетинін А.І. Гроші та кредит : підруч. / А.І. Щетинін. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
3. Гусейнов Р.М. История экономических учений / Р.М. Гусейнов, Ю.В. Горбачева, В.М. Рябцева. – Москва-Новосибирск: ИНФРА-М, 2000. – 157 с.
4. Солонінко К.С. Макроекономіка / К.С. Солонінко. – К.: Центр учбової літератури, 2015. – 200 с.
5. Базилевич В.Д. Економічна теорія: Політекономія: підруч. / В.Д. Базилевич. – К., 2008. – 719 с.
6. Дорошенко І.В. Деякі закони щодо подолання фінансової кризи Національним Банком України / І.В. Дорошенко. // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №24. – С. 20-28.
7. Мінфін – все про фінанси: новини, курси валют, банки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/2018>.

Скопенко Б.С., студент

Науковий керівник: Єлізарова К.С., старший викладач

Криворізький національний університет, м. Кривий Ріг, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Підприємець – це суб’єкт, який поєднує в собі комерційні та організаційські здібності для пошуку і розвитку нових видів виробництва, а також нових благ, якостей та сфер застосування капіталу. А звідси і підприємництво – тип господарської поведінки підприємців з організації розробок виробництва і реалізації благ з метою отримання прибутку і соціального ефекту [1].

Мале підприємництво – це самостійна (за рахунок власних коштів) систематична інноваційна діяльність громадян-підприємців та малих підприємств на власний ризик з метою отримання

підприємницького доходу (надприбутку).

За даними ООН загалом на малих та середніх підприємствах задіяні 50% трудового населення світу та виробляється від 30 до 60% національного продукту, залежно від країни. Малі підприємства завдяки мобільності, здатності до швидкого пристосування до змін споживчого попиту, порівняно невисокому рівню експлуатаційних витрат сприяють зниженню диспропорцій на товарних ринках, стимулюють розвиток конкуренції, забезпечують створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття.

Найбільша кількість малих і середніх підприємств традиційно зосереджена в найбільших промислових регіонах країни: м. Києві – 25,4%, Дніпропетровській – 11,2%, Донецькій – 6,8%, Харківській – 6,7%, Львівській – 5,5%, Київській – 5,5%, Одеській – 5,2% областях [2].

За видами економічної діяльності в структурі малих і середніх підприємств найбільша їх частка (27%) займалась оптовою та роздрібною торгівлею і ремонтом автотранспортних засобів, 14% – сільським, лісовим або рибним господарством, 12% – промисловим виробництвом, 9,5% – операціями з нерухомим майном, 9% – будівництвом, 8,5% – професійною та науково-технічною діяльністю, 4,5% – транспортом, складським господарством, 4,5% – адміністративним обслуговуванням, 4% – інформацією та телекомунікаціями, 2% – тимчасовим розміщенням й організацією харчування, 1% – освітою, 1% – охороною здоров'я, 1% – мистецтвом, спортом, розвагами, 1% – наданням інших послуг [3].

У 2017 році український малий та середній бізнес створив 59% доданої вартості, що перевищує аналогічні показники Польщі та Німеччини. Проблемним є те, що в Німеччині малий та середній бізнес забезпечує державі більше половини ВВП, а в Україні цей показник досягає тільки 15%.

Основними проблемами для розвитку малого та середнього підприємництва є: корупція в різних формах і проявах; надмірне регулювання підприємницької діяльності і відсутність ефективної дерегуляції; відсутність доступу малого та середнього підприємництва до фінансових ресурсів; неефективність судового захисту; складне адміністрування податків; низький рівень культури підприємництва; незначна роль бізнес об'єднань; монополізація ринків і домінування великого бізнесу. Крім того,

багато експертів вказують на загальні економічні проблеми України (зокрема пов'язані з веденням АТО, зниженням купівельної спроможності громадян, макроекономічною нестабільністю, курсовими коливаннями гривні), що істотно гальмують розвиток малого та середнього підприємництва [4].

На нашу думку, найважливішими заходами із удосконалення державної політики щодо малого та середнього підприємництва є зниження регуляторного тиску держави та вартості регулювання, зниження податкового тягаря та спрощення системи оподаткування та розвиток інфраструктури підтримки малого підприємництва.

Проблема регуляторного тиску полягає в тому, що підприємці витрачають забагато фінансових, трудових і часових ресурсів на проходження всіх необхідних процедур, пов'язаних із реєстрацією, отриманням дозволів і ліцензій, тощо. «71% опитаних малого та середнього підприємництва назвали дерегуляцію, під якою розуміється скорочення кількості документів та процедур, що вимагаються для ведення бізнесу, політичним кроком, який допоможе малому та середньому бізнесу в Україні.» [5].

Оподаткування в Україні є не менш актуальною проблемою для підприємців в Україні. Вона стосується як податкових ставок, які в умовах сучасної непростой економічної ситуації є завищеними для малого та середнього бізнесу, так і порядку нарахування і сплати податків, який є занадто складним часто змінюваним, і вимагає істотних витрат часу. Крім того присутність фактору корупції є також значним демотиватором для розвитку малого та середнього підприємництва. «Згідно з розрахунками, проведеними за результатами опитування, суб'єкти малого та середнього підприємництва платять в середньому близько 27% своїх доходів у вигляді податків і зборів... В середньому, одне мале або середнє підприємство витрачає близько 15% свого часу на дотримання податкового законодавства» [5].

Тож два ключових завдання державної політики щодо малого та середнього підприємництва полягають в оптимізації державного регулювання малого та середнього бізнесу, зменшенні податкового навантаження на малий та середній бізнес та спрощенні системи оподаткування, а також в подоланні корупції.

На регіональному рівні важливим фактором розвитку малого та середнього підприємництва є створення відповідної інфраструктури з його підтримки, тобто спеціалізованих структур в межах органів

місцевого управління, а також підтримка з боку органів місцевого управління громадських інституцій та приватних організацій, які надають допомогу інформаційного, консультативного, фінансового та організаційного характеру підприємцям.

Яскравим прикладом такої спеціалізованої структури, створеної органами місцевого управління є Центр адміністративних послуг «Віза», створений в м. Кривому Розі, який надає різноманітні адміністративні послуги як населенню, так і підприємцям. Наприклад, для підприємців, які створюють новий бізнес, пропонуються адміністративні послуги одним пакетом «Новий суб'єкт – новий об'єкт», які включають: оформлення декларації про розміщення об'єкта бізнесу; надання інформації з Державного реєстру речових прав на нерухоме майно; реєстрацію декларації відповідності матеріально-технічної бази вимогам законодавства з питань пожежної безпеки; державну реєстрацію фізичної особи підприємцем; державну реєстрацію створення юридичної особи (крім громадського формування); укладання договору оренди об'єктів комунальної власності міста.

Беручи до уваги приклад розвитку світових держав-лідерів в цій галузі та порівнявши їх методи господарювання з тими, які існують в Україні, ми можемо визначити, що для покращення ситуації, український уряд повинен впровадити реформи, орієнтовані на бізнес: обмежити регуляції, переглянути податкові процедури, а також вжити заходів для боротьби з корупцією і політичною нестабільністю.

Слід також зазначити та звернути особливу увагу, що процеси реформації галузі малого та середнього підприємництва повинні проводитись при узгодженні, або консультації з представниками цих галузей.

Література:

1. Державна політика розвитку підприємництва в Україні : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / [З.С. Варналій, К.О. Ващенко, В.М. Кампо, Е.М. Лібанова]; за заг.ред К.О. Ващенка. – К.: ДП “Видав. дім “Персонал”, 2010. – 306 с.

2. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва / за ред. М.С. Кузнецової. – Державна служба статистики України, 2016. – 514 с.

3. Романська О. Аналіз статистичних показників розвитку підприємництва в Україні у 2015 році [Електронний ресурс] /

О. Романська. – Режим доступу: <http://platforma-msb.org/analiz-statystychnyh-pokaznykiv-rozvytku-pidpryyemnytstva-v-ukrayini-u-2015-rotsi/>

4. Розвиток малого і середнього підприємництва в Україні: проблеми, потреби, перспективи. / Центр громадської експертизи, Центр міжнародного приватного підприємництва, 2015 – 44 с.

5. Федець І. Український малий та середній бізнес вимагає дерегуляції та кращого ставлення до себе у податковій [Електронний ресурс] / І. Федець, 2016. – Режим доступу: http://www.lev.org.ua/articles/what_do_SME_want.html

СЕКЦІЯ 4. МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Богущька О.А., к.е.н.

Брюховецький Я.С., студент

*Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ, Україна*

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНИХ ФАКТОРІВ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Питання впливу макроекономічних факторів на економічне зростання залишається актуальним завданням науки і практики, що визначає проведення великої кількості емпіричних досліджень у цьому напрямку. Як відомо, основними детермінантами розвитку економіки є кількісне зростання витрат на працю, нагромадження основного капіталу та науково-технічний прогрес. Більшість дослідників спираються на моделі, у яких саме ці фактори є системоутворюючими. Важлива роль у цьому процесі відводиться інвестиціям як детермінуючому фактору економічного зростання згідно із основними концептуальними підходами (кейнсіанським та неокласичним), які прийняті у економічній науці. Особливу увагу при цьому слід приділяти інвестиційній активності підприємств, яка характеризується інтенсивністю процесів інвестування, що визначається обсягами, темпами росту та ефективністю використання інвестиційних ресурсів.

Демографічні процеси, що відбуваються у країні, відображають не лише результат, але є і впливовим фактором на соціально-економічний розвиток держави. Внутрішня соціально-демографічна ситуація, процеси відтворення населення, його кількісний та якісний склад можуть стимулювати або гальмувати економічний розвиток, відповідно впливати на реалізацію соціальних та економічних перетворень в країні. Особливість взаємозв'язку економічних та соціально-демографічних процесів полягає у тому, що він є динамічним та має кореляційний характер [1].

Соціально-демографічні фактори впливають на забезпечення інвестиційних процесів в країні та, відповідно, на економічне зростання через людський капітал, процеси заощадження та

пропозицію робочої сили [2]. Результати аналізу показали тісний від'ємний кореляційний зв'язок між обсягами капітальних інвестицій та деякими показниками демографічної та соціальної статистики в Україні – чисельністю наявного населення ($-0,92$) та економічно активним населенням працездатного віку ($-0,72$) (табл. 1).

Таблиця 1 – Взаємозв'язок деяких соціально-економічних показників (кількість, зайнятість та доходи населення) з обсягами капітальних інвестицій в Україні (розраховано за [9])

Показник	Кореляційний зв'язок	
	Коефіцієнт кореляції	Тіснота та напрямок зв'язку
Чисельність наявного населення, усього, на початок року, тис. осіб	-0,92	Тісний, зворотній
Економічно активне населення працездатного віку (річні дані), тис. осіб	-0,72	Помірний, зворотній
Зайняте населення працездатного віку (річні дані), тис. осіб	-0,53	Помірний, зворотній
Безробітне населення працездатного віку (річні дані), тис. осіб	-0,76	Тісний, зворотній
Чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими законодавчо встановленого прожиткового мінімуму, млн. осіб	-0,92	Тісний, зворотній
Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	0,91	Тісний, прямий
Сукупні витрати домогосподарств в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	0,90	Тісний, прямий
Різниця між сукупними ресурсами та сукупними витратами	0,91	Тісний, прямий

В економічній літературі від'ємний зв'язок між цими показниками пояснюється тим, що швидке зростання населення знижує зростання заощаджень і накопичень, збільшує зростання робочої сили і ускладнює її використання, а також зменшує якість трудових ресурсів за рахунок зниження рівня витрат на освіту та охорону здоров'я, послаблює технічні нововведення, скорочує обсяг ресурсів на одну людину і в кінцевому підсумку уповільнює

зростання ВВП на душу населення [3; 4]. Також є думка, що зростання демографічного навантаження має несприятливі наслідки, що призводять, зокрема, до розпорошення капіталовкладень в результаті переміщення їх з виробничих галузей в соціальну інфраструктуру, зниження рівня заощаджень в результаті збільшення споживання домашніх господарств [5]. Але, по перше, в Україні спостерігається стійкий спад постійного населення (рис. 1), по, друге – некоректно робити висновки між цими показниками на основі первісного відбору факторів для статистичного аналізу.

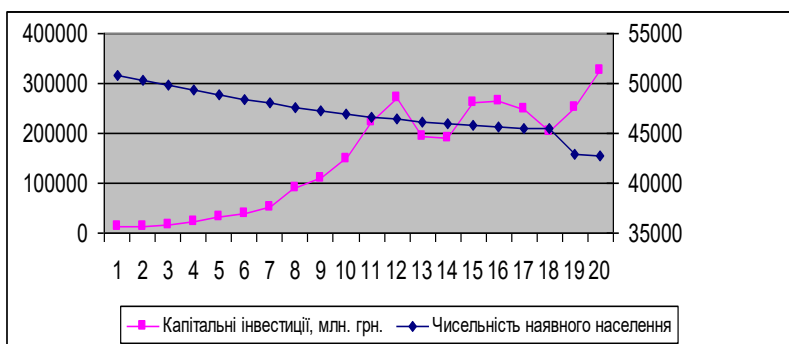


Рисунок 1 – Динаміка капітальних інвестицій та чисельності наявного населення в Україні (1997-2016 рр.) [9]

Суть іншого підходу між зростанням населення та економічним зростанням полягає у тому, що вплив зростання населення на економічне зростання є комплексним. Такі проблеми, як безробіття, недоїдання, викликаються багатьма факторами, і зосередження уваги тільки на зниженні зростання населення без послідовного обліку інших основних причин таких явищ може привести до невірних результатів. Робоча група вчених США (1986 р.) на основі аналізу демографічних показників різних країн дійшла висновку, що зниження зростання населення не є панацеєю розвитку, алев більшості країн з певною кількістю ресурсів більш повільне зростання населення може полегшити економічний і соціальний розвиток.

Більш показовим для аналізу в рамках цієї роботи є показник чисельності населення із середньодушовими еквівалентними

загальними доходами у місяць, нижчими законодавчо встановленого прожиткового мінімуму (див. табл. 1). Зв'язок між інвестиціями тут теж тісний від'ємний ($-0,92$), але його можна обґрунтувати та провести на основі попереднього аналізу подальший відбір факторів для виявлення взаємозалежності між обсягами капітальних інвестицій та показниками демографічного та соціального стану в Україні.

Зв'язок між обсягом капітальних інвестицій та доходами та витратами населення є тісним прямим ($0,90$ та $0,91$ відповідно), що пояснюється взаємозв'язком між заощадженнями та інвестиціями згідно із теоретичними підходами до макроекономічного зростання різних шкіл (кейнсіанство, нео- та посткейнсіанство, неокласицизм) та вчених, що зв'язують економічне зростання із ефективністю інститутів [6-8]. Також дуже тісний, майже функціональний прямий кореляційний зв'язок мають доходи населення із депозитами резидентів у банківських установах ($0,97$) [9; 10].

Таким чином, соціально-демографічні та показники економічного зростання (у тому числі обсяги капітальних інвестицій як характеристика інвестиційної активності підприємств і фактор економічного зростання), ці дві важливі змінні величини мають відношення один до одного. Ці відносини дуже рухливі, еластичні, і тому висновки аналізу цих відносин можуть бути різні. Зміни в чисельності населення можуть виступати важливою змінною в короткий або середній за тривалістю період часу, але в більш тривалій період інші змінні будуть змінюватися, пристосовуючись до збільшення або зменшення населення. Тому аналіз співвідношення між населенням і соціально-економічним розвитком дуже специфічний, хоча важливий сам по собі. Через комплексність питання важко точно врахувати вплив всіх змінних величин при розгляді даної проблеми.

Література:

1. Немець Л.М., Сегіда К.Ю. Причинно-наслідковий взаємозв'язок економічного і демографічного розвитку суспільства. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*. 2009. Випуск № 882. С. 151-156.
2. Магдич А.С. Вплив соціальних факторів на економічне зростання: вітчизняний аспект. *Економічний нобелівський вісник*. 2015. №1(8). С. 68-78.

3. Комиссарова А.Т. Влияние демографических факторов на экономический рост: региональный аспект. URL: http://elf.ucoz.net/KONF/econom/komissarova_t.a.vlijanie_demograficheskikh_faktoro.pdf.

4. Взаимосвязь темпов роста населения и экономического развития как одна из глобальных проблем человечества: URL: <http://finuni.ru/vzaimosvyaz-tempov-rosta-naseleniya-i-ekonomicheskogo-razvitiya/>

5. Ломакин В.К. Мировая экономика: учеб. 2-е изд., перераб. и доп. Москва, 2002. 735 с.

6. Русановский В.А., Шилова Е.В. Теоретические модели экономического роста в зарубежных научных школах. *Вестник*. 2006. № 12 (646). С.54-58.

7. Сухарев О. Институциональные факторы и макро модель экономического роста. *Инвестиции в России*. 2015. № 11. С. 28-35.

8. Нуреев Р.М. «Общая теория занятости, процента и денег» Дж. М. Кейнса: предпосылки возникновения, методология и особенности интерпретации. *Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований)*. 2016. Т. 8. № 1. С. 6-35.

9. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

10. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua>

Маши́й Г.Б., к.е.н., доцент

*Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя, м. Тернопіль, Україна*

АНАЛІЗ ІСНУЮЧОГО СТАНУ РЕСУРСІВ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Діяльність людського суспільства у різноманітних сферах (економіки, політики, культури, охорони здоров'я та інших) залежить від наявності та складу ресурсів праці, які її здійснюють. Саме людина з її творчим потенціалом є визначальною рушійною силою, здатною забезпечити стійкий розвиток економіки країни, тому актуальним є проведення дослідження існуючого стану та нагальних проблем, що мають місце у сфері формування та використання ресурсів праці в Україні. Стан ресурсів праці в кожній країні формується під впливом ряду факторів – соціально-

економічного становища, політичної, військової та демографічної ситуації, умов та рівня оплати праці, існуючих традицій участі населення в економічній діяльності, умов ведення бізнесу та інших.

На початку розглянемо трактування термінів «трудові ресурси» та «економічно активне населення». Трудові ресурси — це частина населення країни, яка, маючи відповідні психофізіологічні, фізичні та інтелектуальні якості, здатна виробляти матеріальні та духовні блага й послуги, тобто здійснювати корисну діяльність [1]. Однак деякі науковці зазначають, що поняття «трудові ресурси» та «економічно активне населення» відрізняються не лише кількісно, а й принципово своєю суттю. Використання поняття «трудові ресурси» за часів СРСР було пов'язано з необхідністю вимірювати показники відтворення робочої сили в умовах планової централізованої економіки і забезпечення нею народного господарства. При цьому бралися до уваги такі критерії: працездатний вік і працездатність відповідно до законодавства України. Категорія «економічно активне населення» охоплює дві групи населення — тих, які працюють, і тих, які бажають працювати, тобто зайняті і безробітні у віці від 15 до 70 років. Охочих працювати прийнято вважати робочою силою [1].

До економічно неактивного населення (за методикою МОП) відносяться незайняті громадяни у віці 15-70 років, які не можуть бути класифіковані як зайняті або безробітні. До цієї категорії належать: учні, студенти, слухачі, курсанти денної форми навчання; особи, що одержують пенсії за віком або на пільгових умовах; особи, що одержують пенсії за інвалідністю; особи, які зайняті в домашньому господарстві, вихованням дітей та доглядом за хворими; особи, які зневірилися знайти роботу, оскільки вичерпали всі можливості для її одержання; інші особи, які не мають необхідності або бажання працювати, та ті, що шукають роботу, але не готові приступити до неї найближчим часом [2].

Проведемо аналіз ресурсів праці в Україні за минулі роки та на даний час. Динаміка економічно активного населення в Україні у 2010-2017 роках відображена у табл. 1.

Як видно з даних табл. 1, протягом 2010-2017 років в Україні спостерігалася негативна тенденція як до зменшення як чисельності населення у віці 15-70 років, так і населення працездатного віку. Кількість економічно активного населення у віці 15-70 років у 2017 році становила 17 854,4 тис. осіб, що складало 85,5% від рівня 2010

року. Чисельність населення працездатного віку у 2017 році в нашій країні дорівнювала 17 193,2 тис. осіб, або 89,7% від рівня 2010 року.

Таблиця 1 - Динаміка економічно активного населення в Україні у 2010-2017 роках¹ (складено за даними [3])

Роки	Населення у віці 15-70 років		Населення працездатного віку	
	кількість, тис. осіб	темпи зростання до рівня попереднього року, %	кількість, тис. осіб	темпи зростання до рівня попереднього року, %
2010	20 894,1	-	19 164,0	-
2011	20 893,0	99,99	19 181,7	100,09
2012	20 851,2	99,80	19 317,8	100,71
2013	20 824,6	99,87	19 399,7	100,42
2014	19 920,9	95,66	19 035,2	98,12
2015	18 097,9	90,85	17 396,0	91,39
2016	17 955,1	99,21	17 303,6	99,47
2017	17 854,4	99,44	17 193,2	99,36

¹ Дані за 2010-2014 роки наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, за 2015-2017 рік – також без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Частка економічно активного населення віком 15-70 років у 2017 році становила у нашій державі 62,0% від загальної кількості населення відповідної вікової групи, а частка економічно активного населення працездатного віку – 71,5% від усієї кількості населення цього віку.

Проведемо аналіз структури економічно активного населення України у віці 15-70 років за місцем проживання. Міське населення цієї категорії становило 12252,2 тис. осіб. У сільській місцевості у 2017 році проживало 5602,2 тис. осіб економічно активного населення України. Структура, що характеризує склад економічно активного населення України у віці 15-70 років за місцем проживання, наведена на рис. 2. Як бачимо з даних цього рисунку, переважаюча частка економічно активного населення України у віці 15-70 років у 2017 році проживала у містах – а саме 68,8%. Сільське населення становило 31,4% економічно активного населення даної вікової групи.

Важливим аспектом дослідження стану ринку праці є аналіз зайнятості населення. Дані рис. 1 ілюструють динаміку зайнятості та безробіття населення України у 2010-2017 рр.

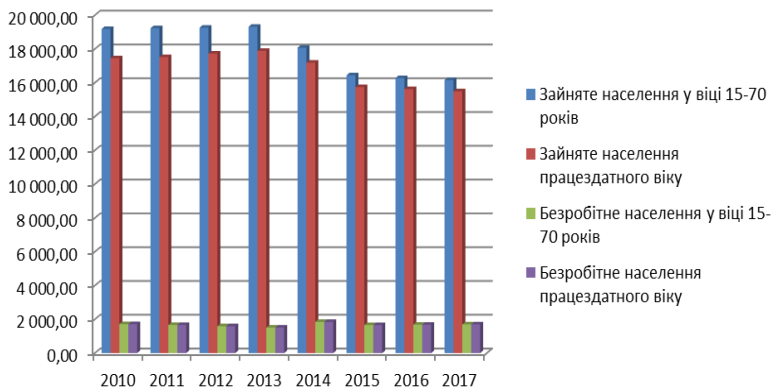


Рисунок 1 – Динаміка зайнятості та безробіття населення України у 2010-2017 рр., тис. осіб (побудовано за даними [3])

Дані рис. 1 засвідчують тенденцію до стабільного падіння в Україні кількості зайнятого населення у віці 15-70 років, яка чітко простежувалася протягом 2014-2017 рр. Аналогічна ситуація простежувалась щодо показника чисельності зайнятого населення працездатного віку. Що стосується кількості безробітного населення, то вона неухильно зростала протягом 2015-2017 рр.

Проте поряд населенням України віком 15-70 років, зайнятим у легальному секторі економіки, існує неформально зайняте населення. За даними Державної служби статистики України, його кількість становила у 2017 році 3695,6 тис. осіб. У міських поселеннях його чисельність налічувала 1697,2 тис. осіб (45,9%), а у сільській місцевості - 1998,4 тис. осіб (54,1%). Як відомо, неформальна зайнятість населення відзначається такими ознаками як нестабільність, негарантованість трудових відносин, недекларованість та нестабільність доходів, відсутність соціального захисту та рядом інших негативних аспектів.

Отже, на основі проведеного аналізу можна зробити висновки щодо необхідності вжиття на загальнодержавному та місцевому рівнях управління заходів щодо зростання можливостей працевлаштування та одержання гідної оплати праці робочої сили в Україні, що сприятиме зменшенню трудової міграції, подоланню проблеми безробіття та неформального працевлаштування.

Література:

1. Васильченко В.С. Управління трудовим потенціалом: навч. посіб. / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб. - К.: КНЕУ, 2005. - 403 с.
2. Економічно неактивне населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/ Економічно_неактивне_населення](https://uk.wikipedia.org/wiki/Економічно_неактивне_населення).
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Хаврова К.С., к.е.н., доцент

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

ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА – УМОВА СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Проблема інтелектуалізації діяльності підприємства як умова сталого розвитку підприємства перебуває в епіцентрі уваги світової наукової спільноти. Основною тенденцією інтелектуалізації діяльності підприємства в контексті сталого економічного розвитку є перехід від індустріальної економіки до інформаційної економіки, що базується, переважно, на інтелектуальних ресурсах, наукоємних та інформаційних технологіях, ефективному використанні всіх факторів виробництва. Стійка тенденція підвищення ролі освіти, знань та різноманітних інновацій серед традиційних факторів росту виступає характерною рисою випереджаючого розвитку підприємств. У таких підприємств нові знання, на основі яких створюються ефективні виробничі технології, результатом чого є випуск високоякісної продукції та зміна організації управління виробництвом, формують основну частку приросту продуктивності праці та інноваційного розвитку.

Питанням сталого розвитку підприємств присвячено багато наукових праць вітчизняних та іноземних учених Андерсона В.М., Андреева Н.М., Бурик З.М., Данилишина Б.М., Квятковської Л.А., Шпортко О.М. та ін. Однак існує потреба у більш детальному дослідженні особливостей інтелектуалізації діяльності в умовах сталого розвитку на рівні окремих підприємств.

Метою дослідження є визначення особливостей та актуальних

напрямоків впровадження інтелектуалізації діяльності в умовах сталого розвитку підприємств.

За визначенням Всесвітньої комісії ООН з навколишнього середовища та розвитку сталий розвиток – це розвиток, який задовольняє потреби нинішнього покоління і не ставить під загрозу можливість майбутніх поколінь задовольняти їхні власні потреби [1, с. 86].

На думку Шпортко А.М., ключова ідея сталого розвитку полягає в відмові від концепції споживацтва, коли збільшення рівня споживання є основним критерієм соціально-економічного розвитку. Необхідним є пошук такого співвідношення між природокористуванням і соціально-економічним розвитком, яке б забезпечило раціональне, економне і ефективне використання природних ресурсів, підтримувало б екологічну безпеку суспільства, і разом з тим гарантувало б необхідну якість життя і добробуту населення [2].

Слід погодитися з думкою Квятковської Л.А., яка розглядає сталий розвиток підприємства в поточному періоді як його здатність до здійснення економічної діяльності в кожен окремий момент часу в умовах невизначеності впливів зовнішнього середовища, які порушують нормальне функціонування і розвиток підприємства [1, с. 87].

Характерними рисами або факторами сталого розвитку підприємства чи організації є: фінансова стабільність і позитивна динаміка у прибутковості; наявність замовників, клієнтів чи споживачів продукції або послуг, тобто джерела доходів підприємства; комфортність праці, компетентність, соціальна захищеність у забезпечені персоналу – тобто фактори, які створюють конкурентні переваги в результативності праці персоналу; позитивний вплив результатів діяльності на суспільну свідомість з точки зору охорони навколишнього середовища і споживання енергетичних ресурсів; позитивна оцінка діяльності підприємства суспільством, персоналом і партнерами у бізнесі. Індикатори повинні використовуватися як інструменти оцінювання економіко-екологічних результатів попередніх управлінських рішень щодо розвитку господарської діяльності та попередження помилкових майбутніх рішень при контролі ступеня досягнення встановлених цілей розвитку [3, с.527].

Таким чином, дослідивши поняття «сталого розвитку» можна

стверджувати, що сталий розвиток підприємств вимагає модернізації всього механізму діяльності підприємства в організації цього розвитку. Одним з основних напрямків в сталому розвитку підприємств є, на наш погляд, інтелектуалізація його діяльності.

Інтелектуалізація діяльності підприємства передбачає орієнтацію його діяльності на придбання, створення і використання знань з метою їх перетворення в нові товари, послуги або бізнес-моделі.

Інтелектуалізація пронизує всі елементи розвитку підприємств. Саме вона виводить на перший план людський капітал, в складі якого виділяють знання, навички, моральні цінності персоналу, культуру праці. Людський капітал є пріоритетом, оскільки перехід від індустріального до постіндустріального економічного укладу, який відбувається в найбільш розвинених країнах, в першу чергу означає зміну ролі людського фактора в сучасному виробництві. Потрібно висококваліфікований і освічений працівник, що володіє не тільки вузькопрофесійними знаннями, а й широким кругозором, який дозволяв би йому вільно орієнтуватися в постійно мінливій обстановці, приймати самостійні рішення. Тому для розвитку людського капіталу держави виділяють значні кошти на освіту, охорону здоров'я, соціальне забезпечення, оскільки ці, на перший погляд, непродуктивні витрати, насправді є головним джерелом економічного зростання.

На відміну від звичних всім основних і оборотних активів, таких як земля, обладнання, сировина, гроші, інтелектуальний капітал майже невидимий і невлловимий. Інтелектуальний капітал являє собою щось на зразок "колективного мозку", який акумулює наукові й повсякденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування й організаційну структуру, інформаційні мережі й імідж фірми.

Інтелектуалізація діяльності підприємств в умовах сталого розвитку являє собою безперервний процес формування і використання нематеріальних активів (інтелектуального капіталу), включаючи:

- ринкові активи (торгову марку, знаки обслуговування, купівельну прихильність, ділове співробітництво, франшизні і ліцензійні угоди та ін.);
- інтелектуальні активи (патенти, авторське право, програмне забезпечення, виробничі секрети, ноу-хау);

- людські активи (освіта, професійна кваліфікація, знання, навички та вміння);

- філософію управління (корпоративну культуру, управлінські процеси, інформаційні технології, мережеві системи зв'язку, необхідні стандарти) [4].

Інтелектуалізація діяльності підприємств може бути забезпечена тільки в тому випадку, якщо керівництвом підприємств буде представлена можливість і стимульована участь у виробничому процесі кожного співробітника підприємства.

Процес інтелектуалізації діяльності підприємства в умовах сталого розвитку повинен спиратися на наявну в підприємстві інформаційну політику, що являє собою здатність підприємства цілеспрямовано обробляти, інтерпретувати нові знання, створювати спеціальні знання і мати до них доступ для адаптації інтелектуалізації діяльності до зовнішнього середовища. Інформаційна політика підприємства, забезпечує взаємодію інтелектуальних лідерів, зміну структури, складу підприємства, інтенсивну генерацію, переробку та поповнення масиву корпоративних знань, перетворення інтелектуальних ресурсів у продукти, послуги, забезпечуючи цим самим сталий розвиток підприємства.

У підсумку варто зазначити, що результатом інтелектуалізації діяльності підприємств в умовах сталого розвитку є система індикаторів, що відображає рівень розвитку підприємства. Дана система включає наступні індикатори: розмір інвестицій; інноваційна активність; чисельність зайнятих у сфері науки і високих технологій; співвідношення матеріальних і нематеріальних активів та ін.

Література:

1. Квятковська Л.А. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства / Л.А. Квятковська // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2013. — Вип. 1. — С. 85–89.

2. Шпортко А.М. Становлення концепції сталого розвитку [Електронний ресурс] / А.М. Шпортко, Г.В. Кірейцева // Режим доступу: [http:// www.ztu.edu.ua/ua/science/conference/files/eco_es... /ShportkoAM.doc](http://www.ztu.edu.ua/ua/science/conference/files/eco_es.../ShportkoAM.doc)

3. Федунь Ю.Б. Шляхи забезпечення сталого еколого - економічного – розвитку України/ Ю.Б. Федунь // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні:

етапи становлення і проблеми розвитку. – 2009. – № 657 – С. 525–529.

4.Бережнов Г.В. Интеллектуализация деятельности предприятия [Электронный ресурс] / Г.В.Бережнов // Креативная экономика. - 2007.— № 2 (2). - С. 84-91. - Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/4077/>

Бойко Ю.В., студентка

Науковий керівник: Костаківа Л.Д., асистент

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

ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

На сьогоднішній день якість продукції відіграє велику роль як для підприємства, так і для споживача. Завдяки якісній продукції збільшується рівень розвитку підприємства, його прибуток, обсяг реалізації та зростає престиж. Споживання продукції поліпшеної якості забезпечує більш повне задоволення потреб.

Проблеми щодо якості продукції були досліджені в працях вітчизняних науковців: Ю.Ф. Мельник, М.Г. Круглов, В.М. Приходько, Л.С. Школьник, М.І. Шаповал, О.М. Люткевич, А.В. Вакулєнко, Ю.В. Макогон, В.М. Новиков та ін. Цьому ж питанню також присвятили свої роботи й зарубіжні вчені: Дж. Джуран, Г. Тагугі, В. Шухарт Ф. Кросбі, А. Фейгенбаум Е. Демінг, М. Бест Д., Харрінгтон та ін.

Наукові трактування якості є досить різнобічними. Так, виходячи із суб'єктивних позицій, Ф. Кросбі визначає якість як відповідність вимогам. У. Демінг вважає, що управління якістю не означає досягнення досконалості, а отримання такого рівня якості, на який розраховує ринок. Д. Джуран визначає якість як відповідність призначенню. А. Фейгенбаум називає якість сукупністю складних ринкових, технічних та експлуатаційних характеристик виробу, завдяки яким останній відповідає очікуванням споживача. Д. Харрінгтон визначає якість як задоволення або перевищення вимог споживача за прийнятною для нього ціною [1].

Рівень якості продукції не може бути постійною величиною. Продукція є популярною, гарною, технічно-прогресивною доти,

доки їй на заміну не прийде досконаліша. Для початку, виробник повинен вияснити вимоги споживача щодо продукту, а вже потім виробляти свою продукцію, щоб вона якнайкраще задовольняла ці вимоги.

Важливим виявом посиленої уваги до якості продукції є Указ Президента України «Заходи про підвищення якості вітчизняної продукції» (2001 р.). В ньому юридично закріплена сучасна політика нашої держави, яка спрямована на виробництво якісної, конкурентоспроможної продукції, також встановлені економічні, організаційні та правові відносини між учасниками розробки, виробництва і використання продукції [2].

Існують такі групи факторів, які впливають на якість продукції: технічні; організаційні; економічні; суб'єктивні.

До технічних факторів можна віднести: конструкцію, схему послідовного зв'язку елементів, систему резервування, схемні вирішення, технологію виготовлення, засоби технічного обслуговування і ремонту, технічний рівень бази проектування, виготовлення, експлуатації та інші.

До організаційних факторів відносять: поділ праці і спеціалізація, форми організації виробничих процесів, ритмічність виробництва, форми і методи контролю, порядок пред'явлення і здачі продукції, форми і способи транспортування, зберігання, експлуатації, технічного обслуговування, ремонту та інші.

До економічних факторів належать: ціна, собівартість, форми і рівень зарплати, рівень затрат на технічне обслуговування і ремонт, ступінь підвищення продуктивності суспільної праці та інше.

Суб'єктивні фактори різною мірою впливають на вище зазначені, а саме від підготовки персоналу, які зайняті виготовленням і експлуатацією виробів, залежить рівень використання технічних можливостей. Але якщо у процесі функціонування технічних факторів роль суб'єктивних слабшає, то в організаційних факторах суб'єктивний елемент відіграє вже значну роль, особливо коли йдеться про форми і способи експлуатації виробів. У суб'єктивних факторах велику роль відіграє професійна підготовка, а також психо-та фізіологічні особливості людини.

Для покращення якості і підвищення конкурентоспроможності продукції, захисту прав споживачів і сприяння інтеграції України у світову економіку була створена Національна рада з питань якості

при Президентові України.

На жаль, Україна значно відстає від країн Європи за рівнем якості продукції. Як приклад можемо навести факт про те, що такі всесвітньо відомі методи, як самооцінка за Моделлю досконалості ЄФУЯ, статистичне управління процесами, економне виробництво, система збалансованих показників почали використовувати в Україні майже 20 років потому після «Днів якості в Києві 1998».

Серед шляхів підвищення якості продукції можна розглянути такі:

- застосування науково-технічного прогресу в процесі проектування виробів;
- введення сучасних технологій виробництва;
- суворе дотримання технологічних стандартів;
- гарантування належних технічних обладнань виробництва;
- поліпшення стандартів, які використовуються у виробництві;
- розширення виробництва сертифікованих товарів продукції;
- поліпшення окремих показників якості продукції, що випускається на підприємстві;
- введення новітніх форм та методів організації виробництва та управління;
- покращення розвитку та контролю на всіх стадіях виготовлення продукції;
- впорядкування цін на продукцію;
- використання застосування ефективної мотивації праці всіх категорій персоналу підприємства, що є одним із головних факторів підвищення якості продукції;
- глибинне посилення людського чинника;
- проведення кадрової політики, адаптованої до ринкових умов господарювання.

Отже, якість продукції – це складне соціально-економічне явище, в якому співвідносяться інтереси як виробника, так і споживача. На попит споживачів можуть очікувати лише виробники, які здатні цілком задовольнити їх непостійні потреби.

З розвитком НТП проблема якості тільки поглиблюється. Щоб її вирішити, необхідно використовувати комплексний підхід, тобто поєднанням різноманітних способів, методів та заходів, можна досягти бажаних результатів.

Покращення якості продукції відображається у збільшенні її сортності, додатковий прибуток створюється за рахунок

підвищення ціни на продукцію вищого сорту. При покращенні якості продукції зростає собівартість, як правило, збільшується строк служби нового виробу. Економічна ефективність цього полягає в додатковому прибутку підприємства, що отримується від виробництва і реалізації продукції підвищеної якості.

Фактично управління якістю повинно охоплювати діапазон від постачальників вихідного матеріалу до замовників. Важливо зрозуміти вимоги споживачів і мати точний зворотний зв'язок, який дає інформацію про їхнє сприйняття виробів, які вони отримують.

Література:

1. ДСТУ ISO 9000-2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник. - На заміну ДСТУ 3230-95; Введ. 27.06.2001р. - К.: Держстандарт України, 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://dnaop.com/html/41056/doc-ДСТУ_ISO_9000-2001

2. Указ Президента України “Заходи про підвищення якості вітчизняної продукції” №113/2001 від 23.02.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.google.com.ua/search?rlz=1C1A0HY_ruUA_789UA789&ei=RCTLWv6vK4vRwQLKu5_gCg&q

3. Закон України «Про підтвердження відповідності» від 17.05.2001р. №2406 – 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://consultant.parus.ua/?doc=00WKTВ47F1>

Даценко Ю.М., аспірант

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

м. Київ, Україна

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ В ДОСЛІДЖЕННІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Науковим співтовариством було накопичено безліч підходів дослідження економічних процесів. Інституціональний підхід є одним із найбільш дієвих, він використовується не тільки в економіці, а й у інших наукових дисциплінах, тому що в певній мірі він є синергією соціології, права, економіки, психології та інших наук, що є актуальним в умовах всеохоплюючих соціально-економічних трансформацій.

Проблема забезпечення суспільного добробуту в контексті

сталого економічного розвитку потребує поглибленого вивчення з метою досягнення загального прогресу в різних галузях економіки. Для цього можна розглянути теоретико-методологічні підходи в дослідженні інституціональних перетворень в контексті соціально-економічного розвитку.

Інституціоналізм як економічна школа зародився порівняно недавно. Початком розвитку цього напрямку можна вважати публікацію праці Торстейна Бунде Веблена «The Theory of the Leisure Class», 1899 року у США, яку було написано під впливом робіт марксистів і прибічників теорії еволюції [5].

Із усіх дефініцій поняття «інститут», для загального тлумачення, можна послуговуватись визначенням дослідника інституціональної теорії У. Гамільтона, у працях якого інститут визначається як *група суспільних звичаїв, що встановлює межі і форми людської діяльності* [7]. Представниками інституціонального напрямку економіки до інститутів віднесено широкий спектр явищ, таких як: підприємництво, приватну власність, сім'ю, державу, грошово-кредитну систему, вищу освіту та багато іншого. Загалом, можна сказати що *інститути* – це сукупність усталених відносин, звичаїв, традицій, які закріплені у вигляді правил, законів, установ.

Інституціоналізм є досить розмитим і аморфним. Д. Секлер називав його тасмницею в історії економічної думки та писав, що тільки прагнення розкрити секрет, віднайти тасмницю інституціоналізму, надихає його в дослідженні [8].

З інституціональної точки зору, домогосподарства, фірми, підприємства, корпорації, розглядаються не як одиниці підприємницької діяльності, а як різні комбінації людей. Вони мають свої особливості та інтереси, які в різних поєднаннях і за різних умов можуть змінюватись. Тому, коли згадується про інтереси корпорації, насправді маються на увазі інтереси певних людей в ній, це можуть бути інтереси власників, топ-менеджерів, або певних груп [4].

Основною відмінністю інституціонального підходу є те, що при прийнятті економічних рішень, враховуються також неекономічні фактори. Тут економіка розглядається як частина системи соціальної.

Адама Сміта прийнято вважати науковцем, який вперше запропонував термін «*homoeconomicus*», що пізніше було розвинуто Давидом Рікардо, Стюартом Міллем та іншими. Ним

людина характеризується як абсолютно раціональна істота, яка максимізує свою корисність.

Герберту Саймону в 1978 році було присвоєно Нобелівську премію з економіки за дослідження процесу прийняття рішень, а саме, як проявляється обмежена раціональність людини. У його працях згадується, що рішення приймаються так: коли людина вибирає собі чоловіка/жінку, вона не закладає в програму мільярди представників протилежної статі, а робить декілька випадкових випробувань, встановлює шаблон, і перша особа, яка йому/їй відповідає, стає її чоловіком/жінкою. З його досліджень робиться висновок, що людина не має здатності для обробки усієї можливої інформації, а має примітивний алгоритм для вирішення різних завдань. Отже, можна зробити висновок що людина не є абсолютно раціональним суб'єктом, тому в процесі розвитку людства почали формуватись правила (інститути), що сприяють більш ефективним колективним взаємодіям. Людство схильне вибудовувати певні шаблони дій і чим більш досконалі такі шаблони, тим краще діють інститути.

З кінця XIX ст. стрімко розвивалась інституціональна теорія, що сприяла систематизації соціально-економічних процесів. У процесі плину історії традиції, правила (інститути) почали формалізуватися. Існують два види інститутів: формальні та неформальні. Якщо порушення неформальних інститутів здатне спричинити громадський осуд, то за недотримання формальних інститутів може наступити цивільна, адміністративна або кримінальна відповідальність. До неформальних економічних інститутів відносять репутацію, довіру, бартер, лобізм, хабарництво та ін. До формальних – судову систему, контрактні відносини, банківську, реєстраційну, податкову та дозвільну системи.

Також окремі дослідники інститути розглядають як інклюзивні та екстрактивні [2]. Перші сприяють оптимальнішому розвитку, другі чинять негативний ефект на соціально-економічну систему.

Інклюзивні інститути найчастіше відносяться до формальних. Проте, можуть бути і виключення. Наприклад, якщо звернути увагу на поширену комп'ютерну розкладку, а саме на перші 6 літер клавіатури – QWERTY. Коли американський винахідник Кристофер Шоулз у 1867-1871 рр. працював над своїм винаходом (першою друкарською машинкою), спочатку там було 2 ряди клавіш, розташовані за алфавітом. Однак це призводило до

постійного залипання механізму, тому винахідник був змушений міняти розташування клавіш на розкладці. Таким чином з'явилася друкарська машинка з розкладкою QWERTY, яка використовується й сьогодні. Пол Девід у статті «ClioandEconomicsofQWERTY» сформулював *ефект QWERTY* [9]. Його суть полягає в тому, що інколи менш ефективні стандарти беруть верх над більш ефективними через випадкові обставини в момент первинного вибору.

Пізніше Дугласу Норту було присвоєно Нобелівську премію за розвиток цієї теорії. Ним було сформульовано концепцію «pathdependence», що на українську мову перекладається як «зумовленість шляхом» [3].

Д. Аджемоглу і Д. Робінзон розвивали концепцію, що екстрактивні інститути породжують «порочне коло», а інклюзивні – «добросесне» [2, с. 373]. Тобто, екстрактивні інститути вкорінюються в суспільстві, набувають статусу формальних і зумовлюють неправильну траєкторію розвитку. У табл. 1 відображено відмінності між інклюзивними та екстрактивними інститутами.

Інклюзивні інститути стимулюють розвиток економіки, технологій, громадянського суспільства та інших важливих факторів, екстрактивні – навпаки, гальмують розвиток. При інклюзивній системі інститутів більшість населення здатна користуватися економічними можливостями, усі суспільні групи мають приблизно рівний доступ до ресурсів. Таким чином, знімаються обмеження у розвитку для більшості людей. Маючи доступ до ресурсів (кредити, технології та ін.), вони здатні примножувати капітал, частина якого переходить у приватну власність. Якщо в суспільстві домінують інклюзивні інститути, є повага до приватної власності і держава сприяє її захисту, тоді у людей є екзистенціальний стимул для розвитку через впевненість у захищеності приватної власності.

Після аналізу ознак екстрактивних та інклюзивних інститутів, можна проілюструвати поділ інститутів, які породжують «порочне» та «добросесне» кола у табл. 2.

Якщо влада знаходиться у руках невеликої групи людей, зазвичай, встановлюються вертикальні типи відносин «патрон-клієнт» (клієнтела) [6]. Така система блокує впровадження технологій. Й. Гутенбергом у 1445 році було винайдено

друкарський верстат. До цього в Європі процес виробництва книг займав дуже багато часу та трудових ресурсів, людям доводилося вручну переписувати кожну книгу. Винахід друкарського верстата можна віднести до того, що Й. Шумпетер називав творчою деструкцією [1]. Новий спосіб книгодрукування почав швидко поширюватись і у 1460-х він з'явився у Страсбурзі, Римі, Венеції, Флоренції, Мілані, Турині, дещо пізніше - в Лондоні, Оксфорді, Будапешті, Кракові та інших містах. Проте в 1785 році султан Османської імперії Басзід II заборонив друкувати арабським шрифтом. Через це тільки у 1727 році там дозволили використання друкарського верстата. З точки зору Д. Аджемоглу та Д. Робінсона, зважаючи на абсолютизм і домінування екстрактивних інститутів у цій державі, вороже ставлення османських правителів до подібних винаходів легко зрозуміти. Книги можуть розповсюджувати ідеї та інформацію, а це загрожує абсолютистській владі правителя [2].

Таблиця 1 - Ознаки інклюзивних та екстрактивних інститутів
(складено автором за [2; 3])

Інститути	
<i>ознаки екстрактивних</i>	<i>ознаки інклюзивних</i>
концентрація влади у руках вузької еліти для привласнення ресурсів решти населення	той, хто контролює владу, не може її легко використовувати для власного збагачення і встановлення екстрактивних інститутів
не заохочення творчої деструкції, а в гіршому випадку її блокування	рівномірний розподіл ресурсів
розвиток, який вони породжують є тимчасовим	ефективний захист прав власності
обмеження конкуренції	здатність до створення економічних стимулів
брак прав власності, законності й порядку	наділення політичною владою різних суспільних груп;
взаємна недовіра в суспільстві, ізольованість	можливість утворення широких коаліцій
бандитизм і відсталість, вертикальний тип зв'язків	достатній рівень централізованого порядку для унеможливлення беззаконня
суспільство обмеженого доступу	суспільство відкритого доступу
інші ознаки	інші ознаки

Таблиця 2 - Екстрактивні та інклюзивні економічні інститути
(складено автором за [2])

Економічні інститути	
<u>породжують «порочне коло»</u>	<u>породжують «доброчесне коло»</u>
<i>екстрактивні</i>	<i>інклюзивні</i>
рейдерство	судова система
хабарництво	контрактні відносини
шахрайство	банківська система
тіньова економіка	дозвільна система
мафія	ресстраційна система
інші інститути	інші інститути

Екстрактивні інститути часто породжують монополії, які можуть сприяти несправедливому розподілу ресурсів, завищеному рівню цін, та іншим негативним процесам. Інколи монополії створювались зверху самою державою. Наприклад, Королівська африканська компанія отримала хартію монополності у 1660 році, яка була видана Карлом II і стала монополістом у сфері торгівлі африканськими рабами [2].

Важливою є система інститутів, які забезпечують законність і порядок. Навіть якщо в державі існує плюралізм, це не обов'язково забезпечить стійкий розвиток суспільства. Наприклад у Сомалі здавна влада була широко розподілена між населенням через неформальну раду, до якої входили всі дорослі чоловіки. Проте не було ні писаного права ні поліції. Ніхто не визнавав повноважень іншого члена суспільства чи племені. Ця країна залишається однією з найбідніших країн світу, яка перебуває у стані постійної громадянської війни. Держава змушена забезпечувати монополне право на застосування насилля, якщо цього немає, може укорінитися сомалійська система, або мафія як на Сицилії. Якщо держава не забезпечує права власності та порядок, цю функцію можуть на себе перебрати злочинні угруповання [6].

Отже, підсумовуючи, варто зазначити, що підходи в дослідженні інституціональних перетворень посідають важливе місце в економічній науці. Розвиток інституціональної теорії дозволяє робити поступ у вивченні соціально-економічних процесів та розглядати економіку інакше, використовуючи різні дисципліни та наукові підходи.

Література:

1. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: Дослідження

прибутків, капіталу, кредиту, відсотка, та економічного циклу. / Й.А. Шумпетер. – Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. – 242 с.

2. Аджемоглу Д. Чому нації занепадають. Походження влади, багатства та бідності / Д. Аджемоглу, Д. Робінсон. - К: Наш формат, 2016. – 440 с.

3. Норт Д. Насильство та суспільні порядки. Основні чинники, які вплинули на хід історії / Д. Норт, Д. Волліс, Б. Вайнгест. – К.: Наш формат, 2017. – 352 с.

4. Аузан А. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь. / А. Аузан. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 160 с.

5. Веблен Т. Теория празного класса. / Т. Веблен. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2016. – 368 с.

6. Патнем Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. / Р. Патнем. – М.: Ad Marginem Press, 1996. – 231 с.

7. W. Hamilton. Institution. Encyclopedia of the Social Sciences. New York, 1932, v. VIII, p. 84.

8. Seckler D. Thorstein Veblen and the Institutionalists: A Study in the Social Philosophy of Economics, London, Macmillan Princeton, Princeton University Press 1975.

9. Paul A. David. Clio and the Economics of QWERTY. / David Paul A. // The American Economic Review / David Paul A. // Vol. 75, No. 2, Papers and Proceedings of the Ninety-Seventh Annual Meeting of the American Economic Association, 1985. - pp. 332-337.

Довгаль Є.С., студент
Науковий керівник: Москаленко К.С., асистент
*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна*

ХАРАКТЕРНІ РИСИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Будь-який бізнес ведеться в соціальному середовищі, тому ігнорувати інтереси суспільства невігідно як з політико-культурної, так і економічної точки зору неможливо [1, с. 40].

Як відзначають бізнес-аналітики, вмiла організація бізнесу, спрямована на вирішення соціальних проблем, може дозволити

підприємству істотно підвищити свій прибуток [1, с. 43].

Поняття «соціальна відповідальність бізнесу» (СВБ) зародилося в кінці ХХ століття в європейських країнах, але в нашій країні перші розробки в цьому напрямку були намічені порівняно недавно. Спочатку під соціальною відповідальністю розумілася лише політика відносин між роботодавцем і працівниками, своєчасна виплата заробітної плати, сплата податків і т.п. Сьогодні це поняття кілька трансформувалося, з'явилися розмови про необхідність ведення бізнесу з урахуванням турботи про навколишнє середовище, а також підключився соціальний аспект, в даний час невід'ємною частиною стало розв'язання.

Саме тому характеристика актуальних проблем, що визначають необхідність впровадження моделі соціальної відповідальності бізнесу корпоративних структур, які мають вагоме значення в процесі концентрації ринкової влади та в її перерозподілі в умовах поглиблення фінансово - економічної і соціальної кризи в Україні, на основі узагальнення вітчизняного і зарубіжного досвіду є актуальною на сьогоднішній день [1, с.56].

Отже, визначемо з яких складових повинна складатися СВБ:

1. Відповідальний діловий партнер. Соціально активна і відповідальна організація завжди буде свою роботу на принципах чесності та відкритості. Всі контакти й економічні зобов'язання з контрагентами шикуються згідно етичним нормам і правилам, прийнятим в бізнес-середовищі. Інакше кажучи, соціально відповідальний бізнес - це виключно чесний бізнес, налаштований на стабільний розвиток і зміцнення в своїй сфері. У разі, коли організація нехтує чесними правилами гри на ринку, веде подвійну звітність, ніякі соціальні акції не поліпшать її негативний імідж.

2. Відповідальний роботодавець. Корпоративна відповідальність бізнесу в своєму фундаменті закладає максимально комфортні умови праці для своїх працівників. Такі компанії завжди беззастережно дотримуються норми охорони праці, трудове законодавство і надають додаткові заходи соціальної підтримки для свого персоналу.

3. Відповідальний громадянин. У соціально відповідальному бізнесі, так само як і у соціально відповідальних приватних осіб, завжди прозора податкова і бухгалтерська звітність, будь-яка робота ведеться в чіткій відповідності до вимог чинного законодавства. Але для того щоб діяльність компанії вважалася

соціально відповідальним бізнесом, необхідно мати активну громадянську позицію, виконувати додаткові функції за рамками встановлених законом і нести відповідальність за виконання цих проектів.

4. Учасник соціальних відносин. Комерційні організації, які претендують на звання соціально відповідального бізнесу, найчастіше проводять заходи, спрямовані на збереження суспільного благополуччя, такі як підтримка дітей сиріт, благодійні акції для інвалідів та інших соціально незахищених верств населення [2, с.77].

Треба зазначити, що СББ проводиться на різних рівнях, серед них:

1. Базовий рівень відповідальності включає в себе основні зобов'язання організації, такі як своєчасна виплата заробітної плати персоналу, виплата податків і зборів, створення нових робочих місць.

2. Другий рівень відповідальності включає в себе заходи щодо поліпшення умов праці, виділенню співробітникам житлової площі, підвищенню їх рівня освіти і кваліфікації, профілактичні заходи для зміцнення здоров'я.

3. Вищий рівень відповідальності. На цьому рівні організація здійснює спонсорську діяльність.

Необхідно зауважити, що впровадження моделі СББ є наслідком низки проблем. Так, фіктивний капітал суттєво розширив форми свого існування за рахунок появи нових інструментів його створення (іпотечні, депозитні та інвестиційні сертифікати, акції, облігації, ф'ючерси, опціони, векселі, франшизи, тощо). Відносно низькі ризики спекулятивних операцій Україні і їхня висока прибутковість перешкождали трансформації фіктивного капіталу в промисловий, що неминуче призвело до надмірного зростання сфери споживання, кризи споживчого капіталу, знецінення національної валюти, а розширене відтворення нематеріальних цінностей на основі нарощування фіктивного капіталу (паперових грошей, цінних паперів та інших віртуальних вартостей) не тільки посилило фінансові ризики фінансового сектору та підприємств-емітентів, але й негативно вплинуло на низьку якість соціально-економічного розвитку. У зв'язку з тим, що на тлі світової економічної кризи українські виробники зацікавлені в іноземних капіталовкладень і нових міжнародних зв'язках, проблема введення

нових стандартів корпоративної відповідальності з орієнтиром на західну модель стає все більш актуальною. На сьогоднішній день розроблені стандарти звітності в області корпоративної відповідальності бізнесу (КВБ) (United Nations Global Compact, ООН, 2000 р.) [1, с. 50], а якість ведення корпоративної відповідальності оцінює соціальний аудит. Але розглядати КВБ, орієнтуючись тільки на західну практику і розроблені стандарти в даній сфері, без урахування внутрішньополітичної ситуації і особливостей властивих окремим регіонам неможливо і внаслідок цих та багатьох інших факторів становлення та розвиток КСВ в Україні стикається з низкою труднощів [2, с. 24].

Малий і середній бізнес значну активність не проявляє, це пов'язано як з недостатністю матеріальних ресурсів у порівнянні з транснаціональними корпораціями (в зв'язку з цим фактором підприємства здатні лише на разові благодійні акції, уникаючи довгострокових проєктів), так і з-за численних податкових платежів. Все це дозволяє представникам малого та середнього бізнесу обмежуватися лише благодійністю місцевого масштабу.

Особливо актуальними стають проблеми СБВ українського підприємства в умовах високої відкритості економіки країни.

У загальному вигляді підприємство можна розглядати як соціальну інституцію – центр переплетіння інтересів різних категорій людей і структур (інвесторів, персоналу, клієнтів, споживачів, постачальників, держави), як суб'єкт економічної влади, як певний соціально-економічний простір для концентрації інтелектуальних ресурсів, нагромадження досвіду, зміцнення компетенцій, перевірки ефективності політики соціальних інновацій і комунікативних здібностей з інвесторами і діловими партнерами при виникненні складних соціальних, маркетингових і фінансових завдань.

Відносини між різними економічними агентами, суспільством і державою включають в себе владну складову, що відображає владу власника, менеджменту, ринкову і державну владу, владу олігархічного мультикапіталу, що відіграє домінуючу роль, здебільшого негативного характеру, у процесі формування довготривалих відносин виробника із стейкхолдерами, в управлінні ринковою вартістю підприємств і в структурно-функціональній зміні реального та фінансового секторів економіки [4, с. 74].

Чим вищими є нерівність у розподілі ринкової влади і

відкритість вітчизняної економіки, тим гострішою є потреба дослідження макро- і мікросередовища функціонування корпоративних структур і дотримання ними вимог щодо соціальної відповідальності бізнесу. Прямі й непрямі чинники впливу на ключові параметри моделі СВБ знаходяться поза межами товаровиробника та охоплюють широку мережу економічних агентів, в тому числі і державу як агента ринку. Необхідність удосконалення корпоративної і соціальної політики держави змінює характер і технологію аналітичних досліджень, розширюючи просторово-часовий горизонт діагностики і пошуку раціональних рішень у процесі формування моделі соціальної відповідальності бізнесу, що актуалізує практичний інтерес і до концепції соціально-відповідального маркетингу й маркетингу взаємодії, які в основному визначають теоретичне підґрунтя використання методів маркетингового та корпоративного менеджменту не лише в бізнесі, а й в інших сферах суспільного життя.

Отже, СВБ в Україні має у собі як недоліки, так і переваги. Зокрема СВБ надає можливість забезпечити довгострокові перспективи розвитку суспільства, формує норми моралі, допомагає розв'язати соціальні та економічні проблеми [3, с. 45].

Щодо недоліків, то можна виділити декілька чинників, які негативно впливають на СВБ:

- зростання собівартості продукції у зв'язку зі збільшенням витрат на соціальні потреби;
- невміння вирішувати соціальні проблеми;
- неможливість забезпечення високого рівня підзвітності суспільству [3, с. 69].

Література:

1. Дадашев Б.А. Регіональна економіка / Б.А. Дадашев, Б. А. Дадашев, В.П. Гордієнко, В.В. Обливанцов. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 202 с.
2. Базилевич В.Д. Економічна теорія. Політекономія: підруч. / за ред. В.Д.Базилевича. – К.: Знання, 2007. - 719 с.
3. Сergyгіна С.Ф. Макроекономіка: підруч. - 3-є вид. / С.Ф. Сergyгіна. –К., 2007. – 293с.
4. Савченко А.Г. Макроекономічна політика / А.Г Савченко: навч.-метод. посіб. – К., 2002. - 363 с.

*Калініченко Д.Р., аспірант
Макєєва О.О., студентка*

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

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК АКТИВ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Людський капітал на даному етапі розвитку України посідає одне з головних місць в економічному розвитку як окремих підприємств, фірм, організацій, так і всієї країни.

Вперше про необхідність обліку людського капіталу на підприємстві було згадано близько 1700 року. Зараз дана тема є дуже актуальною. Невпинно збільшується кількість науковців, які вважають, що найбільш цінним фактором для економічного розвитку є саме людський капітал. Ні для кого не є секретом те, що збільшення конкурентоздатності напряму пов'язане з своєрідними вкладеннями у людський капітал.

Людський капітал безпосередньо впливає на більшість елементів розвитку підприємства, наприклад, на формування виробничого та фінансового капіталів, на якість економічного розвитку підприємства та динаміку його основних економічних показників.

Отже, метою даного дослідження є розгляд людського капіталу як активу підприємства та загальний аналіз людського капіталу як головного фактору підвищення економічного розвитку.

Поняття «людський капітал» має безліч різних трактувань, однак всі його тлумачення не суперечать, а доповнюють одне одного, підкреслюючи різні сторони змісту даного поняття (табл. 1).

Розглянувши різні визначення науковців щодо поняття «людський капітал» можна сказати, що людський капітал є своєрідним запасом знань, вмінь, здібностей, мотивацій, кваліфікацій, які в подальшому можуть бути використані для виробництва певних видів товарів та послуг та слугуватимуть джерелом отримання додаткового прибутку.

Отже, аналізуючи всі вищезазвані трактування даного поняття, можна виділити сучасні підходи до розуміння людського капіталу (рис. 1).

Таким чином, можна виділити два сучасних підходи до розуміння людського капіталу, які враховують різні складові щодо

його визначення.

Таблиця 1 – Трактування поняття «людський капітал»
(складено автором за [1, с.43])

Науковець	Визначення поняття «людський капітал»
Т.Шульц	продуктивний фактор, головний двигун і фундамент індустріальної, постіндустріальної економіки та інноваційної інформаційної економіки.
Г.Беккер	сукупність навичок, знань і умінь людини. В якості інвестицій учений вбачав в основному витрати на освіту та навчання.
О.Бородіна	сукупність інвестованих суспільно доцільних виробничих і загальнолюдських навичок, знань, здібностей, якими володіє людина, які їй належать, є невіддільним від неї та практично використовуються у повсякденному житті.
Г.Менк'ю	накопичені інвестиції в освіту і навчання людей у процесі роботи.



Рисунок 1 – Сучасні підходи до розуміння людського капіталу (складено автором за [2, с.191])

Деякі експерти стверджують, що високий рівень розвитку держави можна отримати завдяки багатьом факторам, одним з головних є людський капітал, тому що саме на базі накопичених знань розвивалась наука та освіта, відбувалось формування науково-технічного прогресу. Саме завдяки цим рушійним силам відбувся певний ривок в цілому розвитку людства, як на індивідуальному рівні, так і на рівні підприємства, держави.

Розгляд людського капіталу як певного активу підприємства

пропонуємо розпочати з визначення категорії «актив». Активи підприємства – це майно, яке належить даному підприємству у вигляді основних засобів, запасів, грошових вкладів, яке відображається в активі балансу.

До специфічних активів підприємства можна віднести людські активи, які на відміну від інших, не належать підприємству безпосередньо, бо вони є частиною працівників цього підприємства. Проте поки працівник належить до персоналу підприємства, його знання, навички, вміння, здібності, кваліфікація можуть використовуватись підприємством в процесі його всебічної діяльності. Людські активи, в свою чергу, це сукупність колективних знань працівників, їх умінь та навичок. Використовуючи та розвиваючи людські активи, а саме людський капітал, підприємство може досягти переваги над конкурентами, оскільки такі активи, окрім іншого, характеризуються своєю унікальністю.

Через це можна впевнено сказати, що активи – це якість та потенціал працівників, а ресурси – це люди. Тому головною умовою досягнення стійкого розвитку економіки держави є накопичення та зберігання людського капіталу, введення в життя країни стратегій, які будуть стимулювати людей до удосконалення своїх навиків, вмінь, знань протягом всього їх життя, враховуючи певні особливості людського капіталу.

Людському капіталу характерні такі особливості, як:

- є головною цінністю суспільства, а також головним фактором економічного зростання;
- людський капітал неможна відділити від його носія;
- за допомогою людського капіталу створюють нові технології, продукти, товари, послуги та ін.

Якщо враховувати всі особливості людського капіталу та використати його правильно, підприємство здатне покращити свій загальний стан.

Тобто, за допомогою використання та розвитку людського капіталу, підприємство може мати такі вигоди:

- 1) підвищення рівня конкурентоспроможності;
- 2) створення нових економічних, виробничих, технологічних розробок;
- 3) підвищення рівня економічного розвитку підприємства;
- 4) створення інноваційних та більш конкурентних продуктів або

послуг;

- 5) ефективність управління інвестиціями на підприємстві;
- 6) зростання продуктивності праці на підприємстві;
- 7) прискорення науково-технічного прогресу підприємства.

Ігнорування питань щодо формування та оцінки людського капіталу на підприємстві позбавить його можливості всебічно розвиватись, та й взагалі не залишить шансів на його довготривале існування в сучасному мінливому середовищі.

Таким чином, використання та розвиток людського капіталу на підприємстві є сучасною необхідністю. Українським підприємствам задля досягнення високих показників конкурентоздатності потрібно оцінювати наявні активи, в першу чергу людські.

Література:

1. Грінько І.М. Людський капітал: сутність, зміст та важливість у розвитку економіки держави / І.М. Грінько, М.І. Гафтуняк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 11 (1). – С. 42–45.

2. Короленко Р.В. Теоретичні підходи до визначення поняття «людський капітал» / Р.В.Короленко // Інноваційна економіка – 2013. - №2. – С.189-192.

Кошкіна Д.А., студентка

Науковий керівник: Калініченко Д.Р., асистент

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

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЦІНОУТВОРЕННЯ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сучасному етапі розвитку економіки країни вітчизняні підприємства намагаються стати лідерами на ринку та найдовше втримати свої позиції серед конкурентів. Проте, не всі вітчизняні підприємства зацікавлені у створенні власного механізму ціноутворення та розробці цінової політики саме для власного підприємства. Необхідно зазначити, що ціна є ринковим механізмом та рушієм усього виробничого процесу, що загалом визначає ефективність діяльності підприємства в ринкових умовах, проте її формування зазвичай здійснюється некваліфіковано та

безсистемно. Аналіз проблем сучасного ціноутворення дозволить окреслити орієнтири вирішення даної проблеми.

Проблеми процесу ціноутворення знаходять своє відображення в працях відомих економістів, таких як А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, А.Маршалл, Дж.М. Кейнс, Дж.К. Гелбрейт та ін. Визначенню проблем теорії та практики сучасного ціноутворення присвячені дослідження В.М. Гальперіна, В.Є. Єсіпова, І.А. Єрухимовича, А.Д. Чудакова, Л.О. Шкварчук. Питання управління цінами та ціновою політикою на підприємствах досліджено в роботах Т.Г. Євдокимової, Г.А. Маховикової, І.А. Желтякової, С.В. Переверзевої, Я.В. Литвиненка, В.Л. Корінєва та ін.

Ціна являє собою економічну категорію, що означає суму грошей, за яку продавець хоче продати, а покупець готовий купити товар. Ціна певної кількості товару складає його вартість, тобто ціна – грошова вартість товару [1].

Складне економічне становище та фінансова криза зі своєї сторони несуть багато негативних наслідків, стосовно впливу на ціноутворення та формування цінової політики вітчизняних підприємств, суттєвими з них є подорожчання цін та інфляція, а наразі і податкове навантаження, що не дозволяють підприємцям в повному обсязі реалізувати власний потенціал. Проте, головними проблемами все ж таки залишаються:

- безсистемність здійснення цінової політики;
- вплив великої кількості посередників на ціну;
- некваліфікованість, а у багатьох випадках навіть відсутність на підприємстві кадрів з ціноутворення та проведення цінової політики;
- недосконалість інформаційного забезпечення з процесу ціноутворення;
- відсутність стратегічного підходу в ціноутворенні;
- відсутність єдиного підходу до ціноутворення на вітчизняних підприємствах;
- недієвість, а у багатьох випадках несвоєчасність коригування цін на товар;
- необґрунтований вибір цілей ціноутворення;
- ігнорування дій конкурентів при розробці цінової політики.

Формування ціни на товар це – складний та багатогранний процес, який потребує детального дослідження та аналізу. Загалом при формуванні ціни на товар повинні бути враховані такі фактори

як: платоспроможний попит, пропозиція, кон'юнктура ринку, витрати, конкурентне середовище, а також відношення покупців до різного рівня цін, важливо визначити наскільки суттєвим для них є співвідношення «ціна-якість», зрозуміти, які фактори впливають на те, що споживач купує товар, також необхідно обов'язково враховувати макроекономічні чинники, які можуть впливати на формування та зміну ціни. Можемо говорити, що цінова політика підприємства є головним чинником результативності його діяльності та позиціонування підприємства на ринку.

Цінова політика підприємства – це сукупність заходів щодо процесу ціноутворення на підприємстві, знижок та умов оплати за придбану продукцію чи послуги, використання контролю за цінами [2].

Для досягнення поставлених цілей з найменшими витратами й найбільшою ефективністю підприємству необхідно вибрати найбільш ефективну цінову стратегію та поступово здійснювати її розробку та реалізацію. Наразі ринок не стоїть на місці, а постійно динамічно розвивається, тому різноманітність цінових стратегій просто вражає.

Щороку провідні менеджери створюють і реалізують сотні різноманітних стратегій. Але найпопулярнішими досі залишаються: збирання вершків, стратегія престижних цін, стратегія низьких цін або стратегія проникнення на ринок, стратегія встановлення цін у рамках товарного асортименту та стратегія диференційованого ціноутворення. Але багато компаній вдаються до комбінування цінових стратегій [3].

Як приклад проведення вдалої цінової політики можна привести американську компанію «Nike», яка є світовим лідером на ринку спортивного взуття та щороку максимізує власний прибуток. Цінова політика «Nike» полягає в наступному:

1) на спортивне взуття для спортсменів-професіоналів встановлена висока ціна за рахунок використання в виробництві нових технологій, ергономічних якостей матеріалу, врахування специфіки кожного виду спорту;

2) спортивне взуття для спортсменів аматорів є не менш якісною продукцією різних цінових сегментів, але встановлення кінцевої ціни на даний вид продукції залежить головним чином від використаного матеріалу у виробництві та моделі випуску взуття;

3) на взуття, яке призначене для відпочинку та повсякденного носіння, встановлюється більш низька ціна, проте вона перевищує ціни багатьох конкурентів, а високий попит на неї досягається за рахунок встановлення ідеального співвідношення для споживача - «ціна-якість».

Компанія NikeInc. витрачає багато зусиль на формування власної цінової політики та залучає для цього багато спеціалістів, які попередньо проводять дослідження ринку стосовно платоспроможного попиту населення на даний товар, цін на товари аналоги, цін на продукцію конкурентів, вподобання споживачів, реагування споживачів на встановлені ціни та загалом дослідження різних сегментів ринку. Про вдалу розробку та реалізацію цінової політики даної компанії свідчить, по-перше те, що вона є лідером на ринку, навіть серед таких серйозних конкурентів як «Adidas», «Puma», «NewBalance», «Umbro», «Reebok» та багато інших, по-друге, це те, що американський виробник «Nike» за підсумками першого кварталу 2016-2017 фінансового року, збільшив чистий прибуток в річному вираженні на 6%, тобто до 1,249 млрд. дол., про це йдеться у фінансовій звітності компанії. На прикладі даної компанії можемо спостерігати, що приділення уваги розробці ефективної цінової політики та проведення аналізу ринку є запорукою фінансової стійкості, економічного зростання та підтримки передових позицій на світовому ринку.

Необхідно зазначити, що формування цінової політики підприємства завжди повинно здійснюватися в узгодженні з його стратегічними цілями, що на вітчизняних підприємствах майже не простежується. Позиціонування товару на цільовому ринку – це головний стратегічний етап, що передуює розробці загальної цінової політики підприємства. Основними цілями підприємств в процесі ціноутворення виступають:

- максимізація прибутку задля забезпечення повного самофінансування;
- захоплення більшої частки ринку задля окреслення власної території та утримання вже наявної позиції на ринку;
- лідерство за показниками якості навіть зі значними витратами;
- встановлення низьких цін на товар задля виживання на ринку серед конкурентів.

Усі перелічені вище, навіть короткострокові цілі переслідують одну загальну мету – отримання та максимізацію прибутку, що

може бути забезпечено тільки розробкою грамотної та перспективної цінової політики.

Ціна є таким параметром, від якого багато в чому стало залежати благополуччя підприємства, розміри його доходів і витрат. Цей параметр головним чином задається ринковою ситуацією, а саме тому підприємство зобов'язане здійснювати продуману політику ціноутворення з урахуванням кон'юнктури конкретних товарних ринків зараз, завтра і в більш віддаленій перспективі [4]. Рівень цін є достатньо суперечливим, оскільки не завжди встановлення високої ціни на товар, призведе до високих прибутків, оскільки споживачі можуть залишатись байдужими до пропонованого товару. І навпаки, низька ціна приваблює споживача, проте є малоприбутковою для самого підприємства. Тому і виникає необхідність організувати та розробити цінову політику таким чином, щоб встановлена ціна могла задовольнити обидві сторони.

Підводячи підсумок з усього вищезазначеного, можемо стверджувати, що ціноутворення та загалом розробка цінової політики для підприємства є суттєвими факторами, які впливають на ефективність його функціонування та розвиток. Механізм ціноутворення наразі характеризується великою складністю та повинен привертати увагу підприємців стосовно залучення висококваліфікованих кадрів з ціноутворення, які з урахуванням основної цілі зможуть забезпечити формування стратегічних цілей підприємства.

Література:

1. Про ціни і ціноутворення: Закон України від 03.12.1990 р. №507-Х11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підруч. / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2004. – 712 с.
3. Безкоровайна С.В. Дослідження підходів до формування цінової стратегії підприємства / С.В. Безкоровайна // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №2 (20). – С. 49.
4. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 2010. – 586 с.

Кошкіна Д.А., студентка
Науковий керівник: к.е.н., доцент Зиза О.О.
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна

ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

В умовах глобалізації економіки та поширення світових інтеграційних процесів різних країн значно розширилось функціонування діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) на територіях різних держав, до яких відноситься й Україна. На сучасному етапі економіка нашої держави знаходиться в перехідному стані, адже діяльність ТНК безпосередньо має відношення до соціально-економічних та політичних процесів, які наразі відбуваються в нашій державі. На ТНК припадає основна частина вивозу капіталу у вигляді прямих іноземних інвестицій, а також найбільші затрати фінансових ресурсів на розробку новітніх технологій.

Дослідженням питання діяльності ТНК в Україні займалися такі науковці, як: Ю.В. Гончарова, В.Є. Новицький, О.І. Рогач, В.В. Рокоча, О.Г. Сальника, В.І. Самофалова, О.А. Швиданенко, В.Ю. Шевченко та інші. Проте сучасний рівень соціально-економічного розвитку України передбачає подальше дослідження функціонування ТНК та аналіз впливу їх діяльності на вітчизняну економіку з метою пошуку оптимальних стратегій розвитку країни.

Надамо визначення даному поняттю, транснаціональні корпорації – це підприємства, незалежно від країни їх походження та форми власності, включаючи приватні, державні або змішані підприємства, з підрозділами у двох чи більше країнах, незалежно від юридичної форми та сфери діяльності цих підрозділів, які функціонують відповідно до певної системи прийняття рішень, що дозволяє провадити узгоджену політику та загальну стратегію через один або кілька центрів з прийняття рішень, і в рамках яких підрозділи пов'язані між собою відносинами власності або такими відносинами, в яких одне або кілька з підрозділів можуть суттєво впливати на діяльність інших, користуватися спільними знаннями та ресурсами і розподіляти відповідальність з іншими підрозділами [1].

В сучасних умовах України діє ряд потужних ТНК, а їх діяльність значним чином впливає на економіку країни. Впродовж років незалежності взаємовідносини між країною та міжнародними компаніями еволюціонували, набуваючи нових форм в залежності від міжнародної кон'юнктури та досягнень науково-технічного прогресу. Відповідно до існуючих обставин зовнішнього середовища змінювалось українське законодавство, яке регулювало діяльність іноземних компаній на території країни. На даний час взаємовідносини між ТНК та Україною регулюються Законами України «Про промислово-фінансові групи в Україні», «Про господарські товариства», «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про іноземні інвестиції» [2].

Вплив діяльності ТНК на території нашої держави не можна оцінити однозначно, оскільки особливості сучасного етапу розвитку їх діяльності виявляються в створенні конкуренції вітчизняним товаровиробникам, захопленні великих часток ринку, дуже часто порушуються певні права національної робочої сили. Проте є й позитивні фактори, які спричиняє діяльність ТНК, наприклад, багато ТНК співпрацюють з національними товаровиробниками, тим самим впроваджуючи нові технології у власну діяльність, що, у свою чергу, призводить до покращення якості продукції, також велика кількість населення зайнята саме в діяльності ТНК.

Прикладом позитивного впливу може бути діяльність на ринку продуктів харчування України таких міжнародних компаній як Coca-Cola, KraftFoods (MondelezInternational), PepsiCo, SUNInbev. Так, компанія KraftFoods (MondelezInternational) інвестувала у розбудову бізнесу на території української держави 200 млн. дол. Впродовж останніх п'яти років ця ТНК сплатила до держаного бюджету України 800 млн. грн. [3].

Розглянемо наступний не менш цікавий приклад - у тютюновій галузі України слід виділити міжнародну компанію British American Тобасо, яка працює на ринку країни вісімнадцять років. Багатомільйонні інвестиції компанії в Прилуцьку тютюнову фабрику дали змогу модернізувати обладнання, збудувати на місці старих виробничих потужностей нове сучасне високо механізоване підприємство, а також вийти на якісно новий рівень продукції [4].

Оцінюючи вищезазначені фактори, виникає необхідність проаналізувати позитивні та негативні чинники впливу діяльності

ТНК на економіку України.

Так, до позитивних можна віднести:

- величезні розміри надходжень прямих іноземних інвестицій, що свідчить про інвестиційну привабливість країни;
- покращення виробничої бази України, очевидно, що діяльність ТНК на території нашої держави відбувається шляхом створення нових підприємств, або модернізації вже існуючих;
- за рахунок впливу вищезазначеного чинника з'являється велика кількість робочих місць, тобто підвищення рівня зайнятості;
- впровадження новітніх технологій та досягнень НТП, імпорт новітніх та удосконалених технологій дає змогу підвищити конкурентоспроможність продукції, попит та пропозицію на неї, а також її статус на міжнародній арені;
- сприяння реструктуризації економічних процесів;
- сприяння мотивації вітчизняних товаровиробників до виробництва ще якіснішою та конкурентоспроможнішою продукції;
- активізація залучення вітчизняної економіки у світові процеси та вихід на нові ринки товарів та послуг.

Аналізуючи негативний вплив діяльності ТНК на економіку країни, який також має місце, зазначимо наступні його чинники:

- ТНК створюють надзвичайну конкуренцію вітчизняним товаровиробникам;
- ТНК використовують українську економіку як сировинну базу, передаючи українським партнерам не відповідні їхньому рівню розвитку технології з жорсткими обмеженнями на продаж;
- ведення бізнесу у багатьох випадках відбувається не у вигідних економіці Україні видах діяльності, а навпаки, вигідних ТНК;
- часто порушуються права української робочої сили;
- ТНК уникають сплати податків шляхом внутрішнього переливу капіталу в країни з нижчим рівнем оподаткування
- можливість міжнародних компаній впливати на механізм ціноутворення, що, в свою чергу, призводить до банкрутства, або поглинання вітчизняних виробників.

Всі вищезазначені фактори спричиняють залежність української економіки від діяльності міжнародних компаній.

Підбиваючи підсумок та враховуючи проаналізовані чинники, слід зазначити, що безпосередньо ТНК відіграють дуже важливу роль в розвитку української економіки, проте вплив діяльності ТНК

на економіку України не можна оцінити однозначно, оскільки існують як вагомі позитивні фактори впливу, так і негативні. Проте, на нашу думку, існує необхідність до сприяння розвитку власних ТНК та створення нових, діяльність яких на території нашої держави буде мати значніший вплив, аніж іноземні ТНК.

Література:

1. A History of Attempts to Regulate the Activities of Transnational Corporations: What Lessons Can Be Learned? // Friends of the Earth-England, Wales and Northern Ireland. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.corporate-accountability.org/eng/documents/1999_and_earlier/a_history_of_attempts_to_regulate_activities_of_tncs.doc.

2. Офіційний сайт Верховної Ради України – <http://portal.rada.gov.ua>.

3. Офіційний сайт компанії Kraft Foods (Mondelez International) – <http://www.mondelezinternational.com>.

4. Офіційний сайт компанії «БритішАмериканТобакко Україна» – <http://www.bat.ua>.

Мазуріна С.В., студентка

Науковий керівник: Костакова Л.Д., асистент

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

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЙНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ІННОВАЦІЙ

Протягом свого існування суспільство завжди створює інноваційні ідеї або перетворює чи вдосконалює старе.

Термін «інновація» (від нім. innovation), «відновлення» (від лат. innovatio) вперше ввів в обіг та використав у своїх роботах австрійський науковець Й. Шумпетер (1930 р.). За його визначенням інновація – це нова комбінація виробничих факторів, мотивована підприємницьким духом [1]. З часом актуальність по відношенню до інновацій наростала і науковці активно почали займатися її дослідженням. Питання щодо історії виникнення інновацій, їх сутності, проблем розвитку та впровадження знайшли своє відображення в роботах А. Градова, С. Валдайцева, Р. Фатхутдінова, М. Пашуту, А. Гальчинського, М. Чумаченко, І. Новікова, С. Ілляшенко та багато інших.

В табл.1 представлено погляди окремих науковців на розкриття економічної сутності інновацій [1]. Інформація табл. 1 свідчить про різноплановість ставлення науковців до визначення «інновація» Так, Н. Авсянніков та Р. Фатхутдінов приходять до висновку, що інновація являє собою результат в своєму кінцевому вигляді.

Таблиця 1 - Наукові здобутки щодо визначення категорії «інновація»

Науковець	Визначення
Й. Шумпетер	будь-яка можлива зміна, що відбувається внаслідок використання нових або вдосконалених рішень технічного, технологічного, організаційного характеру в процесах виробництва, постачання, збуту продукції, після продажного обслуговування
Р. Фатхутдінов	кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління й одержання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого виду ефекту.
Н. Авсянніков	результат практичного або науково-технічного освоєння нововведення
Брати Капранови	діяльність, яка спрямована на створення принципово нових, вдосконалених або більш відповідних умовам технологій, виробів тощо.
П. Микитюк	предмет, результат, продукт, об'єкт, що отриманий в процесі «матеріалізації» або комерціалізації результатів науки і техніки

Брати Капранови вважають, що інновація – це зміна вже наявного продукту (винаходу, технології), яка спрощує процеси виробництва, шляхи збуту та постачання продукції до споживачів.

Й. Шумпетер та П. Микитюк переконують, що визначення інновацій треба розуміти в їх комплексному виразі, як процес, що включає розробку, створення і реалізацію для подальшого використання.

Для того, щоб виокремити інновації в кожній галузі знань науковці створили певну класифікацію, яка представляє собою розподіл інновацій на конкретні групи за певними ознаками, виділяючи їх головну особливість.

Перша базова класифікація інновацій, яка використовувалася до кінця 60-х років ХХ ст., належить Й. Шумпетеру. Автор виділяє п'ять типів інновацій:

1. Виробництво невідомого споживачам нового продукту або продукту з якісно новими властивостями.

2. Впровадження нового засобу виробництва, в основу якого покладено нове наукове відкриття або новий підхід щодо комерційного використання продукції.

3. Освоєння нового ринку збуту певною галуззю промисловості країни, незалежно від того, існував цей ринок раніше чи ні.

4. Залучення нових джерел сировини та напівфабрикатів, незалежно від того, існували ці джерела раніше чи ні.

5. Впровадження нових організаційних форм [4].

Найбільш узагальнену класифікацію інновацій представив у своїй праці відомий науковий діяч А.І. Пригожин (табл. 2).

Таблиця 2 - Класифікаційні ознаки інновацій за А.І. Пригожиним [3]

Ознака	Характеристика
1. За спадковістю	- заміщаючі - скасовуючі - поворотні - ретровведення - відкриваючі
2. За очікуваним охопленням частки ринку	- стратегічні - локальні - системні
3. За поширеністю	- одиничні - дифузні
4. За місцем в виробничому циклі	- продуктові - сировинні - пов'язуючі (забезпечуючі)
5. За ступенем новизни для ринку інновацій	- нові для даного підприємства - нові для галузі в країні - нові для галузі в світі
6. За ступенем новизни та інноваційного потенціалу	- комбінаторні - радикальні - ті, що вдосконалюються

На сучасному етапі розвитку економіки виокремлюють певну низку класифікацій, поєднуючи їх з попередніми (табл. 3).

Опрацювавши підходи до класифікації інновацій, на наш погляд, найбільш змістовною та придатною до використання на сучасному етапі розвитку економічних відносин, можна вважати класифікацію за А.І. Пригожиним у поєднанні з сучасною класифікацією

інновацій. Це дасть змогу ефективно керувати інноваційною діяльністю підприємства, у тому числі її ресурсним забезпеченням.

Таблиця 3 – Сучасні підходи до класифікації інновацій [4]

Ознака	Характеристика
За змістом	- продуктові інновації - інновації процесу - ринкові інновації
За ступенем новизни	- базові - поліпшувальні - псевдоінновації
Залежно від технологічних параметрів	- продуктові інновації - процесні інновації
З огляду на підприємство, як систему	- інновації на вході в підприємство - інновації на виході з підприємства - інновації системної структури підприємства
Залежно від глибини внесених змін	- радикальні (базові) - поліпшувальні - модифікаційні (часткові)
За типом нововведень	- соціальні - матеріально-технічні - економічні - організаційно-управлінські - соціально-управлінські - правові - педагогічні (методи навчання)
З урахуванням сфер діяльності	- технологічні - виробничі - економічні - торговельні - соціальні - у сфері керування

Таким чином, інновації в сучасній ринковій економіці відіграють значну роль. Кожна організація має на меті забезпечити своє економічне зростання, тому використання нововведень є запорукою у досягненні цієї мети.

Література:

1. Алексєєва М.Б. Аналіз інноваційної діяльності: навч. посіб. / М.Б. Алексєєва, П.П. Вітренко [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://stud.com.ua/44983/in-vestuvannya/analiz_innovatsiynoi_diyalnosti.

2. Інноваційний розвиток підприємства: навч. посіб. / За ред.

П.П. Микитюка. – Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015.

3. Пригожин А.И. Методы развития организаций / А.И. Пригожин - М.: МЦФЭР, 2003. - 864 с.

4. Скібіцький О.М. Інноваційний та інвестиційний менеджмент: навч. посіб. / О.М. Скібіцький. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 408 с.

Макєєва О.О., студентка

Науковий керівник: Костакова Л.Д., асистент

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

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: ПОНЯТТЯ, СКЛАДОВІ ТА ОСОБЛИВОСТІ

На даний час людський капітал являє собою не просто один із людських факторів в економіці, він є основою сучасної економіки, що виступає головною рушійною силою соціально-економічного розвитку сучасного суспільства.

Перспективи сучасного світу характеризуються переходом до нового етапу розвитку виробничих сил – від індустріальної стадії, якій властива механізація машинного виробництва до постіндустріальної стадії, якій притаманна розвинена сфера послуг, освіта та наука. Виробництво різноманітних матеріальних благ, звичайно, помітно зменшиться, але для збереження своєї значимості економічна ефективність буде визначатись, в першу чергу, використанням висококваліфікованих кадрів, нових знань та технологій. Тому все більша частина науковців вважає, що саме людський капітал є найціннішим ресурсом економічного розвитку та технічно-наукового прогресу.

Розробкою проблеми людського капіталу в сучасних умовах розвитку займається велика кількість вітчизняних і зарубіжних авторів, серед них слід відзначити роботи: О. Бородіної, Г. Беккера, О. Власюка, Н. Голікова, О. Гришнєвої, Р. Дорнбуш, Дж. Мінсера, М. Ніколайчука, М. Соколика, І. Сороки, Л. Туроу, С. Фішера, Т. Шульця, Р. Шмалензі та ін.

З огляду на існуючі невирішені проблеми людського капіталу в сучасних умовах розвитку необхідно дослідити різні погляди на поняття «людський капітал», з'ясувати його особливості від

можливих суміжних категорій та обґрунтувати складові людського капіталу, а також зобразити ймовірні наслідки від неефективного його використання на підприємстві.

Наразі існує велика кількість визначень терміну «людський капітал», тому проведемо критичний огляд даної категорії за допомогою інформації табл. 1.

Таблиця 1 – Критичний огляд поняття «людський капітал» [1;2]

Науковець	Поняття «людський капітал»
Т. Шульц	усе те, що є джерелом майбутніх задовольень або заробітків, або того й іншого разом; будь-який актив — матеріальний або людський, що володіє здатністю генерувати потік майбутніх доходів
Г. Беккер	формується за рахунок інвестицій у людину, серед яких можна назвати навчання, підготовку на виробництві, витрати на охорону здоров'я, міграцію, пошук інформації про ціни й доходи
Л. Туроу	являє собою здібність людей виробляти предмети й послуги
С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі	є мірою втіленої в людині здатності приносити дохід
Н. Голікова	є складною економічною категорією і виникає в умовах становлення інформаційно-технологічної економіки, в якій головним виробничим ресурсом стають обдарованість, здібності та знання
О. Бородіна	це сукупність інвестованих суспільно доцільних виробничих і загальнолюдських навичок, знань, здібностей, якими володіє людина, які їй належать, є невіддільним від неї та практично використовуються у повсякденному житті

Отже, підсумувавши різноманітні визначення «людського капіталу» можна сказати, що людський капітал – це сукупність всіх якісних характеристик, які мають економічний характер, що дозволяють індивіду приносити дохід, виходячи з його власного потенціалу.

Зважаючи на різноманіття людського капіталу як явища виділяють наступні його складові [3, с.57]:

- капітал освіти, що підрозділяється на загальноосвітній і спеціальний;
- капітал здоров'я, де можна виділити генетично закладений і придбаний протягом життя в результаті здорового способу життя й

відповідних витрат часу й фінансів;

- соціально-психологічний капітал, що характеризує психологічний стан суспільства в цілому (опір стресовим, кризовим ситуаціям) і індивідуума зокрема, так і ментальні й духовні цінності;

- капітал культури, що підрозділяється на споживчий і високодуховний, формування останнього вимагає додаткових інвестицій і філософсько-духовного виховання.

Для більш повного уявлення про людський капітал охарактеризуємо його особливості [4]:

- 1) у сучасних умовах людський капітал є головною цінністю суспільства і визначальним чинником економічного зростання;

- 2) формування людського капіталу вимагає від самої людини і всього суспільства значних витрат;

- 3) людський капітал у вигляді навиків і здібностей є певним запасом, тобто може бути накопичуваним;

- 4) людський капітал може фізично зношуватися, економічно змінювати свою вартість й амортизуватися;

- 5) людський капітал відрізняється від фізичного капіталу за ступенем ліквідності;

- 6) людський капітал невіддільний від його носія – живої людської особи, незалежно від джерел формування, які можуть бути державними, сімейними, приватними та ін., використання людського капіталу і отримання прямих доходів контролюється самою людиною.

Так як людський капітал є основною умовою економічного зростання підприємства та впливає на динаміку продуктивності праці, доходності підприємства, а також на якість обслуговування, відповідно до цього при неефективному його використанні можливі такі наслідки:

- міграція професійно-кваліфікованого населення продуктивного віку закордон;

- велика різниця між попитом та пропозицією на ринку праці;

- низький рівень оплати праці;

- зниження коефіцієнту народжуваності;

- підвищення рівня смертності населення у працездатному віці;

- зниження рівня життя населення;

- неякісна праця та неякісне виконання послуг робітниками;

– різке зниження продуктивності праці.

Всі вище названі фактори призводять до знецінення людського капіталу.

Отже, критичний огляд поняття «людський капітал» дав змогу розробити власне бачення даної категорії: людський капітал - це взаємозв'язок усіх знань, умінь, навичок, здібностей, які використовуються для задоволення потреб людини та суспільства в цілому. Варто зазначити, що для покращення рівня та якості людського капіталу найкращим варіантом для України буде реформування системи освіти та науки.

Література:

1. Насипайко Д.С. Передумови формування ідеї людського капіталу / Д.С. Насипайко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – № 17. – С. 28-31.

2. Грінько І.М. Людський капітал: сутність, зміст та важливість у розвитку економіки держави / І.М. Грінько, М.І. Гафтуняк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». - 2015. – Вип. 11 (1). – С. 42–45.

3. Горячук В.Ф. Поняття людського капіталу, його сутність та місце в системі економічних відносин / Ф.В.Горячук // Економічні інновації. – 2010. - №41. – С. 53-64.

4. Яковенко Р.В. Проблеми та перспективи розвитку людського капіталу [Електронний ресурс] / Р.В. Яковенко, Р.О. Козенко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010. - Вип. 17. – Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/67.pdf

Москаленко К.С., асистент

Євсікова К.С., студент

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

СОЦІАЛЬНА НЕРІВНІСТЬ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ

Така проблема як нерівність між людьми існувала протягом багатьох століть, навіть в Київській Русі відбувався певний поділ людей на деякі прошарки (дворяни, князі, поміщики, селяни). Так і в сучасній Україні досить яскраво виражене це явище. Основній частині населення не вистачає грошей навіть на фізіологічні, основні потреби, а інші з-за їх надмірної кількості не знають куди їх

витратити. Тобто, соціальній нерівності характерне нерівноважне використання ресурсів, що спричинює нерівність умов життя та можливостей серед населення, розподіл населення за класовими, демографічними, національними та іншими ознаками.

Виділяють два підходи до висвітлювання природи соціальної нерівності, а саме функціональний та конфліктний (марксистський). Засновники функціонального підходу наголошували на тому, що соціальна нерівність не є негативним явищем, а навпаки корисна, оскільки вона змушує людей бути спрямованими на високопродуктивну діяльність. І навпаки, представники конфліктного вважали її не справедливою і що вона не дає можливості повністю розкрити свій потенціал. Причиною такої розбіжності є різне розуміння сутності соціальної справедливості [1, с. 44-45].

Виходячи з цього, можна виділити такі два значення:

1) Рівність результатів (конфліктний підхід) - незалежно від зусиль і здібностей індивідів вони мають рівні права на отримання благ для власних потреб.

2) Рівність можливостей (функціональний підхід) – кожен індивід має однакові можливості досягти в житті неабияких результатів завдяки своїм здібностям та зусиллям.

До основних шляхів формування і поширення соціальної нерівності в Україні можна віднести: диференціація доходів, майнове розшарування, соціальна стратифікація та нерівність життєвих можливостей.

Диференціація доходів – це розподіл грошових доходів між різними класами, верствами населення. Загальний процес розшарування українського суспільства за рівнем доходів збільшується внутрішньодержавними і регіональними відхиленнями в рівні заробітної плати. Наприклад, штатні робітники у різних регіонах отримують різну середньостатистичну заробітну плату. Так, станом на 2017 рік у Київській області - 7188 грн., Луганській - 5862 грн., а ось в Дніпропетровській - 6939 гривень [2]. Виходячи з цього в Україні гостро стало питання диференціації доходів суспільства, зростання якої призводить до майнового розшарування населення [3, с. 124].

Так, в нашій державі існує величезна прірва між багатими та бідними і основним критерієм майнового розшарування є забезпеченість власним житлом. Статистика свідчить, що серед

бідного населення лише 38,9% можуть дозволити собі власне житло, тоді як серед багатого населення 65,5% платоспроможного населення [3, с. 125]. Тому можна дійти до висновку, що в Україні існує чітка соціальна стратифікація, а саме розподіл суспільства на соціальні класи та верстви населення.

Соціальна стратифікація характеризується децильним коефіцієнтом, який, в свою чергу, характеризується відношенням частки доходів вищої групи, до частки доходів нижчої, які ми проаналізуємо за табл. 1.

Таблиця 1 - Статистика частки доходів різних децильних груп, % (складено за [4, с.81])

Децильні групи	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Перша	4,5	4,5	4,7	4,5	4,8
Друга	6,1	6,2	6,2	6,1	6,3
Третя	7,0	7,0	7,1	7,1	7,1
Четверта	7,7	7,7	7,8	7,8	7,9
Шоста	9,4	9,3	9,3	9,5	9,4
Сьома	10,5	10,3	10,4	10,5	10,5
Восьма	11,8	11,6	11,7	11,6	11,8
Дев'ята	13,8	13,7	13,7	13,6	13,6
Десята	20,6	21,2	20,5	20,5	20,0

Виходячи з наведених даних, в Україні найбільших доходів досягають дев'яті та десяті децильні групи, в той час як інші знаходяться поза межею бідності. На нашу думку, це спровоковано нерівністю життєвих можливостей. Так, зростання добробуту людей залежить від розвитку продуктивних сил, які задовольняють потреби людей та створюють матеріальні та духовні блага.

Головним в житті людини є її здоров'я. На здоров'я людини впливають багато факторів таких, як: харчування, психічна стійкість, медичне обслуговування та спосіб життя. У фінансово стабільних людей, виходячи з опитування, здоров'я краще та живуть вони доволі довше ніж населення, яке проживає у злиднях. На це впливає можливість купити дорогі ліки, спроможність заплатити за медичне обслуговування і т.п. [3].

Ще одна проблема, яка є актуальною вже досить довгий час – це проблема якісної освіти. Принаймні середню загальну освіту мають всі, а вищу – ті, хто може це собі дозволити. На жаль, зростає кількість молодих людей з бідних сімей, які мають досі незначні

шанси на отримання освіти. З досвіду минулого можна сказати, що саме неосвіченість населення призведе до нерівності у розподілі робочих місць та отримання плати за працю, тобто некваліфіковані працівники є представниками першої децильної групи. Також до них відносяться безробітні, а високооплачувані та інтелектуальні праці займають десяту децильну групу.

Далі розглянемо наслідки таких тенденцій. По-перше, бідність, що характеризується нестачею коштів у людей, яка призводить до неспроможності підтримувати необхідний рівень життя в суспільстві.

Як бачимо з рис.1 найвищий рівень бідності Україна зазнала у 1998 році - 52%, але поступово з роками зменшувалась. Так у 2001-2002 рр. показник сягав 35% і у 2008 році досягнув 11%. Але ось вже у 2017 році бідність має позначку у 12 %, яка порівняно з попередніми роками не суттєво, але зменшилась [5].

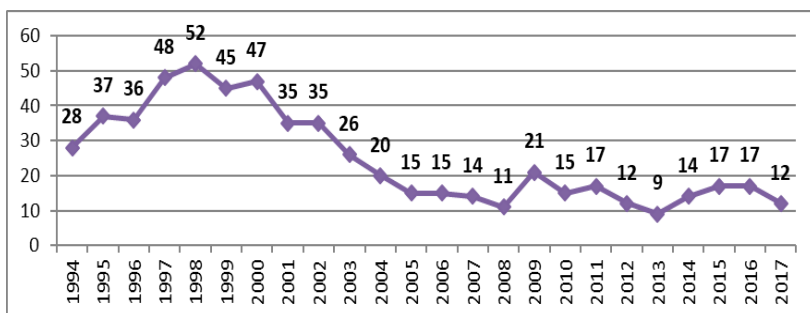


Рисунок 1 - Рівень бідності українського суспільства у 1994-2017 рр. (%)

По-друге, зараз в Україні відсутній середній прошарок суспільства як такий. Тому існує велика розбіжність між багатими і бідними. Фінансова нестабільність та нерівності вищих і нижчих прошарків населення спричиняє незадоволення в соціумі. І тим самим викликає таке економічне явище як злочинність. Криміналізація українського суспільства, до якого призвела нерівність, розвивається в таких сферах, як: крадіжка, грабіж, шахрайство, незаконний обіг зброї і т.п.

Відповідно до цього було проведено статистичний аналіз деяких галузей злочинності в табл. 2.

Таблиця 2 - Порівняльний аналіз злочинності в Україні за 2016-2017 рр. [6]

	2016 рік/разів	2017 рік/разів
Усього злочинів:	126488	114360
Крадіжка	194347	160102
Розбій	2111	1599
Хабарництво	1453	1557
Шахрайство	31068	25583
Незаконний обіг зброї	4279	4468

Згідно з наведеними даними видно, що в Україні нерівність спричиняє низку злочинів, які є досить серйозною проблемою на даний час. Якщо не вирішувати це питання, то показники рівня злочинності зростуть на досить велику кількість разів.

Таким чином, можна зробити висновок, що стан соціальної нерівності в Україні має загрозливий характер і безперервно зростає. Разом з тим зростає бідність населення та злочинність. Крім цього відбувається поділ на бідних і багатих. Перші намагаються вижити і турбуються за те, щоб їм вистачило грошей до наступної заробітної плати, інші ж живуть у свою насолоду і не турбуються про завтрашній день. Виходячи з проаналізованих показників необхідно постійно моніторити стан соціальної нерівності для здійснення вчасного регулювання та запобігання негативних наслідків.

Література:

1. Зінчина О.Б. Курс лекцій з соціології / О.Б. Зінчина. - Харків: ХНАМГ, 2012. - С.44-45.

2. Динаміка середньомісячної заробітної плати по регіонах у 1995-2017 роках [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/gdn/prc_rik/prc_rik_u/dszpR_u.html

3. Золотова М.Є. Аналіз та оцінка актуальних проблем соціальної нерівності в Україні / М.Є. Золотова. – 2013. - №4 - С.128.

4. Сучасна статистика доходів і витрат населення в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/2989/1/16.pdf>.

Мулява В.Р., студент
Науковий керівник: Москаленко К.С., асистент
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна

ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ І ВІДТВОРЕННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ В УКРАЇНІ

Однією з найскладніших соціально-економічних проблем в умовах ринкової трансформації економіки України є формування національного ринку праці. Перехід від командно-адміністративної системи до ринкової супроводжується зростанням рівня та тривалості безробіття, розвитком вимушеної неповної та неформальної зайнятості, нелегальної трудової міграції тощо.

Зайнятість і безробіття – провідні показники використання людських ресурсів у виробничому процесі. Ці категорії характеризують економічну участь населення в процесі праці країни. Саме тому, безробіття вважається, з одного боку, важливим стимулятором активності працюючого населення, а з іншого – великим суспільним лихом.

Важливо зазначити, що до безробітних відносяться не тільки звільнені працівники за різноманітними причинами, але й особи, які добровільно залишили роботу з метою знайти кращу, відповідну професійному рівню.

В Україні до безробітних відносяться особи з 16 років і старше на той період, що:

- не мали роботи (офіційно не працювали);
- зверталися до служби зайнятості або шукали роботу самотужки;
- шукали роботу через ЗМІ, приватні оголошення, використовували особисті зв'язки;
- намагалися відкрити власну справу.

Всі країни світу прикладають багато зусиль для подолання безробіття, але ні одній ще не вдалося ліквідувати його повністю. Вивченням даної проблеми займалися багато вчених, такі як: В. Буланов, С. Дятлов, С. Кузьмін, Л. Шевченко та багато інших. Соціальні та економічні аспекти проблеми зайнятості активно розробляють С. Бандур, В. Геєць, Т. Заславська, Е. Лібанова, В. Мандибура та ін.

В Україні, навіть після 27 років незалежності вітчизняний ринок праці так і не може стабільно та якісно працювати. Український ринок праці недостатньо вивчений і сформований на даному етапі його розвитку. Саме тому дана тема є актуальною на сьогоднішній день.

На сучасній стадії трудовий потенціал України є неоднозначним. З однієї сторони, відбувається покращення певних його характеристик: збільшення частки освіченого населення, формування вміння працювати в ринковому середовищі, підвищення підприємницької активності. Водночас в Україні відбуваються процеси, що спричиняють руйнацію трудового потенціалу. Наприклад, посилюється інтенсивність міжнародної трудової міграції – за оцінками вчених на початку XXI століття за кордоном працювали більш ніж 10 % працездатного населення [1].

Трудова міграція для України вже проблема номер один. З отриманням безвізу ситуація погіршилася. Кваліфіковані кадри їдуть в країни Східної Європи, зокрема до Польщі. За даними МЗС, станом на 2017 рік кількість українців, які працюють за кордоном становить близько 5 млн. осіб [2].

Але протягом останніх років в Україні можна спостерігати продуктивну працю у сфері зайнятості, про що свідчить стабілізація ситуації на ринку праці. Статистика свідчить про те, що у віці від 15 до 70 років збільшується рівень зайнятості. В 2017 році в Україні було зареєстровано 354,4 тисячі безробітних громадян. Можна сказати, що в цьому питанні намітилася позитивна динаміка, адже на кінець 2016 року ця цифра становила 390,8 тисячі (майже на 9,5% більше [3].

Рівень зайнятості населення зріс у всіх регіонах України. Найбільший приріст спостерігається у Дніпропетровській, Сумській, Львівській областях. Найбільший рівень зайнятості зафіксовано в місті Києві, а найнижчий – у Тернопільській області.

За останніми даними служби зайнятості від 1 грудня 2017 р. налічується 59,8 тис. вакансій. Більш ніж 40 % наявних вакансій були зосереджені у центрі України, зокрема у м. Києві, Дніпропетровській і Київській областях. В інших регіонах частка вакансій становила від 0,6 до 5,7%. Станом на грудень 2017 рік на одну вакансію в середньому по Україні претендує 6 осіб безробітних [5].

В другій половині 2017 року зріс показник безробіття в Україні і

сягав майже 1,6 млн. працездатного населення. За аналогічний період у 2010 році показник безробітного населення був в 3 рази менший – 545,6 тис. осіб. [5] Найвищий рівень безробіття спостерігається серед молоді віком від 15-24 років, а найнижчий – 50-59 років.

При розрахунку рівня безробіття по країні не враховувалися дані територій першої і другої зон радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи, тимчасово окупованих територій, і а також зони проведення антитерористичної операції.

Вивчаючи стан ринку праці України, потрібно аналізувати співвідношення попиту і пропозиції робочої сили. Попит на робочу силу визначають як платоспроможну потребу роботодавців, що виникає за наявності у них вільних коштів і бажання задовільнити свої виробничі потреби.

Також однією із форм залучення робітників і безробітних до системи ринково-соціальної економіки є ринок праці, який в Україні існує у вигляді служб зайнятості на регіональному та макроекономічному рівнях.

В умовах економічної нестабільності спостерігаємо диспропорцію попиту і пропозиції робочої сили. Скорочення обсягів виробництва дестабілізує ринок праці і загострює проблему зайнятості населення. Треба відмітити, що починаючи з 2008 року рівень безробіття в Україні різко збільшився. Нині, на 2017 рік рівень безробіття сягає 9,9%, хоча для сучасного ринку праці є характерним приховане безробіття [6].

Через збільшення безробіття важливим стратегічним заходом може стати активна політика ефективної зайнятості населення, що полягає у стабілізації економічного розвитку і запобіганні масового безробіття. Ефективна зайнятість населення передбачає зростання обсягів виробництва, підвищення продуктивності праці і скорочення затрат праці й засобів виробництва на одиницю продукції. В період введення ефективної зайнятості доречно вводити оперативні й активні заходи щодо регулювання державного ринку праці, які визначають організацію перекваліфікації безробітних безкоштовно за розробленими раніше програмами з урахуванням індивідуальних знань і здібностей. Для цього необхідно залучати науковців в організацію навчальних центрів.

Дослідження показують, що у більшості випадків звільнення за

статтею 38 Трудового кодексу України за особистим бажанням відбулося через недостатній рівень заробітної плати. А відтак основний захід стратегії держави є збільшення заробітної плати, враховуючи вартість робочої сили як головного економічного важеля державного регулювання зайнятості населення. Державі потрібно вирішити завдання з удосконаленням пропозицій оплати праці в галузях української промисловості бюджетних організацій, кооперативів і комерційних підприємств та інших галузей економіки України.

Таким чином, найдоцільнішою характеристикою для моделі України є економічне регулювання зайнятості населення, яке має опиратися на пріоритети структурної перебудови і економічних перетворень зі стратегії зайнятості населення України.

Підсумовуючи все вищевикладене, можна зробити висновок, що ринкова економічна система в Україні вимагає активних реформ у сфері ринку праці і запровадження європейських стандартів. Забезпечення високого рівня зайнятості населення сформує позитивні зміни в економіці України.

Література:

1. Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/562/>

2. ZN.UA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dt.ua/UKRAINE/za-kordonom-pracyuye-5-mln-ukrayinciv-derzhsluzhba-zaynyatosti-232858_.html

3. ТОВ «ІА Слово і Діло» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.slovoidilo.ua/2018/01/30/infografika/suspilstvo/bezrobittya-ukrayini-dynamika-ostannij-rik>

4. ТОВ «Західна інформаційна корпорація» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zik.ua/news/2018/02/15/derzhstat_na_odnu_vakansiyu_v_ukraini_pretendui_e_shestero_osib_1266511

5. OnlineЕкспрес [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://expres.ua/news/2017/09/24/263648-riven-bezrobittya-ukrayini-zyavylysyia-zhahayucha-statystyka>

6. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/2017>

Овсієнко Н.М., студентка

*Науковий керівник: Волошина С.В., к.е.н., доцент
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна*

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СКЛАДСЬКОГО І ТАРНОГО ГОСПОДАРСТВА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Керівники підприємств, приділяючи велику увагу таким операціям як: купівля-продаж, виробництво, фінансові розрахунки, часто не беруть до уваги, що мінімізації витрат не можна досягти, якщо не буде організований процес навіть в незначних, за витратами й результатами, його частинах.

Недооцінювання ролі й значення складських операцій і процесів з виробництва тари у веденні бізнесу веде до матеріальних перевитрат і втрат, тому обрана тема дослідження є актуальною.

Метою дослідження є визначення можливостей вдосконалення складського і тарного господарства на вітчизняних підприємствах.

На сучасному етапі ефективне функціонування складів пов'язують з рішенням таких проблем: вибір між власним складом і складом загального користування; визначення кількості складів; вибір місця розташування складу; визначення виду і розміру складу; розробка системи складування. Вирішення перерахованих проблем значно впливає на раціональний рух потоків в ланцюзі і ритмічне постачання.

На складах не створюються нові матеріальні цінності, проте, приймаючи участь у процесі виробництва продукції, вони сприяють випуску нових виробів. Витрати на складування і переробку вантажів входять в загальну вартість продукції. Ця вартість може бути значною, якщо не буде враховано суперечливу поведінку витрат в підсистемах «закупівля», «виробництво» і «збут».

Витрати на складське господарство промислового підприємства є майже у всіх статтях витрат, з яких складається собівартість продукції. Для різних видів виробів, технології і характеру виробництва витрати з переробки і зберігання матеріалів, напівфабрикатів, інструменту та готової продукції становить від 10-12 до 20-25% від повної собівартості промислової продукції.

Типовими проблемами складського господарства є:

- відсутність актуальної інформації про залишки на складі;

- затримки при виконанні складських операцій;
- втрати товару на складі;
- втрати, пов'язані з закінченням терміну придатності;
- висока складність проведення інвентаризації;
- залежність від персоналу складу;
- ручне завантаження та ручна система управління складськими операціями.

Складовою частиною складського господарства є тарне господарство, в завдання якого входить придбання або виготовлення тари, її зберігання, облік руху, видача у виробництво й організація ремонту.

Тара – це засоби для пакування продуктів, що оберігають їх від псування, забруднення і втрат, а також забезпечують зручність при перевезенні та зберіганні товарів. Класифікується тара за різними ознаками: за матеріалом, з якого виготовлена, ступеня жорсткості, оборотності, приналежності й призначенню.

Виготовляється вона з неокислюючого матеріалу: дерева, скла, тканини, металу, паперу та ін. По жорсткості тара ділиться на жорстку (дерев'яна, металева і ін.), напівжорстку (картонні коробки, кошики, решета) та м'яку (тканинні мішки, паперові).

Крім того, тара може бути однооборотною (картонні коробки і крафт-пакети) і багатооборотною, яка використовується багаторазово.

Рівень розвитку тарного господарства в Україні ще недостатньо високий, так, його частка у створенні кінцевого продукту складає значно менше ніж $\frac{1}{2}$, у той час як за кордоном цей показник досягає 70-80%. Індустрія з виробництва таропакувальних матеріалів в Україні зараз на початковій стадії розвитку, не рахуючи потужностей в нашій країні міжнародних компаній, наприклад «Тетра Пак» (Швеція) - світовий лідер в області рішень для переробки і упаковки продуктів харчування, виробляє пакування для соків «Сандора». Варто зазначити, що дана компанія тільки 20% своєї продукції використовує в Україні, решта – іде на експорт. Так склалося тому, що український споживач не має можливості платити за сучасну упаковку. Адже за вдесятеро меншої, ніж в Європі, середньої заробітної плати, ціни на деякі продукти у нас вдвічі вищі, ніж там. Тому допоки вітчизняний споживач за своїм рівнем життя не зрівняється хоча б з найближчими сусідами, виробники змушені будуть економити, в першу чергу, на упаковці.

Тому в продаж у фасованому вигляді надходить менш ніж 40% вітчизняних продуктів харчування (у розвинутих зарубіжних країнах частка фасованої продукції становить порядку 95%). Ось чому в даний час одним з найважливіших завдань є розвиток вітчизняного виробництва сучасних пакувальних матеріалів для продукції переробних підприємств, економічних видів тари та фасувально-пакувального устаткування [1].

В Україні існує не так багато підприємств з виробництва тари, але тим не менш, вони є. Наприклад, компанія «Пак-Трейд» - найбільший український виробник і постачальник пакувальних матеріалів, який працює на вітчизняному ринку пакування з 2004 року, компанія «Карт Пак», що виготовляє пакування для тортів, піци, просто коробки, «Політор», який виробляє тари та пакування, використовуються супермаркетами «METRO», «BILLA», «Сільпо», «Караван» та іншими [2].

Вивчення досвіду складського господарства дозволяє зробити висновки, що переважна більшість готельно-ресторанних комплексів, закладів громадського харчування та магазинів зосереджують свої запаси на складах безпосередньо на об'єктах виготовлення та продажу, проте, існують такі підприємства, які зберігають свою продукцію на складах загального користування задля зниження витрат на транспортування, полегшеного доступу до більш широкого географічного регіону та доступу до кваліфікаційних робітників, яких підприємство не має.

Для вдосконалення складського господарства варто задіяти автоматизовану систему. Обсяг впровадження системи автоматизації складу може варіюватися від початкового рівня до повнофункціональної системи управління складу із застосуванням сучасних засобів автоматизації. Завданням такої системи є автоматизація управління всіма процесами на складі. Вона дозволяє зменшити витрати зберігання запасів, а також представляє можливість отримання точних даних про кількість і місце розміщення товару.

Базовими можливостями системи є: зонування складу; ідентифікація об'єктів; управління персоналом і вантажною технікою; робота в режимі реального часу; графічне представлення складу; рівні доступу; генерація звітів; зберігання повної історії подій; система допомоги; прийом товарів на склад; розміщення вантажів; комплектація і відвантаження замовлень; робота з

обладнанням для штрихового кодування, технологічним та друкарським обладнанням.

Також доцільним є створення адресної системи зберігання, яка має на меті підвищення контролю над зберіганням товару, а також мінімізацію витрат часу на пошук необхідного об'єкта, що позитивно впливає на організацію складського господарства.

Недолік жорсткої формалізації складських процесів веде до частого пересортування продукції, а також помилок у комплектації замовлень і псування частини замовлень.

Наявність точних методів відстеження правильності і завершеності виконуваних складських операцій дозволяє якщо не виключити повністю проблему, то, принаймні, привести її до прийняттого мінімуму. Тобто наявність адресної системи зберігання товару дає можливість ліквідувати проблеми пересортування і неправильного комплектування замовлень. За допомогою сучасних засобів реєстрації даних з'являється можливість безпомилково відстежувати як виконуються працівниками операції, а при виявленні помилок інформувати про це диспетчера системи автоматизованого управління складом.

При цьому адресна система зберігання повністю виключає вплив людського фактора, що впливає на якість зібраних замовлень, при цьому, виключаючи пересортування та інші помилки у формуванні замовлення. Крім цього вирішується проблема з незамінністю завідувача складом, на об'єкті можуть працювати люди з меншою кваліфікацією. Продуктивність праці при цьому залишиться на високому рівні.

Удосконалення складського господарства полягає в поліпшенні умов зберігання матеріальних цінностей і впровадженні комплексної механізації й автоматизації складських операцій.

Значний вплив на ефективність роботи складів здійснює раціональне виробництво, ремонт і повторне використання тари.

При плануванні потреби в тарі слід враховувати повторне її використання, яке здійснюється в результаті повернення тари споживачем продукції підприємства. По можливості тара піддається ремонту і приводиться в стан, придатний для подальшого її використання.

Удосконалення тарного господарства повинно вестися в напрямку:

- розробки найбільш економічних та ефективних конструкцій

тари;

- організації централізованого її виробництва і експлуатації.

Значний економічний ефект може досягатися при впровадженні у виробництво конструкції «наскрізної» тари, що дозволяє транспортувати предмети праці в процесі виробництва без зайвих перевалок [3].

Загалом можна зробити висновок, що від умов функціонування складського і тарного господарства залежить не тільки ціна та якість, а й ефективність забезпечення споживачів матеріальними ресурсами.

Література:

1. Смирнов І.Г. Логістика тарно-транспортного господарства АПК [Електронний ресурс] / І.Г. Смирнов, Т.В. Косарева. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2765/1/7.pdf>.

2. Политор. Производство тары и упаковки [Електронний ресурс] / <http://politor.kiev.ua/> - Режим доступу до ресурсу: http://politor.kiev.ua/mjaso_molochnaja.html

3. Перфильева А.И. Организация складского хозяйства / А.И. Перфильева, И.М. Максимов. // Логистические системы в глобальной экономике. – 2014. – №4. – С. 185-189.

Пономарьова О.Б., старший викладач

Якименко К.А., студентка

Університет митної справи та фінансів,

м. Дніпро, Україна

МАЙНОВЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ

Страховання майна є засобом захисту, завдяки якому мінімізується негативний вплив різноманітних явищ у суспільному житті і здійснюється попередження чи повне усунення небажаних матеріальних ризиків. Економічне значення цього виду страхування зумовлене відшкодуванням збитків, заподіяних страхувальнику внаслідок знищення або пошкодження майна в разі настання страхових випадків.

Теорію і практику майнового страхування досліджували у своїх роботах Базилевич В.Д., Бойко О.С., Вовчак О.Д., Романовська

Ю.А., Рубан С.О. та інші. Над аналізом добровільного майнового страхування в Україні працювали Паращак О.С., Лисенко Н.М.

Метою є дослідження майнового страхування в Україні, визначення його особливостей та значимості у повсякденному житті, а також перспектив розвитку в майбутньому.

Відповідно до ст.1 Закону України «Про страхування» від 07.03.1996 р.: «Страхування - це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів» [6].

Страхування майна – галузь страхування, що включає різні види страхування юридичних і фізичних осіб, де об'єктом страхування виступає майновий інтерес, пов'язаний з володінням, користуванням і розпорядженням майном [1, с. 25].

Страхування майна в Україні здійснюється у двох формах: добровільне і обов'язкове. Насамперед це стосується об'єктів, які мають високу вартість та зачіпають не тільки майнові інтереси окремих суб'єктів господарювання, але й національні інтереси [2, с. 1208].

Проаналізуємо динаміку страхових премій по страхуванню майна в Україні за 9 місяців 2016 р. і 2017 р. (табл. 1).

Таблиця 1 - Страхові премії зі страхування майна за 9 місяців 2016 – 2017 рр., млн.грн.

Показники	9 місяців 2016 р.	9 місяців 2017 р.	Темпи приросту %
Валові страхові премії	13 890,4	18 376,6	32,3
Чисті страхові премії	9 435,0	9 395,4	-0,4

За даними табл. 1 спостерігається приріст валових страхових премій, але чисті страхові премії зменшились на 0,4%.

Страхові виплати по добровільному майновому страхуванню наведено у табл. 2.

Таблиця 2 - Страхові виплати зі страхування майна за 9

місяців 2016-2017 рр., млн. грн.

Показники	9 місяців 2016р.	9 місяців 2017р.	Темпи приросту %
Валові страхові виплати	1 222,4	1 531,2	25,3
Чисті страхові виплати	1 220,6	1 530,1	25,4%

За даними табл. 2 спостерігаємо, що розмір валових страхових виплат за 9 місяців 2017 року становив 7375,1 млн. грн., у тому числі з видів страхування, інших, ніж страхування життя – 6961,5 млн. грн. (або 94,4%). Валові страхові виплати за 9 місяців 2017 року збільшилися на 17,6% (до 7375,1 млн. грн.) порівняно з аналогічним періодом 2016 року, чисті страхові виплати збільшилися на 18,4% і становили 7157,4 млн. грн. [4].

Рівень валових виплат зі страхування майна зростає (темп приросту 25,3%). Збільшення рівня валових страхових виплат може розглядатися як позитивна ознака з огляду на те, що надходження страхових платежів збільшилося порівняно з аналогічним періодом попереднього року. Рівень чистих страхових виплат також збільшився.

Рівень чистих страхових виплат незначно перевищує рівень валових (на 0,01%). Це відбувається, оскільки під час розрахунку не враховуються частки страхових виплат, що сплачуються за договорами внутрішнього перестрахування ризиків, та частки страхових премій, що сплачуються за операціями внутрішнього страхування. Зростання рівня валових та чистих страхових виплат з майнового страхування може свідчити про здійснення страховими компаніями оптимізації оподаткування.

Сьогодні найбільшим попитом серед добровільного страхування майна у фізичних осіб користується страхування транспортних засобів, домашнього майна, будівлі, квартири (на випадок ремонту), тварин та ін.

Сьогодні страхування майна має високі показники розвитку, можна спостерігати певні позитивні зміни саме у структурі майнового страхування. Водночас ефективність окремих видів страхування майна є, на жаль, занадто низькою.[2, с. 1211].

Головною проблемою, що перешкоджає збільшенню валових страхових премій, є саме недовіра населення до страхових компаній. Головними причинами цього є наступні: низький рівень

якості страхових послуг, незначний обсяг страхових виплат, недосконалість нормативно-правової бази, неврахування інтересів населення при здійсненні страхування та необізнаність населення щодо процедури та особливостей страхування, непорядність деяких страховиків [3].

Одним зі стимулів розвитку ринку майнового страхування є посилення зацікавленості власників, а також розпорядників майна в його збереженні, що пов'язане з масовою приватизацією в Україні і поступовим подоланням стереотипу про те, що держава відшкодує завданий збиток.

Перспективи розвитку майнового страхування вимагають суттєвих змін у системі підготовки та забезпечення кадрами учасників страхового ринку: збільшення чисельності працюючих на ринку страхування спеціалістів, залучення до роботи висококваліфікованих працівників тощо.

Однією з найважливіших умов успішного розвитку майнового страхового ринку є формування комунікацій зі споживачами шляхом їх страхової освіти через засоби масової інформації, а також вдосконалення страхових продуктів [5, с. 149].

Нестабільність економічної ситуації в державі і відсутність єдиної державної стратегії щодо розвитку ринку страхових послуг в державі спричиняють низький рівень довіри до страховиків серед населення та негативно впливають на розвиток страхування в Україні.

Шляхами вирішення цих проблем могли б бути:

По-перше, чітко сформована єдина державна стратегія розвитку страхового ринку в Україні; реформація вітчизняного страхового законодавства згідно з нормами, правилами та вимогами країн Європейського союзу.

По-друге, здійснення ефективного контролю за діяльністю страховиків з боку держави. Задля усунення причин можливої низької якості страхових послуг розробити та затвердити національний стандарт визначення ліквідної вартості заставного майна (майнових прав), та вартості майна з метою страхування.

По-третє, було б доцільно, провести роз'яснювальну роботу щодо переваг майнового страхування та популяризації страхового ринку серед населення.

Страхування повинно стати потужним інструментом соціального захисту населення, а також джерелом надходження

інвестиційних ресурсів у майбутньому.

Література:

1. Вовчак О.Д. Страхова справа : [підруч.] / О.Д. Вовчак. – К. : Знання, 2011. – 390 с.

2. Романовська Ю.А. Аналіз ринку майнового страхування в Україні / Ю.А. Романовська, К. А. Яковенко // Економіка та суспільство. – 2017. – №13. – С. 1207-1212.

3. Рубан С.О. Тенденція розвитку майнового страхування в Україні / С.О. Рубан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/>

4. Статистика страхового ринка України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://forinsurer.com/stat>.

5. Марценюк-Розарьонова О.В. Майнове страхування: особливості, значимість та перспективи розвитку / О.В. Марценюк-Розарьонова // Фінансовий простір. – 2014. – №3. – С. 147–151.

6. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

Семенчук Я.В., студент

Науковий керівник: Лисевич С.Г., к.е.н, старший викладач

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

РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Необхідною передумовою забезпечення економічного розвитку підприємства є підвищення продуктивності праці. Без її зростання стає неможливим забезпечення конкурентних переваг країни, її сталого розвитку. Систематичне зростання продуктивності праці має пріоритетне значення для підвищення ефективності функціонування будь-якого підприємства, галузі промисловості, всього господарського комплексу, для підвищення матеріального добробуту кожного працюючого.

Питання продуктивності праці досліджувалося багатьма науковцями, серед яких: Богиня Д. П. [1], Гавриленко В.А. [2], Грішнова О.А. [3], Лукашевич В.М [6], Мочерний С.В. [7], Шваб Л.І. [8], Янковий Р.В. [9] та ін.

У сучасних наукових дослідженнях економічна категорія «продуктивність праці» набуває пріоритетного значення, оскільки вона відображає результативність взаємодії усіх агентів економічної системи і є основою для оцінки її потенційних можливостей.

Для виявлення резервів підвищення продуктивності праці на підприємстві розглянемо сутність економічної категорії «продуктивність праці».

На думку Грішної О.А., продуктивність праці - «узагальнюючий показник використання робочої сили, що, як і всі показники ефективності, характеризує співвідношення результатів та витрат, в даному випадку – результатів праці та її витрат» [3, с. 361]. Мочерний С.В. трактує продуктивність праці як «ефективність виробничої діяльності людей у процесі створення матеріальних благ і послуг» [7, с. 118]. На думку Шваб Л.І., продуктивність праці як економічна категорія, характеризує ефективність трудових витрат і показує здатність праці створювати за одиницю часу певну кількість матеріальних благ [8, с. 388].

Ряд вчених стверджують, що «продуктивність праці – це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції» [5, с.150].

Янковий Р.В. вважає, що продуктивність праці – це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції [9, с.23-26].

Отже, продуктивність праці виступає основним критерієм ефективності діяльності підприємства, одночасно формуючи економічне підґрунтя підвищення його конкурентоспроможності.

Проаналізувавши погляди науковців на класифікацію факторів впливу на продуктивність праці, виокремимо найбільш поширені групи чинників, які представлені на рис. 1.

Підсумовуючи вищевикладене, доцільно зазначити, що для підприємства необхідно вибирати резерви підвищення продуктивності праці, виходячи із його можливостей на даний час.

Всі резерви підвищення продуктивності праці класифікують таким чином:

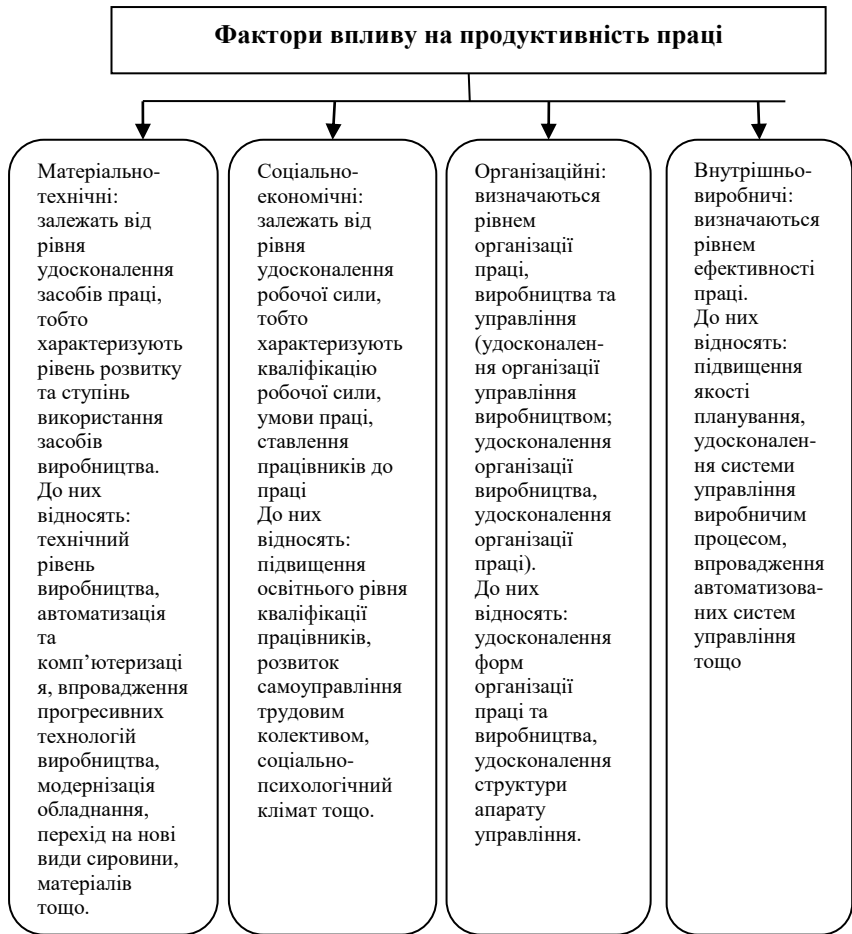


Рисунок 1 - Фактори впливу на продуктивність праці підприємства (складено за [1; 2; 6; 9])

- підвищення технічного рівня виробництва (механізація й автоматизація виробництва; упровадження нових видів устаткування; упровадження нових технологічних процесів; підвищення якості сировини й матеріалів);

- поліпшення організації виробництва і праці (підвищення норм; зменшення кількості працівників, які не виконують норми;

спрощення структури управління; механізація облікових та обчислювальних робіт; зміна робочого періоду);

- зміна зовнішніх, природних умов (зміна умов видобутку вугілля, нафти, руд, торфу; зміна вмісту корисних речовин);

- структурні зміни у виробництві (зміни частки окремих видів продукції, зміна трудомісткості виробничої програми; зміна частки купованих напівфабрикатів і комплектних виробів; зміна частки нової продукції) [4, с. 131-132].

Таким чином, продуктивність праці була і буде одним з головних показників, який визначає науково-технічний прогрес суспільства, характеризує становище держави, окремої галузі, підприємства. Тому кожному підприємству необхідно враховувати резерви підвищення продуктивності праці та фактори впливу.

Література:

1. Буц Ю.В. Ефективність праці на вугільних шахтах: монографія / Ю.В. Буц, І.Ю. Герасимова. – Донецьк: Нац. гірн. ун-т, 2007. – 156 с.

2. Гавриленко В.А. Фактори, які впливають на продуктивність праці робітників вугільних шахт Донбасу [Електронний ресурс] / В.А. Гавриленко, Н.В. Кравчук // Донецький державний технічний університет, 2001. – Режим доступу до журналу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9489/1/68.pdf>

3. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносина: підруч. / О.А. Грішнова. – К.: Знання, 2004. – 535 с.

4. Економіка праці і соціально-трудова відносина : навч. посіб. / [А.В. Мерзляк, Є.П. Михайлов, М.Х. Корецький, Г.О. Михайлова]. — К. : Центр навчальної літератури, 2005. — 240 с

5. Економіка праці та соціально-трудова відносина: навч. посіб. / [Є.П. Качан, О.П. Дяків, В.М. Острроверхов та ін.]; за ред. Є.П. Качана. – К.: Знання, 2008. – 407 с.

6. Лукашевич В.М. Економіка праці та соціально-трудова відносина : навч. посіб. / В.М. Лукашевич. — Львів : Новий Світ-2000, 2008. - 248 с.

7. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. – 951с.

8. Шваб Л.І. Економіка підприємства: [навч. посіб.] / Л.І. Шваб. - [2-ге вид.]. - К. : Каравела, 2005. - 568 с.

9. Янковий Р.В. Шляхи підвищення продуктивності та результативності праці на підприємстві [Електронний ресурс] / Р.В.

Янковий, Т.С. Харченко // Економіка: реалії часу: науковий журнал. – 2013. – № 1 (6). – С. 23-26. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n1.html>

Сергейчева К.В., студентка

Науковий керівник: Волошина С.В., к.е.н., доцент

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

ОЦІНКА ДІЄВОСТІ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОВИРОБНИЧОЇ МАТЕРІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Досвід функціонування бізнес-середовища в економічно розвинутих країнах світу показує, що ефективна робота підприємств в ринкових умовах господарювання можлива тільки при правильно організованій і чіткій взаємодії усіх структурних підрозділів, що є основним завданням внутрішнього економічного механізму. В основі такого механізму лежить дієва система внутрішньовиробничої відповідальності, яка передбачає використання економічних важелів і матеріальних стимулів, ініціативи і відповідальності колективів підприємства. Ця система має бути організована таким чином, щоб стимулювати досягнення підприємством найвищих результатів за оптимального рівня витрат, орієнтувати колективи на економію коштів, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції, на безперечне виконання планів та договірних зобов'язань, підвищення рентабельності виробництва та прибутковості підприємства в цілому.

Дієвість системи внутрішньовиробничої відповідальності виявляється через її здатність приводити у рух механізм взаємного економічного стимулювання підрозділів з метою покращення кінцевих показників роботи підприємства в цілому. В ідеальному випадку система вважається ефективною при відсутності взаємних претензій структурних підрозділів через невиконання договірних зобов'язань, наявність браку, простоїв тощо.

Перші спроби розробки системи внутрішньої матеріальної відповідальності на підприємстві вітчизняними науковцями проводилися ще у 80-ті роки ХХ ст. Це було зумовлено змінами в економічній політиці в цей період, зокрема, поступовою відміною централізованого управління, яке було причиною низької

активності працівників при вирішенні внутрішньогосподарських проблем і напрацюванні колективних рішень. Тоді це мало назву – повний господарський розрахунок, в основі якого лежить самоокупність та рентабельність підприємств. Серед найвідоміших науковців, які займалися дослідженням цього питання, слід назвати О.І. Волкова, В.А. Котлова, Г.А. Васильєва, Г.Я. Кіпермана та інших. У той час головна увага приділялась свободі вибору підприємств у їх виробничо-господарській діяльності, удосконаленню внутрішнього планування та системи оплати праці.

За часів незалежності України дослідженням системи матеріальної відповідальності структурних підрозділів підприємств займалися не так багато вчених-економістів, серед яких наукові колективи у складі: С.П. Антипової, В.С. Рижикова, Є.О. Підгори, Н.А. Біличенко, О.А. Денисенко, М.Г. Грещака, О.М. Гребешкової, С.О. Гуткевич, М.Д. Корінько, Ю.М. Сафонова, Д.В. Солоха, В.О. Козловського, Л.Г. Дончак та інших [1-4]. Науковцями сучасності розширено коло досліджуваних питань щодо організації та оцінки внутрішньовиробничої матеріальної відповідальності. Однак нинішня збитковість значної частки вітчизняних підприємств свідчить про існування проблем внутрішнього характеру, які потребують подальшого дослідження.

Метою даного дослідження виступала розробка та обґрунтування напрямків підвищення дієвості системи внутрішньовиробничої матеріальної відповідальності в умовах діяльності ТОВ «Агора Трейд», яке спеціалізується на виробництві будівельних матеріалів.

Аналітичне дослідження показало, що у 2015-2017 рр. основними проблемами діяльності підприємства виступало: одержання значного збитку від реалізації продукції, наявність від'ємного значення рентабельності продаж, нестача оборотних активів. Головною причиною чого є великі витрати виробництва та переважна частка нерентабельної продукції. Проте намітилися і позитивні тенденції: зростання доходу від реалізації продукції на 33,5% та зниження збитку на 43,9%. Такі результати було досягнуто завдяки зниженню витрат на 1 грн. товарної продукції з 1,21 до 1,09 грн./грн. або на 9,9%.

У підтвердження того, що внутрішній економічний механізм на підприємстві є неефективним слугує той факт, що при аналізі виконання трьох виробничих цехами (арматурним,

бетонозмішувальним і цехом готової продукції №2) своїх планових завдань, було виявлені значні відхилення, насамперед, у собівартості продукції. При цьому, витратам арматурного цеху належить майже 80% собівартості кінцевої продукції, а тому перевищення витрат цього цеху в найбільшому ступені позначаються на її величині.

Аналіз виконання плану по собівартості продукції у кожному із цехів показав, що щорічні перевитрати в арматурному і бетонозмішувальному цехах призводили до зростання собівартості у цеху готової продукції в межах 5-19%.

Однак система матеріальної зацікавленості, яка використовується на підприємстві, практично не створює стимулів для покращення результатів роботи, а система матеріальної відповідальності виробничих підрозділів як така взагалі відсутня.

Незважаючи на те, що контроль у систематичному порядку ведеться кожен день на рівні цехів, дільниць і робочих місць, а його результати звітуються щотижня на оперативних засіданнях, він не сприяє раціональній організації праці. Про це свідчать виявлені значні відхилення планів по цеховій собівартості.

Аналіз системи матеріального стимулювання у ТОВ «Агора Трейд» показав на те, що зміна фонду оплати праці відбувається відповідно до індексу інфляції, тоді як індивідуальні заслуги і виробничі порушення не враховуються.

Організація системи внутрішньої матеріальної відповідальності на підприємстві базується на наступних складових: типовому класифікаторі претензій, не адаптованому до нинішніх умов виробництва, актах порушень тощо.

Однак на практиці жоден підрозділ матеріально не відповідає за недоліки в роботі, неякісне і несвоєчасне виконання робіт, спричинені збитки іншим підрозділам. Так, відповідальність передбачена лише у виникненні браку – якщо встановлено конкретного винуватця браку, то з цього робітника із заробітної плати стягують завдані збитки. Якщо винуватця не встановлено, тобто причини є не суб'єктивними, то вартість браку відноситься на цехову собівартість винного підрозділу, і при цьому завдані збитки іншим підрозділам ніяк не погашаються.

Таким чином, на основі результатів проведеного аналізу діючої у ТОВ «Агора Трейд» системи внутрішньовиробничої матеріальної відповідальності було зроблено висновок про те, що вона є

недосконалою.

Основним напрямком подальшого удосконалення системи внутрішньої матеріальної відповідальності у ТОВ «Агора Трейд» було обрано впровадження системи бюджетування. За основу для складання бюджетів взято традиційну систему операційних бюджетів, адаптовану для умов виробничої діяльності базового підприємства. При цьому, задля з'ясування характеру економічних відносин між підрозділами було кожен бюджет доповнено таблицею аналізу відхилень з виділенням внутрішніх і зовнішніх причин. Вважаємо, що такий підхід до реалізації ідеї бюджетування саме в представленому вигляді створить на підприємстві основу для ефективного управлінського контролю.

На основі виявлених відхилень при аналізі розроблених бюджетів було згруповано основні порушення та суми втрат, які виникли як з причин порушень обслуговуючих і суміжних цехів, так і з внутрішніх проблем. Відповідно, була створена система претензій і санкцій по ним, що передбачають повне погашення економічного збитку, а також розроблено систему коефіцієнтів зниження премії для погашення втрат з вини робітників.

Економічна оцінка пропозицій показала, що досягти беззбиткової роботи не вдасться, що пояснюється значним впливом зовнішніх факторів на діяльність підприємства, зокрема, суттєвий вплив справляють інфляційні процеси, постійно підвищуючи вартість матеріальних ресурсів. Між тим, внаслідок реалізації розроблених пропозицій витрати на виробництво значно знизяться і з'явиться можливість суттєво скоротити збиток підприємства.

Література:

1. Антипова С.П. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посіб. / С.П. Антипова, В.С. Рижиков, Є.О. Підгора, Н.А. Біличенко та ін. - Краматорськ: ДДМА, 2010. - 188с.
2. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посіб. ; за ред. М.Г. Грещака. – К.: КНЕУ, 2009.– 228 с.
3. Гуткевич С.О. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посіб. / С.О. Гуткевич, М.Д. Корінько, Ю.М. Сафонов, Д.В. Солоха та ін. ; за ред. С.О. Гуткевич. - Донецьк: Вид-во СПД Купріянов В.С., 2011. – 362 с.
4. Козловський В.О. Внутрішній економічний механізм виробничих підприємств: монографія / В.О. Козловський, Л.Г. Дончак. – Тернопіль: Крок, 2013.

Яворська І.С., студентка
Науковий керівник: Костакова Л.Д., асистент
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна

СУТНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ КРИПТОВАЛЮТИ

Останні сто років світової історії були ознаменовані бурхливим розвитком фінансово-банківської сфери, який зумовив виникнення електронних грошей. Багато економістів схиляються до того, що в майбутньому паперові гроші взагалі зникнуть і їх замінять електронні. Сутність грошей при цьому залишиться незмінною, проте, зміниться їх форма: гроші перейдуть в сферу віртуальної реальності, - стануть «невидимими».

Місце електронних грошей в сучасній грошовій теорії поки що неоднозначне, але на практиці віртуальна готівка стрімко стає валютою світової економіки і її фінансових ринків.

Система грошового обігу продемонструвала крайню нестабільність в період світової фінансової кризи 2008-2009 років. Саме в цей час довіра до американського долара послабшала і в суспільстві з'явилися ідеї щодо створення нових валют, зокрема регіональних [1]. Тоді формується пірингова платіжна система «Bitcoin», розроблена Сатоші Накамото, та вперше застосовується термін «криптовалюта». Перші згадки про криптовалюту як нову альтернативну систему розрахунків належать японцеві Вей Дай і датуються 1998 роком [2]. Даний термін має велику різноманітність визначень та тлумачень. Найпоширеніші з них наведені в табл. 1.

З юридичного погляду визначальною особливістю електронних грошей є те, що з одного боку, вони є засобом платежу, а з іншого – за зобов'язаннями емітента, які мають бути виконані у формі електронних грошей в будь-якому разі стоїть або банк, або банківський рахунок із реальними грошовими коштами. Тому, як стверджує Н. Поливка, електронні гроші є по суті одиницями виміру звичайних грошей у цифровому вимірі [3].

Сьогодні існує дуже велика кількість криптовалют. Ринок криптовалют (або «віртуальних» чи «електронних» грошей) успішно функціонує і дає можливість проаналізувати динаміку вартості, попиту та пропозиції близько 90-100 різних криптовалют. Серед найбільших за обсягом капіталізації криптовалют такі, як:

Bitcoin, Ethereum, Ethereum Classic, Dash, Ripple, Monero, Litecoin, NEM, Augur, MaidSafeCoin та інші [4].

Таблиця 1 - Визначення поняття «криптовалюта» [1]

Визначення поняття	Джерело
Криптовалюта – вид цифрової валюти, заснований на складних обчисленнях деякої функції, яку легко перевірити зворотними математичними діями, в основі емісії якої є принцип доказу виконання роботи «Proof-of-work»	I. Лубенець
Криптовалюта – вид цифрових грошей, в якому використовуються розподілені мережі і публічно доступні журнали реєстрації угод, а ключові ідеї криптографії поєднані в них з грошовою системою заради можливості створити безпечну, анонімну та потенційно стабільну віртуальну валюту	Insider.pro
Криптовалюта – засіб обміну, як і звичайні валюти, але призначена для обміну цифровою інформацією, що стало можливим завдяки певним принципам криптографії (використовується для забезпечення операцій та контролю створення нових монет).	CryptoCoins News
Криптовалюта – швидка і надійна система платежів і грошових переказів, заснована на новітніх технологіях і невідконтрольна жодному уряду.	Bitcoin Security

Як і в інших пострадянських державах, в Україні біткоїн ще не отримав широкого поширення, хоча в інтернет-сфері використовується досить активно. У нашій країні існують певні перешкоди щодо використання даної валюти в повсякденному житті, оскільки неможливо оплачувати нею товари чи послуги. Національний банк України (НБУ) підкреслює, що уповноважені банки не мають правових підстав для зарахування іноземної валюти, отриманої від продажу біткоїнів за кордон і застерігає фізичних і юридичних осіб від використання цієї валюти. НБУ керується й тим, що Європейське банківське управління закликала банки ЄС утриматися від операцій з криптовалютами, в тому числі й біткоїнами, допоки не буде створена система правил, яка зможе запобігти потенційним зловживанням [5]. Незважаючи на все це, Україна входить у топ-5 країн світу за кількістю користувачів різними біткоїн-гаманцями. Причиною цього є факт значної популярності біткоїнів серед українських ІТ-фахівців, які активно інвестують у дану валюту [6].

Особливо важливо простежити динаміку розвитку українського

ринку електронних грошей, оскільки це дозволить з'ясувати певні особливості сучасного фінансового сектору та пов'язані з ним інші соціально-економічні показники.

В результаті нестійкості системи грошового обігу, яка виявилася після фінансової кризи 2008-2009 рр. з'явилася ідея створення нових валют і набув поширення термін «криптовалюта», що трактується науковцями як цифрова система платежів та грошових переказів, заснована на новітніх технологіях за принципами криптографії з метою функціонування як безпечної, анонімної, децентралізованої, стабільної віртуальної валюти. Найпоширенішим видом криптовалют сьогодні є біткоіни.

Основними перевагами даного виду валют є відсутність емісійного центру, контролю та обмежень випуску, повна анонімність, здатність генерувати валюту самостійно за допомогою майнінгу, захищеність від інфляції, відсутність впливу факторів зовнішнього середовища (окрім ринкових попиту і пропозиції) тощо. Проте, попри всі плюси та різноманітність поширення біткоінів їх перспективи достатньо неоднозначні. Одні країни регламентують цю валюту на законодавчому рівні та стимулюють її обіг, інші ж навпаки – забороняють її використання або вносять істотні обмеження щодо її обігу.

Таким чином, розвиток ринку криптовалют набирає все більших обертів і як він буде далі функціонувати у віртуальному просторі, можна буде простежити в перспективі, враховуючи світову популярність даного виду валюти.

Література:

1. Куцевол М.А. Поняття та економічна природа криптовалюти / М.А. Куцевол, О.А. Шевченко-Наумова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2016/16391/1/79-85.pdf>

2. Ліхачов М. Скромна чарівність біткоіна: українські реалії використання крипто валют / М. Ліхачов // Forbes Україна. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forbes.net.ua/ua/opinions/1428255-skromnacharivnist-bitkoina-ukrayinski-realiyivikoristannya-kriptovalyut?utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=skromna-charivnist-bitkoina-ukrayinski-realiyivikoristannya-kriptovalyut

3. Поливка Н. Криптовалюти і «різноманітні біткоіни» / Н. Поливка // Юридична Газета online. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/>

informaciyne-pravo- telekomunikaciyi/ kryptovalyuti-i-riznomanitni-bitkoini.html

4. CryptoCurrency Market Capitalizations. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://coinmarketcap.com>

5. Лист Національного банку України «Щодо віднесення операцій з «віртуальною валютою / криптовалютою «Bitcoin» до операцій від 08.12.2014 р. № 29-208/72889. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v2889500-14>

6. Bitcoin: як в Україні використовують криптовалюту // Конкурент – ділове інтернет-видання Волині. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://konkurent.in.ua/news/golovna/12240/bitcoin-yak-v-ukrayinivikoristovuyut-kryptovalyutu.html>

СЕКЦІЯ 5. РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ В СИСТЕМІ ЦІЛЕЙ ТА ЗАВДАНЬ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Бачишина Л. Д., старший викладач
Національний університет водного господарства
та природокористування, м. Рівне, Україна*

ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Одним з провідних напрямків розвитку агропромислового комплексу України є зерновиробництво. Наша країна завжди була одним з найбільших постачальників зерна на світовий ринок. На початку XXI століття частка в світовому експорті пшениці становила 20%, частка у експорті ячменю - 43%, частка у експорті всіх зернових - 21% [3].

Зерновиробничий комплекс відіграє вирішальну роль у стабілізації економічного розвитку нашої держави. Частка зернових культур у структурі товарного експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції України стабільно зростає і в останні п'ять років складає близько 40% (рис.1).

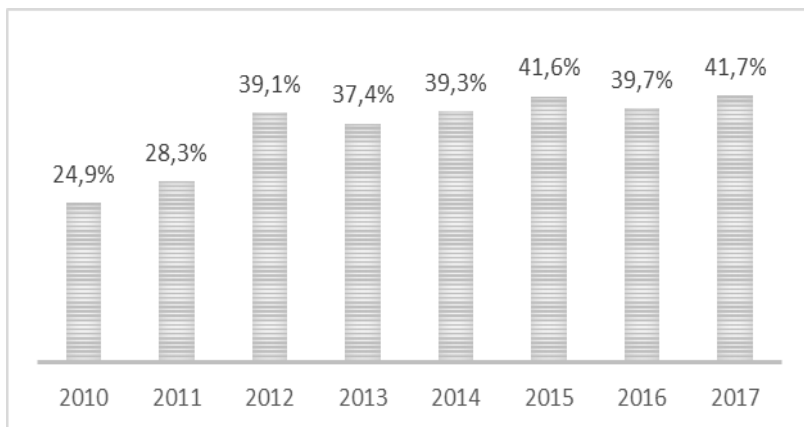


Рисунок 1 - Частка експорту зернових культур у загальній структурі товарного експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції України (побудовано автором за [1])

За даними аналітиків Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки», найбільшими покупцями українського зерна у 2017 році, як і раніше, були країни Азії, Африки та Європи. У табл. 1 наведено найбільші імпортери українського зерна. Загалом на зазначені 12 країн припадає близько 70% у вартісному обсязі експорту українських зернових культур [2].

Таблиця 1 – Основні імпортери українського зерна 2016/17 МР
(розроблено автором за [2])

Назва країни	Вартість зерна (млн. \$ США)	Частка у загальному експорті зернових, %
Єгипет	833,8	12,8
Іспанія	475,6	7,3
Китай	447,3	6,9
Нідерланди	446,5	6,9
Італія	340	5,1
Індонезія	329	5,1
Бангладеш	317	4,9
Саудівська Аравія	295	4,5
Ізраїль	281	4,3
Індія	266	4,1
Туніс	260	4
Туреччина	237	3,6

Україна постачає на експорт зерна більше ніж переробляє. Зокрема, з 63,8 млн. т врожаю зернових у 2014-2015 МР на експорт було поставлено 39,4 млн. т, або 60% від загального виробництва і 10,1% від загальносвітового обсягу експорту. У 2016 році експорт пшениці збільшився на 21,4% по відношенню до попереднього року. У 2016/17 МР Україна поставила рекордну кількість зерна на світовий ринок - 41,8 млн. т, що складає 68% від валового збору зернових урожаю 2017 року - 61,28 млн. т і на 8% більше, ніж у попередньому МР [3].

На початку 2000-х Україна експортувала 4-5 млн. т зерна на рік. Зараз українське зерно постачається у понад 90 країн світу. Згідно з даними Міністерства сільського господарства США в 2016/2017 МР, в рейтингу найбільших експортерів зернових Україна посіла 3 місце за обсягом поставок ячменю, 4 місце - по кукурудзі, 6 місце - по пшениці. У сукупності за обсягом експорту всіх зернових культур наша країна вийшла на друге місце, пропустивши вперед лише США [3].

Таким чином, український зерновий ринок глибоко інтегрований у світовий торговельний простір зерна з часткою більше ніж 10% та спроможний як впливати на його кон'юнктуру, так і знаходитись під її впливом.

Виробничий потенціал зернової галузі, окрім продовольчої безпеки, є одним з найважливіших джерел стабільного притоку валютних надходжень в національну економіку України. Тому дуже важливим є систематичне вивчення потенціальних можливостей розвитку зерновиробництва та науково обґрунтованих пропозицій щодо подальшого росту експорту продукції цієї галузі агропромислового комплексу.

Оцінимо експортні перспективи зернової галузі на найближчі декілька років. Для прогнозування динаміки валового збору зерна застосували метод екстраполяції лінійного тренду. Валове виробництво зерна в Україні зростає і, за нашими оцінками, до 2023 року може досягнути 75 млн. тон. Динаміка експорту зернових з України теж має позитивну тенденцію. Аналіз рис. 2 показує що, експортний потенціал у 2023 році може сягнути відмінки 50 млн. т.

Зростання попиту на зерно дозволяє прогнозувати стабільний ріст ціни на нього. За нашими оцінками, при збереженні існуючих тенденцій, експорт зернових у 2023 році може забезпечити дохід до 12 млрд. \$ США.

Виробничий потенціал в аграрному секторі України залишається не реалізованих в повному обсязі. Згідно з прогнозом на наступні 10 років, Україна буде орієнтована на збільшення виробництва зернових до 77-80 млн. т з метою забезпечення експорту на рівні 53-55 млн. т [4]. Але подальшому зростанню доходів зернової галузі перешкоджає низка проблем: слабка інфраструктура, зміна клімату, деградація ґрунтів, відставання переробної промисловості тощо. Проте, Україна має потужний природний потенціал та високо кваліфіковані трудові ресурси.

При підтримці держави та застосуванні нових перспективних технологій обробітку землі, продуктивної насіннєвої бази, доведення показника урожайності зернових культур до рівня світових, Україна може зберегти і подвоїти свій експортний потенціал і збільшити тим самим валютні надходження до бюджету.

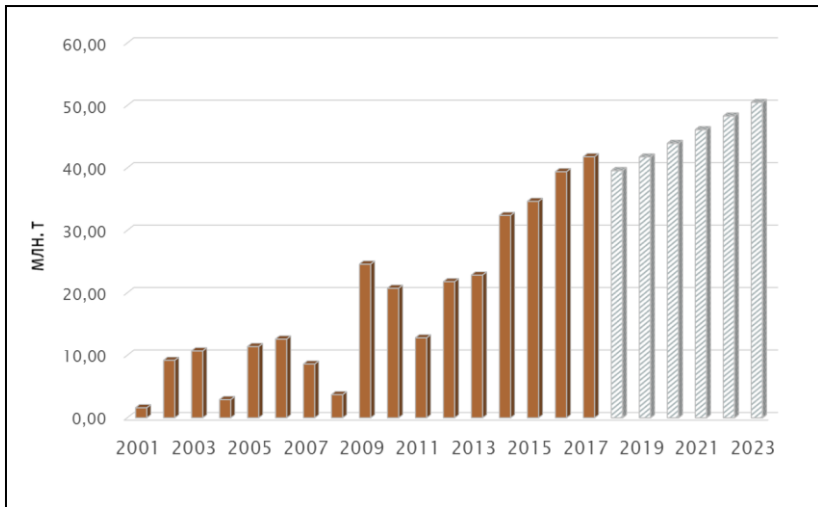


Рисунок 2 - Оцінка перспектив зернового експорту (суцільна заливка – факт; штрихова заливка – прогноз)

Література:

1. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> .
2. <https://agropolit.com/news/7663-u-2017-rotsi-ukrayina-eksportovala-rekordnu-kilkist-zernovih--418-mln-tonn>.
3. <http://www.fao.org/worldfoodsituation/ru>.
4. <http://agrofond.gov.ua/news/list/403--ukrajinskyj-agrarnij-jekspart-za-2016-rik-zris-do-155-mlrd/>.

*Oleh Ożarowski, PhD student
Krakow University of Economics, Krakow, Poland*

RENEWABLE ENERGY POLICY TRENDS IN POLAND

Poland has large deposits of coal which, considering the dependency of our country on the import of gas (in almost 70%) and of crude oil (in over 95%), will play the role of a major factor stabilising Poland’s energy security. The energy policy will be targeted at diversifying supplies of raw materials and fuels understood also as diversification of technologies, not as it had been understood until recently – as mere

diversification of supply directions. Development of technologies, which make it possible to obtain liquid and gas fuels from domestic resources, will be supported. But recently Polish government also tent to the Renewable Energy Sources (RES).

Poland actively participates in creating common energy policy and energy efficiency legislation, and applies them nationally, while protecting the interests of consumers, taking into account available energy resources and the technological conditions of energy generation and transmission. Poland pursues the indicative target set by Directive 2006/32/EC of the European Parliament and Council. Up to now Poland achieved the majority of the set energy savings. Poland systematically improves the energy efficiency of the its entire economy, as well as in the case of most of its economic sectors [1].

Over the past 10 years primary energy consumption decreased by more than 3% annually, and final energy consumption decreased by more than 2% per year. The fastest rate of energy efficiency improvement was observed in the industrial sector while improvement was slowest in the services sector. Increased economic activity requiring more energy and increasing energy efficiency had the biggest impact on decreasing energy consumption. Poland's rate of improving energy efficiency and its energy consumption was above the EU average. The necessity of meeting the requirements for monitoring the effects of activities aimed at improving energy efficiency, enabling international comparison, requires changes to the way statistical data is collected. This entails expanding the subjective and objective scopes of the research conducted and the availability of public data sources.

In the EU Renewable Energy Directive (2009/28/EC) Poland committed to a target of 15% renewable sources (RES) overall in its gross final consumption of energy by 2020. Several stakeholders claim that changes recently adopted in the Polish RES support schemes - in particular, the switch from a green certificate scheme to auctions for green electricity - could put the realisation of the abovementioned 2020 target at risk [2].

Poland established an ambitious renewable energy target of 15,5% by 2020 in its National Renewable Energy Action Plan (NREAP), which comprises three sub-targets:

- 19,13% renewable electricity
- 17,05% green heat
- 10,14% green transport

The actual target to which Poland committed in the EU Renewable Energy Directive (2009/28/EC) is 15% of energy from renewable sources (RES) overall in gross final consumption of energy by 2020. According to the latest Keep on Track report¹, Poland achieved both its 2013 target, reflecting the trajectory proposed in the NREAP, as well as the interim target for 2013/2014 according to the indicative trajectory of the EU Renewable Energy Directive (2009/28/EC). However, several stakeholders claim that recently adopted changes in the regulatory framework supporting renewable energy - in particular the switch from a green certificate scheme to auctions - could put the realisation of the 2020 target at risk

In order to guarantee the realisation of the 2020 RES target Poland needs to take additional and swift action to incentivise further deployment across all RES subsectors. Additional measures are needed to meet the 2020 target irrespective of the assumptions on final energy demand growth for the coming years.

Poland's energy policy to 2030 was adopted by the Polish government on 10 November 2009 and indicates support for the sustainable use of renewable energy. It contains a 15% renewable energy target for final energy consumption by 2020, which includes a 10% biofuels share in the transport sector. The details of these binding renewable energy targets are provided in Poland's NREAP, which is part of its contribution to the EU 20/20/20 goals (Ministry of Economy, 2010).

The main energy policy objectives in the field are as follows [3]:

- To achieve zero-energy economic growth, i.e. economic growth with no extra demand for primary energy.
- Reducing the energy intensity of Polish economy to the EU-15 level.
- Specific objectives in the area are as follows.
- To enhance efficiency of power generation by building highly efficient generation units.
- To achieve a twofold increase (as compared to 2006) in power generation with the use of highly efficient cogeneration technology by 2020.
- To limit grid loss during transmission and distribution by i.a. modernising the existing and building new grid, replacing low efficiency transformers, and developing distributed generation;
- To increase efficiency of end-use of energy.

- To increase the ratio of annual demand for power to the maximum demand for power at peak usage hours, which allows to limit the total cost of meeting the demand for power.

Meeting Poland's energy challenge will require comprehensive action, especially to ensure environmentally sustainable practices. The most likely renewable energy sources for the country are wind, hydropower, different types of biomass, geothermal energy and solar. The right mix of these options can help substitute a large share of Poland's total fossil fuel demand.

The latest legislative changes in Poland implemented through the Renewable Energy Act introduce two new mechanisms to incentivise renewable energy investment in the power generation sector starting with 2016. The first is an auction system to replace green certificates and the second is the Feed-in-Tariff (FiT) applied to microgeneration (up to 10 kW). Poland's previous renewable energy promotion system, based on green certificates, led to the development of centralised biomass co-firing. This increased biomass prices and delayed the expansion of other bioenergy technologies. These changes in the Renewable Energy Act will give the government almost entire control over the rate of the deployment of each technology and the volume of related investments.

The government can now take into account the most recent economic and technological trends as well as externalities and indirect economic impacts associated with various renewable energy technologies. The auction system is weighted towards the most cost-effective projects and technologies. Thus the winning renewable energy projects should provide relatively cheap electricity. Economic incentives will allow the development of small-scale private renewables microgeneration in Poland. This might in future make an impact on the facilitated diffusion of distributed renewable energy systems. Microgeneration creates an opportunity for private investment in renewable energy and hence innovative small and medium-sized renewable energy enterprises. FiTs may be considered attractive, but the Act envisages a procedure for their potential change. Restrictions imposed in the Renewable Energy Act will also limit the impact of microgeneration. These exclude units greater than 10 kW, limit the eligible time span to 2016-2020 and confine the overall capacity of the programme to 800 MW [4].

Improving energy efficiency is one of the priorities of the EU energy policy, whose goal is a 20% reduction in energy consumption by 2020 as compared to the "business as usual" scenario. Poland has made

significant progress in this respect. Although GDP energy intensity declined by 30% within the last 10 years, efficiency of the Polish economy calculated as GDP (at euro exchange rate) per energy unit remains twice as low as the European average. Economic development, resulting from the use of new technologies, reveals a considerable increase in electricity consumption accompanied by a relative decrease in the use of other energy forms.

Literature:

1. Duda J. (2015), Bituminous Coal Brought to a Deadlock, http://gornictwo.wnp.pl/wegiel-kamienny-pod-sciana,240965_1_0_3.html, 5.01.2015.
2. EA, 2016a, Annual European Union greenhouse gas inventory 1990–2014 and inventory report 2016, EEA report No 15/2016, European Environment Agency (<http://www.eea.europa.eu/publications/european-uniongreenhouse-gas-inventory-2016>) accessed 14 October 2016.
3. IRENA (2014b), Global Bioenergy Supply and Demand Projections, a Working Paper for REmap 2030, September 2014, IRENA, Abu Dhabi, United Arab Emirates.
4. Lachman, P. (2014), "Analizarynku pomp ciepła" (Analysis of heat pump market) *CzystaEnergia* Vol. 11, pp. 1-8.
5. Waligórski M. A. (2008), The State's Energy Policy as the Sector's Administrative Policy, "The Energy Regulatory Office Bulletin", no. 4.

Вільховий С.С., студент

Науковий керівник: Зиза О.О., к.е.н., доцент

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

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ

Металургія, як основна бюджетоутворююча галузь національного господарства України, повинна інтенсивно розвиватися, а підприємства бути конкурентоспроможними для того, щоб інтегруватися у світову економіку.

Металургійна галузь є однією з основних галузей української економіки, вона створює близько 30% ВВП та забезпечує 40%

валютних надходжень в економіку [1].

Дослідженням проблем розвитку підприємств металургійної промисловості України займалися вітчизняні науковці такі, як А. Амоша, С. Аптекар, Ю. Макагон, О. Тарасенко, О. Мінаєв, В. Нікіфорова та інші. Але проблеми оцінки конкурентної позиції підприємств металургійної промисловості ще вивчені недостатньо.

Згідно з даними WorldSteelAssociation, Україна в світовому рейтингу в 2011 році займала 8 місце з виробництва сталі та заліза, станом на липень 2012 року - 7 місце, а в 2017 році - 10 місце [2]. Але при всій значущості цієї галузі для економіки України не всі підприємства металургійної галузі нині є прибутковими та конкурентоспроможними. Так, якщо у 2014 році металургійна галузь була прибутковою із середньогалузевою рентабельністю 2,8%, то у 2015-2017 рр. більша частка підприємств мала збитки.

Зменшення частки прибуткових підприємств металургійної галузі у 2015-2017 роках сталося внаслідок:

- банкрутства частки підприємств, а також різкого зниження обсягів виробництва та експорту металургійної продукції;
- зменшення купівельної спроможності українських споживачів металу;
- скорочення виробництва в металоспоживчих галузях економіки України;
- недостатності державного регулювання стратегічних напрямів металургійної галузі, а також їх фінансової підтримки;
- воєнних дій в зоні АТО на Сході України;
- погіршення економічних відносин вітчизняних підприємств зі споживачами та постачальниками в Російській Федерації;
- зростання цін на енергоресурси та залізничні перевезення;
- екологічних проблем в регіонах виробників металопродукції;
- скорочення світового попиту на металургійну продукцію.

Пріоритетним напрямком у роботі металургійного комплексу є покращення структури металургійного виробництва, котра ще не відповідає рівню розвинутих країн.

Посилення конкуренції на світових ринках збуту металу актуалізує проблему оцінювання їх конкурентної позиції. На рис. 1 представлено механізм оцінювання конкурентної позиції металургійного підприємства.

Особливу увагу слід приділити оцінці стратегічних альтернатив підприємств для підвищення їх конкурентоспроможності на

зовнішньому і внутрішньому ринках за рахунок впровадження у виробництво інновацій, наукоємних технологій, зниження потреби енерго- і матеріальних ресурсів та екологізації виробництва [3].

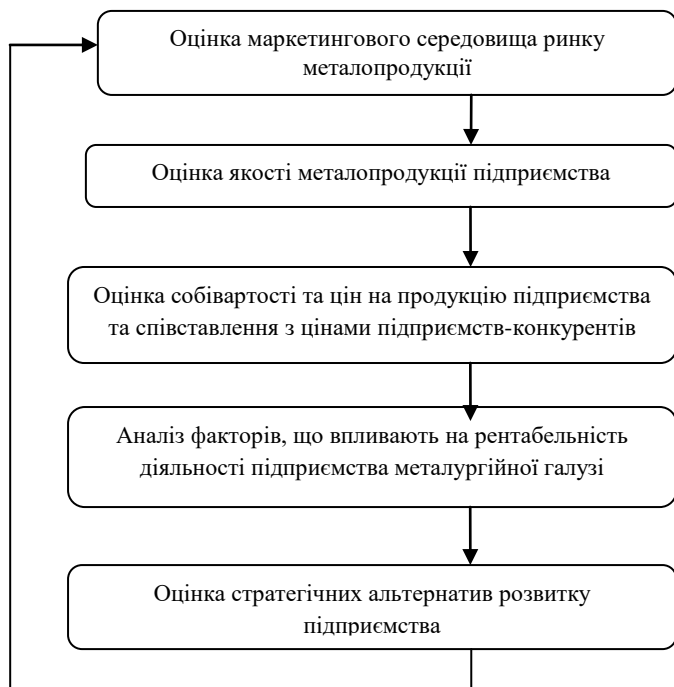


Рисунок 1 – Механізм оцінки конкурентної позиції металургійного підприємства (власна розробка автора)

Для проведення аналізу загальної ситуації та конкуренції в галузі використаємо методику А. Томпсона і А. Стріклєнда, яка дозволяє адекватно оцінити ситуацію в галузі, визначити характер та рівень конкурентної боротьби. Чинники впливу на структуру конкурентних сил у галузі наведені в табл. 1.

Важливим елементом дослідження складових конкурентоспроможності є визначення ключових факторів успіху (КФУ). Саме вони дозволяють підприємству підвищити свою конкурентоспроможність та посилити свою ринкову позицію.

Таблиця 1 - Чинники, які викликають зміни в структурі конкурентних сил у металургійній галузі

Конкурентна сила у галузі	Чинники, які викликають зміни
Низька ціна продукції	1. Зміна постачальників сировини 2. Зміна рівня мінімальної заробітної плати 3. Зміна державної дотації 4. Впровадження технологічної реконструкції заводів
Якість продукції	1. Удосконалення технології 2. Зміна техніки та обладнання 3. Зміна систем контролю за якістю
Прихильність споживачів	1. Зміна цін на продукцію 2. Інформація про діяльність підприємства та його персонал

Галузеві КФУ – це ті дії з реалізації стратегії, конкурентні можливості, результати діяльності, які кожне підприємство повинно забезпечити для досягнення своїх цілей. Рівень КФУ у різних галузях має різне значення. Крім того, з часом вони можуть змінюватись. Далі визначимо ключові фактори успіху галузі (КФУ), які представлені у табл. 2.

Таблиця 2- Визначення ключових факторів успіху підприємств галузі металургії

Галузь	Чого хочуть покупці? (Аналіз попиту)	Як підприємство виживає в конкурентній боротьбі? (Аналіз конкуренції)	Ключові фактори успіху галузі
Металургійна	1. Відповідності ціни продукції її якості 2. Стабільності поставок 3. Довгострокових відносин	1. Конкуренція має ціновий характер 2. Високі бар'єри входу в галузь 3. Тенденції до зниження виробництва 4. Залежність від світової торгівлі, митної та інвестиційної політики 5. Впровадження нових технологій та обладнання	1. Географічне положення підприємств 2. Використання нових технологій для виробництва металу, розширення зон діяльності 3. Імідж, репутація, якість продукції 4. Вдосконалення управління підприємствами

Саме таких ключових факторів успіху слід досягнути підприємству галузі металургії для підвищення його частки на

внутрішньому ринку, а також мати конкурентні переваги на зовнішньому ринку.

Література:

1. Фурдичко Л.Є. Сучасний стан та перспективи металургійної галузі України: фінансові показники розвитку, експорт-імпорт продукції / Л.Є. Фурдичко, Ю.В. Скварко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2016. - Вип. 3. - № 3(119).- С.102-106.

2. Steel statistical yearbook: World Steel Association, 2017, Availableat: <http://www.worldsteel.org>

3. Тарасенко О.Ю. Стратегічний розвиток металургійної галузі України на основі підвищення інноваційного потенціалу / О.Ю. Тарасенко // Менеджер. – 2014. - № 2 (68). – С.114-118.

Григоренко Р.О., студент

Науковий керівник: Волошина С.В., к.е.н., доцент

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

ТЕНДЕНЦІ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУТСОРСИНГУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У наслідок розвитку економічних взаємовідносин компаній з різних країн, та й самих країн як економічних суб'єктів, з'явилася можливість поділу праці на глобальному рівні. Цей поділ дає змогу знизити собівартість продукції та підвищити її конкурентоспроможність. Дані переваги є також наслідком оптимізації витрат через залучення спеціалізованих агентів або зовнішніх виконавців до виконання другорядних завдань. Така діяльність називається аутсорсингом (англ. outsourcing - використання зовнішніх джерел або засобів) – це передача сторонньому підрядникові деяких бізнес-функцій або частин бізнес-процесу підприємства [1]. Також, на сьогоднішній день набирає популярності аутстафінг (англ. out - «поза» + англ. staff - «штат») – залучення підприємством позаштатного спеціаліста, який володіє відповідними знаннями, професійними навичками і досвідом на час виконання певного проекту, а також з метою ухилення від вимог трудового законодавства [1].

Метою даної роботи є розвиток теоретичних аспектів

аутсорсингу, виявлення тенденцій його розвитку на вітчизняному ринку та оцінка потенційних економічних наслідків.

У сучасних умовах аутсорсинг є одним з найефективніших засобів, котрий дає можливість фірмі підвищити рівень ефективності виробництва та управління господарською діяльністю. Та на сьогодні питання про застосування аутсорсингової системи на вітчизняних підприємствах і визначення його економічних наслідків залишається не до кінця дослідженим. У той же час, в роботах вітчизняних вчених дана тема не розкрита, тому потребує вивчення економічної сутності та аналізу даних інструментів.

Вище описана практика має широке застосування в західних компаніях, про що свідчить численна кількість наукових робіт іноземних вчених. Проблеми та переваги аутсорсингу розглядаються в працях Б.А. Анікіна, Ж.Л. Бравара, С. Клементса, Р. Моргана, Дж. Хейвуда, Н. Єрмошкіна, С. Календжяна, Д. Козлова, О. Лігоненко, Т.Н. Шкоди.

Ефективність застосування аутсорсингу підтверджує той факт, що в сучасних умовах він набирає широкого застосування у всьому світі, водночас світові компанії-гіганти витрачають чималу долю своїх ресурсів на його удосконалення. Загалом, аутсорсингова система вперше виникла в автомобільному бізнесу, а саме в компанії GeneralMotors. В 70-х роках ХХ ст. керівництво цієї компанії стало на шлях великих змін, які були стимульовані висновками Г. Форда щодо того, що спеціалізовані підприємства краще виконують свої функції, ніж внутрішні підрозділи на власному підприємстві з аналогічними функціями [2, с. 6]. Так, нині автомобільна компанія Toyota власними силами та ресурсами лише створює проекти, виконує складання автомобілів та реалізує продукції. Тобто виробляючи більшість комплектуючих для своєї продукції на сторонніх виробництвах, котрі спеціалізуються саме на цих виробках. Причиною цього є те, що компанія вивела в аутсорсинг значну кількість виробничих процесів, а в деяких випадках і взагалі весь виробничий цикл.

Загалом, можна виділити чотири основні види аутсорсингу:

- ІТ-аутсорсинг – сфера, яка включає розробку та забезпечення відповідних вимог готового продукту, сервісне обслуговування та ІТ-консалтинг;

- виробничий аутсорсинг – сфера, яка передбачає передачу

виробничих функцій або вторинних завдань, пов'язаних з виробництвом продукції, іншій компанії чи одному позаштатному працівникові;

- аутсорсинг бізнес-процесів – таких, як управління інтелектуальними ресурсами, надання гарантійних, фінансових і бухгалтерських послуг, створення call-центрів або центрів прийому та обслуговування дзвінків, управління персоналом, здійснення лізингових і логістичних операцій, проведення рекламних заходів;

- аутстафінг – залучення компанією позаштатного працівника, який володіє спеціальними знаннями, професійними навичками і досвідом, на період виконання певного проекту [3].

Необхідно відмітити, що саме IT-аутсорсингу в сьогоднішній час надається особлива увага через те, що він є лідером аутсорсингових операцій у всьому світі. Такий розвиток можна обґрунтувати високою швидкістю зміни та удосконалення технологій світу IT, а як відомо, навіть незначна відсталість від своїх конкурентів може призвести до втрати позицій на ринку.

Виробничий аутсорсинг передбачає передачу частини, а інколи і всього виробничого циклу на виконання іншій організації.

Аутсорсинг бізнес-процесів – це передача зовнішньому виконавцю, другорядних процесів і послуг підприємницької діяльності.

Аутстафінг характеризується наймом працівників без оформлення з ними юридичних відносин.

На прикладі логістичних процесів можна простежити відсталість українських компаній в даному напрямку. Наприклад, західні фірми майже у 100% випадків віддають свої логістичні процеси повністю на аутсорсинг, або наймають позаштатного працівника, який займається питаннями цих процесів. В Україні ж 90% підприємств віддають незначну частину своїх логістичних функцій в аутсорсинг і лише 1% повністю переводять свої логістичні процеси на умови аутсорсингу [4].

В Україні аутсорсинг має певну специфіку щодо популярності в окремих галузях. Узагальнення проведених досліджень в даній сфері показало, що найчастіше в аутсорсинг в Україні передають IT-послуги (40,5%), логістику (35,1%), ресурсне забезпечення виробничих процесів (27%), маркетингові послуги (21,6%), рекрутмент (18,9%), бухгалтерський облік (13,5%), розрахунок заробітної плати (13,5%), обробку і систематизацію інформації

(8,1%), аутсорсинг медичних представників (8,1%), облік кадрів та кадровий супровід (5,4%), адміністративні функції (2,7%) [5].

Таким чином, можна стверджувати, що ринок ІТ-аутсорсингу в Україні є одним з самих розвинутих та найперспективніших ринків. Це спричинено високою кваліфікацією спеціалістів і низькою заробітною платою порівнянні з західними країнами. Тому останні десять років компанії Західної Європи та США тісно налагоджують відносини із ІТ-ринком України. Велика частина компаній із Силіконової долини (США) мають свої представництва у містах України. Зазвичай українські спеціалісти зайняті в розробці програмного забезпечення. Офіси таких компаній найчастіше знаходяться в таких містах, як Дніпро, Харків, Львів, Одеса та Київ. Та навіть при такій кількості висококваліфікованих спеціалістів Україна досі відстає по впровадженню ІТ-технологій на своїй території.

Та все ж самоорганізація і кваліфікація українських спеціалістів робить Україну вдалим партнером по аутсорсингу в цій сфері. Але слабо розвинуті стосунки з Європейським Союзом стримують зростання заробітної плати працівників даної сфери і стимулює еміграцію ІТ-спеціалістів із країни. Також, один з найперспективніших партнерів – Німеччина – визнає можливість активного поширення аутсорсингу в Україні. Німецькі компанії використовують 6% від всього офшорного аутсорсингового потенціалу України [5].

Загалом, проаналізувавши дані проблематику, можна визначити основні недоліки в аутсорсинговій системі України, зокрема: недостатній економічний зв'язок з країнами Європейського Союзу, відсутність сприятливих законодавчих умов для створення підприємств з іноземним капіталом на вітчизняному ринку. Та все ж, не дивлячись на недосконалі умови, Україна має значний потенціал у розвитку. Через ефект новизни даного сектору він розвивається надзвичайно швидкими темпами. Зараз аутсорсинг в Україні знаходиться на початковому етапі, що дозволяє використовувати його як інструмент для покращення менеджменту вітчизняних компаній, котрі не мають подібного досвіду. Самою перспективною галуззю є ІТ, в якій присутня велика кількість молодих професіоналів, які погоджуються працювати за заробітну плату, нижчу ніж в країні компанії-замовника.

Звертаючи увагу на значний потенціал України в ІТ-сфері та

сфері технічного забезпечення, можливим є стимулювання до створення іноземних підприємств на території країни. Такий вид об'єднання зусиль буде вигідним для обох сторін – іноземні ІТ-компанії зекономлять значні фінанси на оплату праці працівників, а українські спеціалісти отримують можливість для реалізації свого потенціалу. Тому для покращення інвестиційного клімату та подальшого розвитку аутсорсингу в Україні необхідним є удосконалення законодавчої бази цієї сфери та створення сприятливих умов для входження іноземних підприємств на вітчизняний ринок.

Література:

1. Гудзь Ю.Ф. Аутстафінг та аутсорсинг як інструменти підвищення ефективності господарської діяльності малих підприємств харчової промисловості [Електронний ресурс] / Ю.Ф. Гудзь – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78454.doc.htm.

2. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстафинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособ. / Б.А. Аникин. – М.: ИНФРА-М, 2007.

3. Партин Г.О. Основні види аутсорсингу та їх застосування в управлінні діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / Г.О. Партин, О.В. Дідух – Режим доступу до ресурсу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16661/1/371-637-638.pdf>.

4. Красношاپка В.В. Аутсорсинг та його застосування на підприємствах України [Електронний ресурс] / В.В. Красношاپка, І.І. Трохимець – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4097>.

5. Кирилюк А.В. Впровадження аутсорсингу на вітчизняних підприємствах [Електронний ресурс] / А.В. Кирилюк – Режим доступу до ресурсу: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/5050/1/203.pdf>.

Казакова А.А., студент

Науковий керівник: Москаленко К.С., асистент

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

ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ СТИМУЛЮВАННЯ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сучасне суспільство потребує функціонування заводів і фабрик, що виготовляють продукцію для задоволення потреб людини. У

зв'язку з цим, на сучасному етапі розвитку у виробництво впроваджуються найновіші досягнення науки і техніки, з'являються нові технології виробництва, які посилюють негативний вплив на природу, являють собою загрози для екологічної безпеки.

Природне середовище є невід'ємною умовою життя людини і суспільного виробництва, оскільки воно є середовищем існування людини і джерелом потрібних йому ресурсів. Під впливом людини відбуваються величезні зміни природного середовища, з чим пов'язана необхідність його охорони.

Щорічно людина видобуває з надр Землі близько 100 млрд. т руди, використовує на господарсько-побутові потреби 13% річного стоку, спалює 8,5 млрд. т палива, виплавляє 800 млн. т різних металів, виробляє близько 60 млн. т невідомих у природі синтетичних матеріалів, розкидає на полях понад 500 млн. т добрив і 3 млн. т різних пестицидів, з яких 1/3 змивається дощами в водойми і затримується в атмосфері [1].

Вирішення екологічних проблем, що виникли внаслідок збільшення техногенного навантаження на навколишнє природне середовище у глобальному масштабі, передбачає їх першочергове розв'язання. Одним із методів розв'язання цієї проблеми є економічне стимулювання.

Саме тому, дана тема є актуальною та потребує формування шляхів економічного стимулювання природоохоронної діяльності.

Економічне стимулювання – це вид стимулювання, за допомогою якого держава робить більш вигідним дотримання природоохоронних норм і правил, ніж їх порушення, з використанням різноманітних важелів (цін, платежів, податкових пільг і покарань).

Сутність економічного стимулювання природоохоронної діяльності полягає в безпосередній зацікавленості природокористувачів (підприємств) в захисті навколишнього середовища, в забезпеченні раціонального використання, охорони і відтворення природних ресурсів.

Економічне стимулювання може здійснюватися на базі застосування позитивних і негативних методів мотивації. До методів негативної мотивації (заходів відповідальності) відносяться платежі, штрафні санкції, відшкодування збитку. Методи позитивної мотивації (заходи зацікавленості) включають такі важелі, як податкові пільги, пільгове кредитування і ін.

Також заходи економічного стимулювання залежать від рівня об'єкту впливу. На рівні окремих працівників основними методами стимулювання є зарплата, преміювання, заходи матеріальної відповідальності; на рівні підприємств - ціни, прибуток, фонди економічного стимулювання.

Ефективним інструментом стимулювання природоохоронної діяльності є інвестиції. Переважну частку інвестицій спрямовано: на очищення зворотних вод, на поводження з відходами, на охорону атмосферного повітря і проблеми зміни клімату, на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод, радіаційну безпеку, науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування. Основними джерелами інвестицій на охорону НПС виступають власні кошти підприємств, адже безпосередньо на підприємствах відбувається залучення природних ресурсів у господарський оборот, що спонукає до запровадження екологічно безпечних та ресурсозберігаючих технологій.

Удосконалення економічних методів стимулювання природоохоронної діяльності можливо лише при умові встановлення економічних податків за використання природних ресурсів та за забруднення природного середовища.

До ефективних економічних методів стимулювання природоохоронних засобів можна віднести такі:

1) встановлення податкових та інших пільг, що надаються підприємствам та організаціям при впровадженні діяльності, що забезпечує природоохоронний ефект;

2) встановлення підвищених норм амортизації основних виробничих природоохоронних фондів;

3) застосування заохочувальних цін і надбавок на екологічно чисту продукцію;

4) введення спеціального оподаткування екологічно шкідливої продукції, а також продукції, що випускається із застосуванням екологічно небезпечних технологій;

5) застосування пільгового кредитування підприємств, установ, організацій, які ефективно здійснюють охорону навколишнього природного середовища;

6) посилення контролю за використанням природних ресурсів та застосування відповідних штрафних санкцій [2].

Витрати на реалізацію природоохоронних програм і заходів потребують значних коштів. Система фінансування

природоохоронних заходів формується на основі таких головних джерел: державного бюджету України та місцевих бюджетів; фондів охорони навколишнього природного середовища; власних коштів підприємств; іноземних інвестицій.

Отже, економічне стимулювання – це спосіб вирішення проблем охорони навколишнього середовища шляхом заохочення підприємницької діяльності, в процесі якої вирішуються питання охорони природи. Економічне стимулювання до заходів з охорони навколишнього природного середовища повинно відбуватися на основі запровадження нових методів, заснованих на позитивній мотивації, основною метою якої повинно бути заохочення суб'єктів господарювання до природоохоронної діяльності.

Література:

1. Черевко Г.В. Економіка природокористування / Г.В. Черевко, М.І. Яцків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://finlit.online/page/cherevkoek/ist/ist-1--idz-ax229.html>

2. Напрямки удосконалення економічних методів стимулювання природоохоронної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.mnau.edu.ua/vestnik/visnik_2012-3\(67\).pdf#page=97](http://www.mnau.edu.ua/vestnik/visnik_2012-3(67).pdf#page=97)

Коноплянко В.В., студент

Науковий керівник: Скубіліна А.В., асистент

Донецький національний університет економіки та торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ІНГУЛЕЦЬКИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ»

На сьогодні економіка України знаходиться в стані фінансово-економічної кризи. Нині з огляду на ситуацію в країні більшість промислових підприємств, у тому числі гірничо-збагачувальних комбінатів (ГЗК), під впливом економічних і політичних чинників знов опинились у кризовому стані. Тому особливої актуальності набуває ефективне управління діяльністю підприємств в умовах кризи.

Вагомим внеском у розвиток сучасної теорії та практики оцінки діяльності підприємств є надбання таких науковців, як О. Амоша,

Т. Бень, Т. Бердникова, І. Бланк, Е. Брігхем, Дж. К. Ван Хорн, Л. Гапенські, С. Довбня, А. Ковальов, В. Козак та інші. Однак питання оцінки економічної діяльності підприємств з урахуванням антикризового управління і сьогодні є предметом наукової дискусії.

Для підтримання фінансової рівноваги, забезпечення стабільної ліквідності, платоспроможності та прибутковості менеджмент повинен організовувати діяльність підприємства таким чином, щоб операційна, інвестиційна та фінансова діяльність здійснювалися з врахуванням вимог політики антикризового управління.

Необхідність оволодіння основами антикризового управління зумовлена тим, що в умовах ринкової економіки підприємства здійснюють свою фінансово-господарську діяльність, перебуваючи під постійним впливом несприятливих внутрішніх та зовнішніх чинників, які можуть призвести до фінансової кризи та банкрутства.

Ефективність роботи підприємства в процесі антикризового управління забезпечується дотриманням принципів антикризового фінансового управління: постійної готовності до реагування, превентивної дії, терміновості реагування, адекватності реагування, комплексності рішень, адаптивності, пріоритетності використання внутрішніх ресурсів, оптимальності зовнішньої санації, ефективності, введення інновацій тощо (складено авторами за [2])

Відповідно до зазначених принципів виділено етапи формування і реалізації політики антикризового управління (рис. 1).

ПАТ «ІнГЗК» спеціалізується на видобутку і переробці залізистих кварцитів Інгулецького родовища, розташованого в південній частині Криворізького залізрудного басейну.

Вплив зовнішнього середовища на фінансово-господарську діяльність комбінату відображений в табл. 1. Ключовим зовнішнім фактором для розвитку підприємства є ситуація на ринку збуту його продукції. Комбінат відвантажує 77% своєї продукції всередині країни і це начебто зменшує його залежність від міжнародного ринку. Однак, ситуація на внутрішньому ринку та на зовнішньому ринку металургійної продукції повністю корелюють між собою, тому залежність ПАТ «ІнГЗК» від зовнішніх ринків металопродукції завжди залишатиметься високою.

Наявність на світовому ринку сильних конкурентів вітчизняних металургійних підприємств і гірничо-збагачувальних комбінатів представляє собою загрозу.

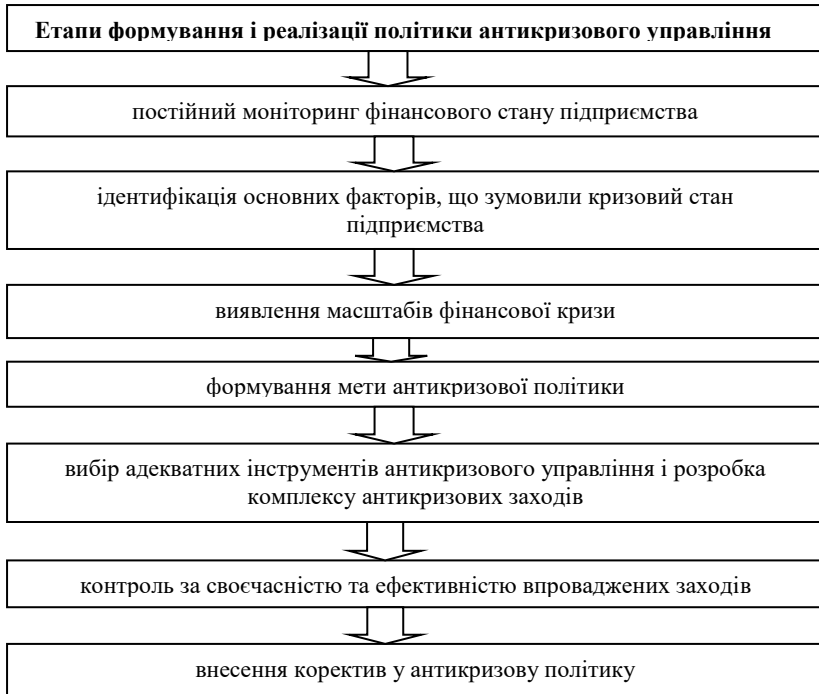


Рисунок 1 - Етапи формування і реалізації політики антикризового управління (складено авторами за [1])

До основних конкурентів, що експортують залізну руду належать наступні корпорації: бразильська компанія «Vale»; британсько-австралійські «RioTrio» та ВНРBilliton; китайська компанія SichuanHanlong. Головною конкурентною загрозою виступає рівень технічного оснащення і продуктивності праці, який у західних і східних корпорацій є вищим, ніж в Україні.

Значну загрозу для підприємств усіх галузей представляє інфляція, яка тягне за собою додаткові витрати. Особливо загрозовою є ситуація за якої ціни на продукцію підприємства зростають менш швидкими темпами, ніж вартість сировини, матеріалів, енергоносіїв. Така ситуація часто мала місце в українській гірничо-металургійній промисловості.

Серед зовнішніх ризиків присутній ризик тотального зменшення ділової активності в металургійному секторі.

Таблиця 1 - PEST-аналіз впливу чинників зовнішнього середовища на діяльність ПАТ «Інгулецький ГЗК»

Група чинників	Конкретний чинник
Р (політичні)	1.1. Зміни у політичній системі країни
	1.2. Приватизація
	1.3. Державне регулювання цін і економіки
	1.4. Недосконалість правової бази
	1.5. Ситуація на ринках збуту
Е (економічні)	2.1. Інфляція
	2.2. Спад виробництва в Україні
	2.3. Високий рівень безробіття
	2.4. Підвищення цін на енергоносії
	2.5. Географічне положення
	2.6. Котирування валют
	2.7. Фінансово-економічна криза
S (соціальні)	3.1. Зростання мобільності населення
	3.2. Зниження стабільності у суспільстві
	3.3. Підвищення рівня освіти населення
T (технологічні)	4.1. Науково-технічний прогрес у сфері виробництва

Комбінат даний ризик в певній мірі нівелює тим, що продає найбільш якісну руду. Надає можливість певного маневрування між зовнішніми і внутрішніми ринками (якщо попит всередині країни зменшиться, то це зменшення можна компенсувати збільшенням поставок на зовнішні ринки).

Успішне антикризове управління комбінату базується на вмінні правильно застосовувати досягнення сучасного менеджменту. Ефективність антикризового управління зумовлюється здатністю ПАТ «Інгулецький ГЗК» конструктивно реагувати на зміни, що загрожують його нормальному функціонуванню.

Підприємством запроваджена така система управління, що має комплексний, системний характер і спрямована на запобігання чи усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки і реалізації на підприємстві спеціальної програми. Ця програма має стратегічний характер і дає змогу усунути тимчасові складнощі, зберегти і примножити ринкові позиції при будь-яких обставинах, при опорі, в основному, на власні ресурси.

Отже, антикризове управління є необхідною складовою системи підприємницького управління й дозволяє реалізувати інноваційні моделі розвитку підприємства із застосуванням специфічних

принципів та етапів управління, які дають змогу забезпечити безперервну діяльність підприємств на основі управління зовнішніми ризиками, профілактики та нейтралізації кризи. Успіх антикризового управління залежить від ефективності системи, за допомогою якої керівництво одержує можливість уникати загрози. Сучасний рівень антикризового управління вимагає необхідність прийняття інноваційних рішень, висока креативність яких визначає тип поведінки в кризовій ситуації та дає можливість пошуку шляхів виходу з неї.

Література:

1. Буркова Л.А. Оцінка заходів щодо подолання кризи на гірничо-збагачувальних комбінатах [Електронний ресурс] / Л.А. Буркова. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1773>.

2. Шершньова З.Є. Антикризове управління підприємством: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. - К.: КНЕУ, 2004. - 196 с.

Костакова Л.Д., асистент

Мовчан Я.Р., студент

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

СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ СИСТЕМИ ТЕХНІЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Будь-які виробничі процеси реалізуються шляхом використання технічних об'єктів, що розрізняються між собою конструктивно: продукцією, що випускається, режимами і умовами роботи, технічним рівнем і віком експлуатації. Самі підприємства також відрізняються великою різноманітністю технологічних процесів, обсягами виробництва, структурою і складом устаткування.

Оскільки технічні об'єкти, а точніше їх складові частини в процесі експлуатації фізично зношуються і поступово втрачають первинний стан і службові параметри, використання їх за призначенням в межах певного терміну служби супроводжується виконанням двох видів завдань: попередженням (профілактикою) патологічних процесів пошкоджень (технічне обслуговування) і відновленням їх робочих властивостей шляхом заміни зношених

складових частин (ремонт).

Рішення цих задач здійснюється спеціалізованими по видам робіт і устаткування службами, що утворюють систему технічного обслуговування і ремонту (СТОіР), котра може мати різні форми організації. Іншими словами під системою технічного обслуговування і ремонту розуміється частина організаційно-функціональної структури підприємства або відособлене ремонтне підприємство, що реалізує виконання поставлених завдань відносно технічних об'єктів підприємства.

Знання науково-технічних і організаційно-економічних сторін технічного обслуговування і ремонту дозволяє ефективно здійснювати організацію і реорганізацію СТОіР підприємств будь-яких галузей промисловості [1].

У науковій літературі значна увага приділяється дослідженню питань, пов'язаних з управлінням технічним обслуговуванням і ремонтом устаткування. Дана проблематика висвітлювалася в роботах В.П. Александрової, Є.А. Бельтюкова, Ю.С. Борисова, Б.В. Буркинського, А.І. Бутенко, А.С. Галперіна, В.І. Захарченко, Б.А. Маліцького, С.Ф. Покропівного, І. А. Тараричкіна, А.Г. Шкурата, Р.З. Акбердіна, В. М. Гребеника, А.С. Проникова, В. Я. Седуша, В.М. Семенова, В. К. Цапко, В.Д. Плахтіна та інших.

Для повного і якісного дослідження визначимо використовувані в науці і техніці терміни, що відносяться до поняття СТОіР, та зарегламентовані у «ДСТ 18322-78 «Система технічного обслуговування й ремонту техніки. Терміни і визначення» [2].

Система технічного обслуговування і ремонту техніки - це сукупність взаємопов'язаних засобів, документація технічного обслуговування і ремонту, а також виконавців, необхідних для підтримки і відновлення якості виробів, що входять в цю систему.

Технічне обслуговування – це комплекс операцій або операція з підтримки працездатності або справності виробу при використанні за призначенням, очікуванні, зберіганні і транспортуванні [2].

Розвиток СТОіР обумовлений розвитком технологічного процесу, конструкцій устаткування і управлінською структурою на підприємствах. Таким чином, можна зробити висновок, що система технічного обслуговування – це зазвичай окрема структура підприємства, яка має своє призначення (підтримка працездатного стану устаткування), методи і способи досягнення поставленої мети, трудові резерви (ремонтна служба), певний набір

приспосовувань і інструментів, певну документацію та реалізує свої завдання в повному життєвому циклі устаткування, починаючи від введення його в експлуатацію й до списання.

Система технічного обслуговування виробництва передбачає виконання наступних функцій:

- ремонт технологічного, енергетичного, транспортного та іншого устаткування, догляд за ним і налагоджування;
- забезпечення робочих місць інструментом і пристосуваннями як власного виробництва, так і придбаними (куповані) у виробників, що спеціалізуються на останніх;
- переміщення вантажів, виконання вантажно-розвантажувальних робіт;
- забезпечення підрозділів підприємства електричною й тепловою енергією, паром, газом, стиснутим повітрям тощо;
- своєчасне забезпечення виробничих підрозділів сировиною, основними та допоміжними матеріалами, паливом;
- складування та зберігання завезених (придбаних) матеріальних ресурсів, а також напівфабрикатів, окремих складальних одиниць, готових виробів.

До системи технічного обслуговування виробництва входять відповідні структурні підрозділи підприємства, що забезпечують виконання окреслених функцій, серед них такі як: ремонтне господарство; інструментальне господарство; транспортне господарство; енергетичне господарство; складське господарство.

Структура і масштаби їх діяльності залежать від галузі, диктуються конкретними умовами господарювання кожного підприємства, його типом виробництва, формою взаємозв'язків внутрішніх виробничих підрозділів і специфікою технологічного процесу. Оскільки роль обслуговуючих підрозділів і служб у виробничому процесі істотно змінюється під впливом розвитку ринкових чинників і науково-технічного прогресу, то для раціональної організації технічного обслуговування необхідно передбачати і враховувати тенденції їх розвитку [3].

Забезпечення ефективної організації виробництва в умовах сучасного господарювання можливе при дотриманні системного підходу до розгляду всіх процесів, які відбуваються на підприємстві. При цьому велику увагу слід приділяти взаємозв'язку основного і допоміжного виробництв, розглядаючи їх як єдине інтегроване ціле. Організація технічного обслуговування

виробництва безпосередньо впливає на показники виробничо-господарської діяльності підприємств, їх ділову активність тощо. Особливого значення набуває організація функціонування інфраструктурних підрозділів в умовах високих темпів технічного прогресу, який охоплює всі сфери господарювання [1].

Варто зазначити, що, незважаючи на те, яка тенденція домінуватиме: чи створення окремої індустрії технічного обслуговування на базі спеціалізації однорідних функцій, чи злиття допоміжних і основних процесів та набуття статусу рівноцінних в технологічному процесі виробництва, підприємство завжди повинно керуватися фактором економічності виробництва за критерієм мінімізації затрат на виконання відповідних робіт [4].

Тож, система технічного обслуговування і ремонту відіграє значну роль в господарській діяльності підприємств і багато в чому залежить від економічної ситуації, особливостей інвестиційної та амортизаційної політики підприємства. Проблема утримання обладнання в робочому стані повною мірою може бути вирішена при сполученні ефективного обслуговування та ремонту обладнання з повним відшкодуванням зносу за рахунок відновлення технічної бази виробництва. Система технічного обслуговування і ремонту розглядається як взаємозалежний комплекс елементів, тобто роботи й операції по технічному обслуговуванню та ремонту технологічного обладнання з відповідними просторово-часовими, видовими і структурними характеристиками, матеріально-трудовим та інформаційним ресурсозабезпеченням, а також формами й методами організації та управління їхнім виконанням з метою ефективної експлуатації обладнання протягом усього терміну служби.

Література:

1. Кузьменко В. Производственно-ресурсный потенциал Украины и эффективность его использования / В. Кузьменко, М. Шиптенко // Экономика Украины. – 2002. – №4. – С. 53-62.

2. Міждержавні стандарти. ДСТУ 18322-78 Система технічного обслуговування і ремонту техніки. Терміни та визначення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://http://lsv.leonorm.com.ua/PORTAL/Default.php?Page=stlist&ObjId=76&CatId=6>

3. Поляков А.П. Методика планування технічного обслуговування / А.П. Поляков, О.Г. Чепак // Труды академії. – 2004. – № 53. – С. 252–259.

4. Засади модернізації виробничої інфраструктури України: монографія / І.К. Чукаєва, Б.З. Піріашвілі, Б.П. Чиркін, О.І. Никифорук, В.М. Карпов; ред.: Б.З. Піріашвілі, О.І. Никифорук; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2014. – 275с.

Костакова Л.Д., асистент

Юрчик Є.Л., студент

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

КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ — ОСНОВА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ВИТРАТАМИ

Категорія «калькулювання» бере свій початок ще у ХІХ столітті. Вже тоді калькуляцію використовували для розрахунку собівартості продукції. Саме слово походить від латинського «*calculatio*», що означає «обчислювати»

Процес розвитку парадигм щодо калькування собівартості продукції є довготривалим. Проблеми калькулювання собівартості на вітчизняному просторі були досліджені в наукових працях І.О. Белебехи, О.С. Бородкіна, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Г.Г. Кірейцева, М.В. Кужельного, А.М. Кузьмінського, В.Г. Лінника, Л.В. Нападовської, М.С. Пушкара, В.В. Сопка, Ю.С. Цал-Цалка, М.Г. Чумаченка та інших. У країнах ближнього зарубіжжя питання щодо калькулювання собівартості продукції висвітлювали М.А. Вахрушина, М.Д. Врублевський, А.Н. Кашаєв, В.Ф. Палій, Я.В. Соколов та ін. Серед представників шкіл країн з розвинутими ринковими відносинами варто відзначити праці Х. Андерсена, К. Друрі, Р. Ентоні, Х. Еберта, Д.Л. Нікольсона, Д. Рорбаха, П. Фридмана, Ч. Хорнгрена, Дж.Фостера та ін.

Калькулювання завжди вживається поряд з виробничими витратами, бухгалтерським обліком затрат на виробництво продукції (робіт, послуг).

У науковій літературі калькулювання прирівнюють до калькуляції і вживають як слово — синонім. Але терміни «калькулювання» і «калькуляція» за своєю спрямованістю суттєво різняться між собою.

Так, поняття «калькуляція» є невід’ємною складовою частиною більш загального поняття — «калькулювання», яке являє собою

комплексну систему науково обґрунтованих розрахунків виробничих витрат, пов'язаних з виготовленням продукції (усієї чи окремих її видів), виконанням робіт або наданням послуг. Головна мета цих розрахунків полягає у визначенні собівартості одиниці калькуляційної сукупності /видів готової продукції, її складових частин, виконаних робіт, наданих послуг. У процесі калькулювання визначається економічна вигідність виробництва [1].

Під калькуляцією слід розуміти документ, в якому зібрані у певній логічній послідовності витрати на виробництво (виготовлення) чи збут тієї чи іншої продукції (робіт або послуг).

Калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) умовно можна поділити на три етапи. На першому етапі вираховується собівартість всієї випущеної продукції в цілому, на другому — фактична собівартість по кожному виду продукції, на третьому — собівартість одиниці продукції [2].

Роль калькулювання в ринкових відносинах посилюється. Калькулювання собівартості продукції є об'єктивно необхідним процесом виробництва. Порівняння фактичної й планової /нормативної/ собівартості, інформування про котрі міститься у відповідних калькуляційних листах, дає можливість виявляти «вузькі місця» у виробничому процесі, аналізувати перевищення запланованого рівня витрат, розрахувати вплив факторів на відхилення, розробляти дієві заходи спрямовані на зниження рівня собівартості продукції та підвищення рентабельності окремих виробництв.

Своєчасне калькулювання лежить в основі оцінки виконання прийнятого підприємством або його підрозділом плану. Воно необхідне для аналізу причин відхилень від планових завдань за собівартістю. Дані фактичних калькуляцій використовуються для наступного планування собівартості, для обґрунтування економічної ефективності впровадження нової техніки, вибору сучасних технологічних процесів, проведення заходів по підвищенню якості продукції, перевірки проектів будівництва і реконструкції підприємств [2].

Слід підкреслити, що калькулювання є основою трансфертного ціноутворення. Трансфертна (внутрішня) ціна застосовується при комерційних операціях між підрозділами одного й того ж підприємства. Найбільшу актуальність питання формування трансфертних цін мають при наявності права у підрозділів

підприємства самостійно виходити на зовнішніх покупців. У цьому разі від правильного формування трансфертної ціни залежатиме загальний фінансовий стан. Якщо ж продукція підрозділу повністю споживається всередині підприємства, трансфертна ціна є лише обліковою категорією, необхідною для забезпечення господарських зв'язків між внутрішніми підрозділами підприємства, але при цьому вона не впливає на кінцеві результати підприємства [3].

Калькуляція дозволяє:

1) розраховувати та моделювати ціни на продукцію (товари, роботи, послуги) - установлення рівня беззбиткової ціни;

2) здійснювати управління витратами (на основі формування центрів відповідальності та центрів витрат) - контроль витрат у виробництві (попередження втрат у результаті не виправданого росту собівартості чи недостатнього її зниження);

3) визначити фінансові результати та рентабельність господарської діяльності підприємства - розрахунок прибутковості продукції.

На будь-якому підприємстві калькулювання організовується відповідно до таких принципів [4]:

- науково обґрунтована класифікація виробничих витрат;
- встановлення об'єктів обліку витрат, об'єктів калькулювання і калькуляційних одиниць;

- вибір калькуляційної одиниці (залежить від особливостей виробництва і продукції, що виготовляється);

- вибір методу розподілу непрямих витрат;
- розмежування витрат по періодах. При цьому необхідно керуватися принципом нарахування. Його суть полягає в тому, що операції відображаються в бухгалтерському обліку в момент їх здійснення і не ув'язуються з грошовими потоками;

- відокремлений облік поточних витрат на виробництво продукції і капітальних вкладень;

- вибір методу обліку затрат і калькулювання. Метод обліку витрат і калькулювання вибирається підприємством самостійно.

В контексті головного призначення калькулювання лежить визначення витрат в розрахунку на одиницю на одиницю продукції (робіт, послуг).

У ході здійснення калькуляційного процесу підлягають вирішенню два першорядних завдання управлінського обліку:

- визначення адекватної, справедливої і конкурентоспроможної

продажної ціни на основі витрат на виробництво конкретного виду продукції;

- застосування показників собівартості продукції з метою прогнозування і управління виробництвом та витратами.

Отже, під калькулюванням собівартості продукції (робіт, послуг) слід вважати процес визначення сукупної суми витрат в розрахунку на одиницю продукції:

Калькулювання собівартості продукції, як процес, входить до функціональної системи управління витратами, надаючи можливість не тільки розраховувати собівартість одиниці продукції, а й формувати інформацію для надання об'єктивної оцінки діяльності підприємства загалом та розробці управлінських рішень щодо оптимізації витрат.

Література:

1. Мазуркевич Н.В. Проблеми дефініцій калькуляції та калькулювання / Н.В. Мазуркевич, С.В. Бойко // Вісник Житомирського інженерно-технологічного інституту / Економічні науки. - Житомир: ЖДТУ, 2002. - № 18. - С. 58-64.

2. Гончаров В.М. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посібн. / В.М. Гончаров, Н.В. Касьянова, Н.В. Вецепура, Д.В. Солоха та ін. – Донецьк : СПД Купріянов В.С., 2007.

3. Давидович І.Є. Управління витратами: навч. посібн. / І.Є. Давидович. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 320 с.

4. Олейник О.В. Аналитико-контрольное значение калькулирования в системе экономической информации хозяйствующего субъекта // Развитие бухгалтерського учета и контроля в контексте европейской интеграции: монографія / О.В. Олейник, С.В. Бойко. - Житомир-Краматорск: ЧП «Рута», 2005.

Кошкіна Д.А., студентка

Науковий керівник: Костаківа Л.Д., асистент

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

РЕІНЖИНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку економіки країни багато вітчизняних підприємств мають високоефективні та прогресивні технології, за допомогою яких вони встигають пристосуватись до

постійно змінюваних потреб ринку та за необхідності переорієнтувати виробництво товарів і послуг на індивідуальні потреби клієнтів, що забезпечує їм конкурентоспроможний статус на ринку. Проте основа ефективної діяльності підприємства головним чином полягає не у використуванні технології, а саме у методах управління, стратегії та тактиці поведінки на ринку, яка забезпечується шляхом узгодженості всередині системи якою здійснюють управління. Саме реінжиніринг бізнес-процесів і є такою концепцією трансформаційних перетворень, яка наразі використовується не дуже масштабно. Тому тема використання на вітчизняних підприємствах різноманітних методів та підходів щодо удосконалення та підвищення ефективності їх діяльності за допомогою інноваційних бізнес-процесів є надзвичайно актуальною.

Реінжиніринг бізнес-процесів – це кардинальне переосмислення та перепроєктування бізнес-процесів для досягнення істотних покращень ключових показників результативності, таких, як витрати, якість, продуктивність праці та оперативність [1, с. 52].

Дослідження питання реінжинірингу започатковано в працях американських фахівців з менеджменту М. Хаммера і Дж. Чампі. Ці розробки дістали подальшого розвитку в роботах таких зарубіжних науковців, як С. Гуха, Т. Давенпорт, М. Робсон, П. Страсман, Д. Харінгтон, Д. Шорт, А. Шеєр, І. Якобсон. Вони критично оцінили і розвинули концепцію реінжинірингу відповідно до сучасних вимог світового ринку. Формуванню методологічних підходів до проведення реінжинірингу присвячено роботи і відомих українських науковців, таких як: О. Амоша, В. Андрієнко, І. Булеєв, О. Виноградова, А. Воронкова, Л. Саломатіна, О. Тридід, В. Тупкало, В. Хобта, А. Череп, М. Черненко.

Необхідно зазначити, що наразі в сучасному менеджменті існує два підходи до управління це – функціональний та процесний. Багатьма дослідженнями було визначено, що чітке виконання вказівок керівника та контроль над їх виконанням, як це відбувається у функціональному підході вже тривалий період часу є недостатньо ефективним та результативним для досягнення високих позицій на ринку та підтримки конкурентоспроможності.

Процесне управління відрізняється від функціонального, насамперед тим, що виділяється поняття «бізнес-процес» та йому приділяється значна увага, це виражається в тому, що всі стадії

управління на підприємстві відбуваються за послідовністю певних чітко визначених дій, які спрямовані на досягнення кінцевого, вимірюваного та конкретного результату.

На практиці застосування реінжинірингу відбувається шляхом докорінних перетворень у виробничому процесі. Реінжиніринг побудований на інженерному підході до науки управління і передбачає спочатку моделювання організації, а потім зміну існуючої моделі шляхом рішучого скасування нераціонально функціонуючих ланок. Реінжиніринг бізнес-процесів втілюється максимально швидко та характеризується великомасштабністю, тому що вносить суттєві докорінні зміни в організаційну структуру.

Розглянемо реінжиніринг бізнес-процесів на прикладах провідних компаній. В компанії IBM Credit виникла проблема щодо надмірної тривалості прийняття рішень про кредитування. Вирішення проблеми полягало у заміні процесу обробки запиту, а також заміні кількох експертів на одного спеціаліста, який у складних випадках (10 %) звертався до їх допомоги. Час обробки запитів було скорочено з 7 днів до 4-х годин, кількість оброблюваних запитів зросла в 100 разів, тобто застосування реінжинірингу призвело до зростання продуктивності праці в 100 разів та зменшення тривалості процесів в 10 разів [2].

Не менш цікавим є досвід компанії Kodak, яка в процесі своєї діяльності зіткнулась з проблемою тривалого циклу процесу розробки нового продукту. Проблема була вирішена шляхом прискорення випуску нових виробів, також було впроваджено паралельне виробництво деяких частин продукту та використання комп'ютерного моделювання. Як наслідок це призвело до скорочення процесу розробки нового продукту з 70 до 38 тижнів, також за допомогою комп'ютерного моделювання з'явилася можливість вибрати більш дешеву модель для складання. Завдяки цьому зменшилася вартість на 25%. Тобто при проведенні реінжинірингу бізнес-процесів проектування нової фотокамери в компанії Kodak були досягнуті результати по скороченню тривалості процесу в два рази [3].

Отже, застосовуючи у своїй діяльності реінжиніринг підприємства одночасно отримують велику кількість переваг:

- радикальне скорочення тривалості виробничого циклу шляхом удосконалення існуючого процесу;
- мінімізація витрат на виготовлення продукту;

- підвищення ефективності виробництва;
- забезпечення стрімкого впровадження нових технологій;
- оновлення організаційної структури підприємства;
- усвідомлення цінності кожного працівника, підвищення ініціативності, організація злагодженої групової роботи;
- нові обсяги прав та ресурсів працівників;
- впровадження та опанування нових інноваційних процедур;
- забезпечення функціонування всіх попередніх процедур та структур за допомогою інформаційних систем та новітніх інформаційних технологій.

Підсумовуючи вищезазначене, можемо говорити, що застосовуючи в своїй діяльності реінжиніринг підприємства отримують велику кількість переваг, що в найближчій перспективі призведе до стрімкого підвищення їх позицій на ринку, забезпечить високу конкурентоспроможність та дозволить мінімізувати витрати шляхом застосування інноваційно-інформаційних технологій.

Література:

1. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи; пер. с англ. – СПб.: Изд. С.-Петербургского университета, 2007. – 332 с.

2. Hammer M. Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. / M. Hammer, J. Champy. – London: Nicholas Brealey Publishing, 1993.

3. Павлюк А. К. Применение реинжиниринга бизнес-процессов на предприятиях [Электронный ресурс] / А.К. Павлюк, Н.І. Меркушева // Молодой ученый. - 2015. - №1. - С. 265-267. - Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/81/14699/>.

Маслей О.В., студентка

Науковий керівник: Волошина С.В., к.е.н., доцент

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

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОРТФЕЛЬ ПІДПРИЄМСТВА

Формування стратегії розвитку будь-якого суб'єкту господарювання потребує опрацювання таких питань, як визначення обсягів необхідних інвестицій, джерел їх формування, зниження рівня потенційного ризику їх вкладення. З огляду на це,

підприємство має визначити напрям формування такої комбінації інвестицій, яка б відповідала його потребам та відповідно генеральній стратегії підприємства, тобто сформувати інвестиційний портфель.

Аналіз наукової літератури показав на відсутність єдності поглядів на категорію «інвестиційний портфель». Зокрема, О.М.Гетьман, В.М.Вакаров, С.В.Сембер [4] розглядають поняття як сукупність інвестиційних проектів і цінних паперів, що входять до його складу. У свою чергу, В.М. Грідасов, С.В.Кривченко, О.Є.Ісаєва [5, с. 54], О.Б.Трояновська [9, с. 68] під інвестиційним портфелем розуміють деяку сукупність цінних паперів, що належать фізичній чи юридичній особі, яка виступає як цілісний об'єкт керування. Науковці І.М.Боярко, Л.Л.Гриценко, А.В.Череп [9, с.128], О.Д.Данілов, Г.М.Івашина, О.Г.Чумаченко [6, с.118], А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева [8, с.84] визначають інвестиційний портфель як цілеспрямовано сформовану сукупність інвестиційних активів (реальних або фінансових інвестицій), що належать фізичній або юридичній особам (або декільком особам на правах пайової участі), який являє собою цілісний об'єкт управління для реалізації попередньо розробленої стратегії, що визначає інвестиційну мету.

З сукупності тлумачень виділимо два підходи до визначення поняття «інвестиційний портфель» (табл. 1).

На нашу думку, інвестиційний портфель є сукупністю інвестицій у реальні об'єкти та фінансові інструменти з метою підвищення ефективності діяльності підприємства в рамках загальної конкурентної стратегії.

За нинішніх умов портфель можна формувати як сукупність певної кількості об'єктів реального і / або фінансового інвестування за рахунок відповідного виду інвестиційних інструментів згідно із чинним законодавством.

Теорія портфеля передбачає визначення такої оптимальної інвестиційної програми, яка б дала змогу за наявного у його розпорядженні капіталу, одержати очікуваний дохід при мінімальному ризику. Інвестування в два і більше об'єктів завжди пов'язано з меншим ризиком, ніж вкладання в один об'єкт. Ступінь ризику залежить від співвідношення доходів від різних об'єктів інвестування.

Таблиця 1 - Наукові підходи до визначення інвестиційного портфеля

Характерним є:	
Для підприємств фінансового сектору та учасників фондового ринку	Для промислових підприємств
Інвестиційний портфель включає в себе:	
Інструменти фінансового інвестування	Капітальні та фінансові інвестиції
Представники підходу з наведеним визначенням «інвестиційного портфеля»:	
<p><i>О. М. Бірюков [2]:</i> 1) набір різних за якістю і кількістю цінних паперів, що складається інвестором з метою отримання гарантованого прибутку. <i>Н.Т.Белуха [1, с. 174]:</i> 2) сукупність цінних паперів, придбаних інвесторами. <i>Т.Б. Євтюшкіна [8]:</i> 3) набір цінних паперів, придбаних для отримання доходу і забезпечення ліквідності</p>	<p><i>І.М.Боярко, Л.Л.Гриценко [8]:</i> 1) цілеспрямовано сформована сукупність інвестиційних активів (реальних або фінансових інвестицій), що належать фізичній чи юридичній особам, який являє собою цілісний об'єкт управління для реалізації попередньо розробленої стратегії, що визначає інвестиційну мету. <i>Згідно словника он-лайн журналу для трейдерів «ForTrader.ru»:</i> 2) сукупність фінансових і реальних активів, які інвестор добирає в різних пропорціях з метою отримання максимального прибутку або диверсифікації ризиків. <i>О.Д. Данілов, Г.М. Івашина, О.Г. Чумаченко [8]:</i> 3) це цілеспрямовано сформована сукупність об'єктів реального та фінансового інвестування для здійснення інвестиційної діяльності відповідно до вибраної стратегії.</p>

Сучасна теорія оптимізації інвестиційного портфеля базується на розробках Г.Марковіца, котрий зробив спробу аргументувати правило формування портфеля інвестицій, тобто дати відповідь на питання щодо кількості і виду цінних паперів (об'єктів інвестицій), які повинні бути відібрані в інвестиційний портфель з погляду оптимізації співвідношення «ризик-прибутковість» за заданого обсягу інвестиційних ресурсів [1].

Так, оптимізацію інвестиційного портфеля відповідно до даної теорії розглядають і сучасні вчені, що присвячують свої дослідження проблемам оптимізації інвестиційного портфеля саме як сукупності фінансових інструментів. В цьому напрямку розглядали оптимізації І.Мойсеєнко, М.Мироненко, У.Шарп, З.Боді, Б.Луців, Д.Циганюк та інші.

В той же час інша група вчених, окрім оптимізації фінансового портфеля розглядає ще й оптимізацію реальних інвестицій, що входять до такого портфеля. До таких вчених відносяться Ю.Стадник, О.Жумік, І.Боярко, Л.Гриценко та інші.

Увага закордонних науковців переважно фокусується на питаннях оптимізації портфеля цінних паперів, тоді як вітчизняних – на оптимізації співвідношення реальних і фінансових інвестицій загалом. Причиною такої відмінності є нинішня проблематика бізнес-середовища. Так, якщо вітчизняний бізнес переймається проблемами підтримки технічної бази виробництва і поповнення оборотних активів, то закордонний – фінансовими операціями, що також пов'язано із різним рівнем розвитку фондового ринку.

Узагальнимо процес оптимізації інвестиційного портфеля вітчизняних підприємствах у форматі рис. 1.

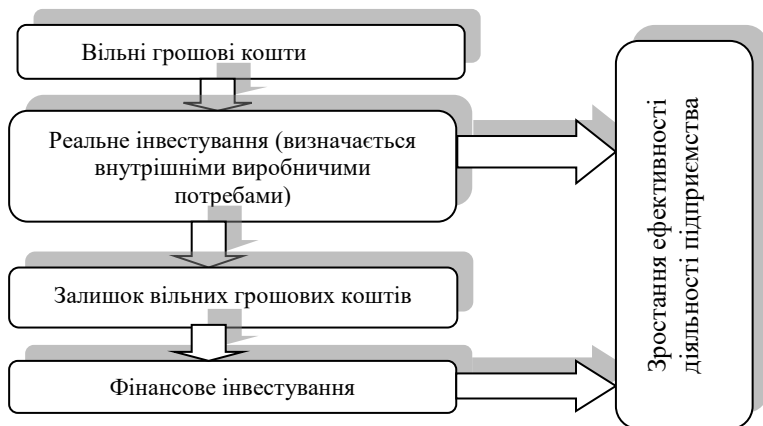


Рисунок 1 - Схема оптимізації інвестиційного портфеля на вітчизняних підприємствах

Зв'язки на рис. 1 свідчать про залишковий принцип фінансового інвестування, яке здійснюється після визначення об'єктів реального

інвестування.

Однак, ринкові умови господарювання змушують підприємства шукати баланс інтересів, який оцінюється прибутковістю діяльності з урахуванням рівня ризику. Тому, попри значущість реалізації головної місії, керівники підприємств мають обґрунтовано підходити до розподілу потоків фінансових ресурсів, визначаючи об'єкти як реального, так і фінансового інвестування.

Література:

1. Бершадська І.М. Модель Марковіца як основа побудови алгоритму формування ефективного інвестиційного портфеля / І.М. Бершадська // Академічний огляд. - 2010. - № 2 (33).

2. Бірюков О.М. Інвестиційний портфель. / О.М. Бірюков. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakony.com.ua/juridical.html?catid=39035>

3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент учебн. / И.А. Бланк. - К.: Ника-центр, 1999. - 528 с.

4. Гетьман О.М. Оптимізація моделювання управління інвестиційним портфелем [Електронний ресурс]. / О.М. Гетьман, В.М. Вакаров С.В. Сембер. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/PORTAL/natural/Nvuu/Ekon/2012_36/statti/3_5.html

5. Грідасов В.М. Інвестування: навч. посіб. / В.М.Грідасов, С.В.Кривченко, О.Є. Ісаєва. -К.: ЦНЛ, 2004. – 164 с.

6. Данілов О.Д., Інвестування: навч. посіб. / О.Д. Данілов, Г.М. Івашина, О.Г.Чумаченко. – Ірпінь, 2001. – 377с.

7. Дубровин В.И. Модели и методы оптимизации выбора инвестиционного портфеля / В.И. Дубровин, О.И. Юськив // «Радіоелектроніка. Інформатика. Управління». - 2008. - № 1.

8. Инвестиционный портфель предприятия: этапы формирования [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobiz.ua/biznes/upravlenie_biznesom/stati/investitsionnyu_portfel_predpriyatiya_etapy_formirovaniya

9. Череп А.В. Инвестознаводство: підруч. / А.В. Череп. - К.: Кондор, 2006. - 398с.

*Панченко М.В., студентка
Осіпова А.О., студентка
Науковий керівник: Волошина С.В., к.е.н., доцент
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У ринкових умовах господарювання особливої актуальності набуває оцінка стратегії управління оборотними активами підприємства. Умови конкуренції загострюють питання забезпечення ефективного управління оборотними активами, що пов'язано із досягненням стратегічних завдань розвитку суб'єктів господарювання. Більшість вітчизняних підприємств не витримують жорсткої конкуренції, не досягають високого рівня доходності через нестачу оборотних активів та повільне їх обертання. Проблема оцінки рівня забезпеченості підприємств оборотними активами, джерел їх фінансування, визначення ефективності використання та якісного нормування дуже складна та актуальна з позиції прийняття стратегічних управлінських рішень.

Вивчення наукових джерел показало, що концептуальні основи сутності та теорії ефективного управління оборотними активами підприємства розглядаються в багатьох наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених сучасної доби. Значний внесок в дослідження проблем управління оборотними активами продовжують вносити такі вітчизняні вчені, як І.О.Бланк, С.В.Калабухова, А.М.Ковальова, М.Р.Ковбасюк, І.Д.Лученок, Е.С.Стойнова та інші. Разом з тим, існує ряд теоретичних і практичних проблем, які все ще залишаються невирішеними як на рівні промисловості в цілому, так і на рівні її окремих галузей.

Загалом сутність оборотних активів визначається економічною роллю, необхідністю забезпечення виробничого та відтворювального процесів. Найчастіше оборотні активи підприємства визначаються як грошові ресурси або група мобільних активів підприємства, із періодом використання до одного року, які безпосередньо обслуговують операційну діяльність підприємства і внаслідок високого рівня ліквідності повинні забезпечувати його платоспроможність за поточними фінансовими

зобов'язаннями. Виходячи з цього визначення, бачимо, що оборотні активи підприємства посідають вагоме місце в системі управління.

Основну мету управління оборотними активами доцільно трактувати таким чином: забезпечення оптимальних обсягів усіх складових, які сприятимуть підвищенню економічної вигоди підприємства.

Визначення такої мети пов'язане з двома основними фактами. По-перше, швидка зміна зовнішнього середовища обумовлює прийняття рішень щодо обсягів всіх складових оборотних активів та пропорції між ними, які повинні забезпечувати безперервність діяльності підприємства та забезпечувати достатній рівень його ліквідності, платоспроможності. По-друге, управління оборотними активами має спрямовуватися на забезпечення потенційної можливості отримання підприємством грошових надходжень від використання кожної їхньої складової.

Управління оборотними активами також є пріоритетним і в загальній системі управління фінансами. Визначення обсягу і структури оборотних активів, джерел їх покриття і співвідношення між ними, достатнього для забезпечення довгострокової виробничої і ефективної фінансової діяльності підприємства є цільовою установкою політики управління ними. Політика управління оборотними активами повинна забезпечити пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності і ефективністю роботи, що зводиться до вирішення таких двох важливих задач, як забезпечення платоспроможності та прийняттого обсягу, структури і рентабельності активів.

Управління оборотними активами підприємства підпорядковане забезпеченню необхідної потреби в них відповідними фінансовими ресурсами і оптимізації структури джерел формування даних ресурсів. З урахуванням даної мети формується стратегія управління фінансування оборотних активів підприємства [1-3].

Група науковців вважають, що управління оборотними активами вимагає вирішення ряду взаємопов'язаних питань таких як:

- ранжування поточних активів та поточних зобов'язань за ліквідністю;
- оптимізація операційного циклу;
- визначення оптимального розміру поточних активів;
- обґрунтування розмірів поточних активів кожного виду;
- встановлення оптимальної пропорції між короткостроковими

та довгостроковими зобов'язаннями у фінансуванні поточних активів [2-4].

Значимість такого підходу полягає у взаємозалежності і взаємообумовленості оперативного керування поточними активами і поточними зобов'язаннями.

Існує непоодинокі думка відносно того, що управління оборотними активами, в першу чергу, має передбачати визначення оптимальної величини, розробку варіантів фінансування та забезпечення ефективності їх використання [3; 4]. Оптимальна величина оборотних активів повинна з однієї сторони забезпечувати безперерйне ефективне функціонування підприємства, з іншої – мінімізувати недіючі поточні активи.

Система управління оборотними засобами – це система цілеспрямовано організованих взаємодій між об'єктом та суб'єктом управління шляхом реалізації функцій управління із застосуванням комплексу методів, засобів і фінансово-економічних інструментів дослідження і трансформації взаємопов'язаних процесів формування та використання оборотних активів і джерел їх фінансування за обсягом, складом, структурою з урахуванням дії на них чисельних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Основними етапами управління оборотними активами є: управління запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, визначення джерел фінансування.

Управління оборотними активами являє собою комплекс заходів, що спрямовані на забезпечення умов оптимізації та безперервності процесу їх обороту, формування достатнього їх обсягу, раціональної структури й ефективної організації їх використання.

Управління оборотними активами – це складний процес. Його складність залежить від таких умов, як:

- обсяг оборотного капіталу, що використовується в операційному процесі;
- різні види активів, що формуються за рахунок обсягу оборотного капіталу;
- прискорення обороту капіталу і забезпечення постійної платоспроможності підприємства тощо.

Безумовно, управління оборотними активами пов'язане з ризиками. Тому завдання їх управління полягає в умілому їх балансуванні між ризиками:

- пов'язаними з нестачею оборотних активів і можливою загрозою зриву виконання плану виробництва та реалізації продукції внаслідок нестачі або несвочасної поставки матеріально-технічних ресурсів;

- обумовленими надлишком оборотних активів, тобто «заморожуванням» грошових коштів у неліквідних товарах і дебіторській заборгованості.

На підставі вище наведеного можна стверджувати, що стратегія управління оборотними активами – це управлінська діяльність, яка спрямована на досягнення стратегічних цілей підприємства через процес формування обсягів, структури оборотних активів, джерел та структури їх фінансування, вартості залучення коштів та ефективне їх використання з урахуванням протидії потенційним ризикам.

Література:

1. Бланк И.А. Управление активами и капиталомпредприятия / И.А. Бланк. – К.: ЭльгаНика-Центр, 2003. – 488 с.

2. Измайлова Н.В. Управление оборотными активами підприємств: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 / Н.В. Измайлова; Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана. — К., 2009. — 20 с.

3. Поважний О.С. Особливості визначення сутності та складу поняття «оборотні активи» / Поважний О.С., Карамзіна Н.О., Кваша Ю.В. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // www.nbuv.gov.ua.

4. Подольська В.О. Управління оборотними активами – запорука фінансової стабільності підприємства / В.О. Подольська, О.В. Яріш // Регіональні перспективи.– 2015. - №6. – С. 66-67.

Помишаєва А.Д., студентка

Науковий керівник: Волошина С.В., к.е.н., доцент

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

ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Країни з розвинутою економікою з другої половини ХХ ст. вступили на постіндустріальну стадію, яка також називається інноваційної економікою. Її характеристиками є стрімкий розвиток

науки і техніки, швидке впровадження результатів нових ідей у переважну більшість галузей національної економіки. Наслідками відзначених процесів є створення конкурентоспроможної продукції, що має високу додану вартість, забезпечуючи високий рівень життя населення в таких країнах.

Отже, цілком зрозумілим стає вагомість дослідження питань, пов'язаних з оцінкою інноваційного потенціалу товаровиробників та активізація наукових досліджень у даній предметній галузі.

Значний внесок у розробку питань економіки інновацій загалом та оцінки інноваційного потенціалу підприємств здійснили закордонні вчені Б. Санто, Б. Твис, Й.А. Шумпетер, І.Т. Балабанов та українські науковці Ю.К. Гава, О.В. Амоша Л.І. Федулова, Р.В. Бойко, Б.В. Гриньов, А.В. Череп, С.І. Васильєва, П.П. Микитюк, М.П. Войнаренко, А.В. Череп, Ю.Г. Левченко, І.П. Сидорчук, Л.Г. Олейнікова та інші. Однак сучасна практична проблематика цієї галузі та наявність багатьох спірних питань, у тому числі стосовно оцінювання інноваційного потенціалу підприємства, зумовлює необхідність продовження наукових пошуків з їх перевіркою в умовах діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання.

Опрацювання останніх публікацій в даній галузі за [1-5] та їх критичний аналіз показало на доцільність реалізації на практиці комбінації методів оцінки інноваційного потенціалу, а саме ресурсного, результативного методів і методу експертних оцінок. Саме комплексний підхід дасть можливість розширити діагностику інноваційного потенціалу і на цій основі приймати адекватні управлінські рішення по його зміцненню.

На нашу думку, алгоритм аналізу інноваційного потенціалу підприємства має складатися з наступних етапів:

1) визначення обсягів і якості економічних ресурсів підприємства;

2) аналіз освітнього, кваліфікаційного, психофізіологічного і мотиваційного потенціалів персоналу, здатного до розробки нової продукції;

3) встановлення можливостей керівного складу підприємства оптимально використовувати його ресурси та розробляти гнучкі організаційні структури управління;

4) визначення інноваційної спроможності підприємства (його здатності до оновлення продукції, зміни технології, впровадження нововведень);

5) розробка інформаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства;

б) аналіз фінансового стану підприємства як індикатора спроможності підприємства до реалізації інноваційного потенціалу.

Перший етап даного алгоритму передбачає використання ресурсного підходу до його оцінювання і базується на усіх ресурсах, що в змозі забезпечити досягнення конкурентних переваг підприємства з використанням інновацій (кожна з груп ресурсів утворює відповідний елемент інноваційного потенціалу):

- матеріальні – технічна база та оборотні активи (це технічний потенціал);

- фінансові – різноманітні кошти, необхідні для виконання інноваційних процесів (фінансовий потенціал);

- кадрові – працівники, які спроможні виробляти й ефективно реалізовувати нові ідеї (науковий і кадровий потенціали);

- інформаційні та організаційні – сукупність різних видів наукової інформації, комп'ютерні системи, система захисту інформації, науково-технічна література, науково-технічна документація, наявна організаційна культура, концепція управління підприємством, організаційна структура управління, форми організації та управління інноваційною діяльністю тощо (інформаційно-комунікаційний потенціал).

При реалізації даного підходу для кожної групи показників (елементів потенціалу підбираються індивідуальні показники, які зводяться спочатку в групи, а потім – в єдиний інтегральний показник.

Однак, на нашу думку, ресурсний підхід до оцінки інноваційного потенціалу підприємства є дещо обмеженим, тому що наявні в підприємства ресурси є лише факторами, необхідними для здійснення інноваційної діяльності. Безперечно, наявність ресурсів є обов'язковою умовою успішної розробки та реалізації інновацій. Наприклад, однією з головних причин, які гальмують інноваційну активність вітчизняних суб'єктів господарювання слід назвати нестачу фінансових ресурсів через відсутність надійних джерел фінансування (складність залучення фінансових ресурсів із ринкових джерел, зокрема невігідні умови кредитування).

Проте, якщо розглядати інноваційний потенціал лише як сукупність ресурсів, цілком логічно буде стверджувати, що чим більше ресурсів є в наявності, тим більший буде цей потенціал. Але

в реальних умовах велике підприємство зі значними ресурсами досить часто має набагато менший інноваційний потенціал, ніж, наприклад, невеликий колектив новаторів або маленьке венчурне підприємство. Тому, на нашу думку, більш доцільним є розгляд інноваційного потенціалу підприємства з погляду можливостей реального використання ресурсів підприємства на практиці, тобто з метою реалізації конкретних інноваційних проєктів.

Ми згодні з дослідниками [2; 3], які стверджують, що інноваційний потенціал підприємства – це міра його готовності виконувати завдання, які забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети. Інноваційний потенціал підприємства визначає можливості й глибину інноваційних перетворень, залежно від його величини і якісного стану встановлюється охоплення певних стадій інноваційного циклу. У цьому випадку, при визначенні інноваційного потенціалу акцент робиться, перш за все, не на ресурси, а на результати інноваційної діяльності, які підприємство досягло з використанням наявних ресурсів, враховуючи вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Тому вимірники інноваційного потенціалу підприємства повинні збігатися з вимірниками кінцевих результатів інноваційної діяльності.

Слід відзначити, що в ході проведення діагностики інноваційного потенціалу підприємства виникає ряд проблем. Основна проблема пов'язана з недостатністю необхідної аналітичної інформації. Існування цієї проблеми викликано відсутністю повноцінного статистичного обліку інноваційної діяльності підприємств різних галузей. Так, на сьогодні тільки для промислових підприємств передбачається звіт з форм: №1-інновація «Обстеження технологічних інновацій промислового підприємства» та №2 - інновація «Інноваційна активність підприємств». Але цього недостатньо для ретельного аналізу. Слід відмітити, що на більшості досліджуваних підприємств в управлінському і фінансовому обліку не виділяються дані з інноваційної діяльності, що також ускладнює діагностику інноваційного потенціалу.

Друга проблема пов'язана безпосередньо з оцінкою інноваційного потенціалу. Складність розглянутої проблеми полягає в тому, що оцінку окремих елементів інноваційного потенціалу неможливо здійснити кількісно і в цьому випадку застосовується метод експертних оцінок, який базується на

суб'єктивних думках експертів і не супроводжується традиційними розрахунками.

Література:

1. Войнаренко М.П. Інноваційний розвиток промислових підприємств: аналіз та оцінки: монографія / М.П. Войнаренко, А.В. Череп, Л.Г. Олейнікова, О.В. Череп. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – 444 с.

2. Гурочкіна В.В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту / В.В. Гурочкіна // Економіка: реалії часу. – 2015. - №5(21). – С. 51-57.

3. Петрович Й.М. Інноваційний потенціал управління організацією: монографія / Й.М.Петрович, Л.М. Прокопишин – Рашкевич // Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 184с.

4. Левченко Ю. Г. Сутність та складові інноваційного потенціалу підприємства / Ю.Г. Левченко // Наукові праці НУХТ. – 2012. – № 43. – С. 57-61. 12.

5. Сидорчук І.П Сутність, структура та особливості оцінювання інноваційного потенціалу промислового підприємства / І.П. Сидорчук // Економіка і регіон. – 2014. – № 2 (45). – ПолтНТУ. – С. 97-101.

Сівенко Є.Я., студент

Науковий керівник: Зиза О.О., к.е.н., доцент

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

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РИНКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ МЕТАЛУРГІЇ

Потенціал підприємства – це на сьогодні одна з категорій, яка визначає місце підприємства на ринку та його ринкову вартість.

Слово «потенціал» походить від латинського «potentia» - «можливість, потужність».

Потенціал підприємства – це інтегральне відображення (оцінка) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та

суспільні інтереси.

Проблемам оцінки потенціалу підприємств присвячено чимало досліджень і наукових робіт. Серед них можна виділити публікації Ареф'євої О.В., Шличкова В.В., Ващенко Н.В., Должанського І.З., Загорної Т.О., Удалих О.О., Капінос Г.І., Радюк О.М., Краснокутської Н.С., Лапіна Є.В., Отенко І.П., Попової Є.В. та ін.

Але автори, що досліджують проблеми управління потенціалом підприємств, недостатньо уваги приділяли питанням галузевої специфіки оцінки потенціалу підприємств.

Метою дослідження є уточнення змісту поняття «ринковий потенціал підприємства» та проведення оцінки потенціалу підприємств галузі металургії.

Аналіз наукових публікацій показав, що в економічній літературі останніх років наведено більше ніж 30 видів потенціалу, серед яких найчастіше зустрічається стратегічний, виробничо-господарський, науково-технічний, фінансово-економічний, управлінський, організаційно-структурний, інформаційний [1].

Загалом потенціал підприємства означає наявність запасів, джерел, засобів та можливостей у відповідній галузі, які можуть бути використані для досягнення певної мети.

Ще треба надати визначення економічного потенціалу – «...це сукупність наявних та придатних до мобілізації основних джерел, засобів ... елементів потенціалу цілісної економічної системи, що використовується і можуть бути використані для економічного зростання й соціально-економічного прогресу» [2].

Ринковий потенціал – це поєднання економічного потенціалу підприємства з його конкурентною позицією на ринку. Тому поняття «ринкового потенціалу підприємства» є більш широким, ніж поняття «потенціал підприємства».

Підприємства галузі металургії мають дуже потужний ресурсний потенціал, чим обумовлено існування міцних бар'єрів щодо входу на цей ринок.

Для того, щоб ефективно управляти ринковим потенціалом металургійних підприємств, перш за все, слід якомога точніше його оцінити. Для визначення ринкового потенціалу підприємств металургійної галузі на ринку співставимо показники результатів діяльності ПрАТ «ММК ім. Ілліча» з найближчими його конкурентами та середньогалузевими показниками (табл. 1). Основні показники за напрямками оцінки потенціалу були обрані

на основі експертної оцінки, як найвагоміші серед запропонованих.

Таблиця 1 - Показники оцінки ринкового потенціалу ПрАТ «ММК ім.Ілліча» та його конкурентів

Показники	ПрАТ «ЗМК «Запоріжсталь»	ПрАТ «ММК ім.Ілліча»	ПрАТ «ММК «АЗОВСТАЛЬ»	Середньо галузеве значення показника
МАРКЕТИНГ				
1.Частка ринку, %	8,6	7,06	8,1	8,2
ВИРОБНИЦТВО				
2. Рентабельність виробництва продукції, %	2,5	2,1	2,1	2,5
ПЕРСОНАЛ				
3. Продуктивність праці, темп росту, коеф.	1,22	1,5	1,34	1,23
ФІНАНСИ				
4.Коефіцієнт автономії, коеф	0,6	0,5	0,6	>0,6

Як видно з табл. 1, за деякими показниками, такими як рентабельність виробництва продукції та продуктивності праці, ПрАТ «ММК ім. Ілліча» не досягає середньогалузевих значень.

Для визначення ринкового потенціалу підприємства можна використовувати графоаналітичний метод «Квадрат потенціалу підприємства» [3]. Графоаналітичний метод «Квадрат потенціалу підприємства» дозволяє системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами ринкового потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності і на основі цього своєчасно обґрунтувати та реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства.

На рис. 1 представлено графічне зображення «квадрату потенціалу», частка ринку підприємства ПрАТ «ММК ім. Ілліча» та його головного конкурента.

Форма квадрату ринкового потенціалу може бути двох типів. Перший тип має правильну форму квадрату, другий тип має викривлену форму квадрату. В результаті проведеного аналізу, ринковий потенціал жодного підприємства не має фігури квадрату правильної форми, а це свідчить про те, що ринковий потенціал

представлених підприємств є недостатньо збалансованим.

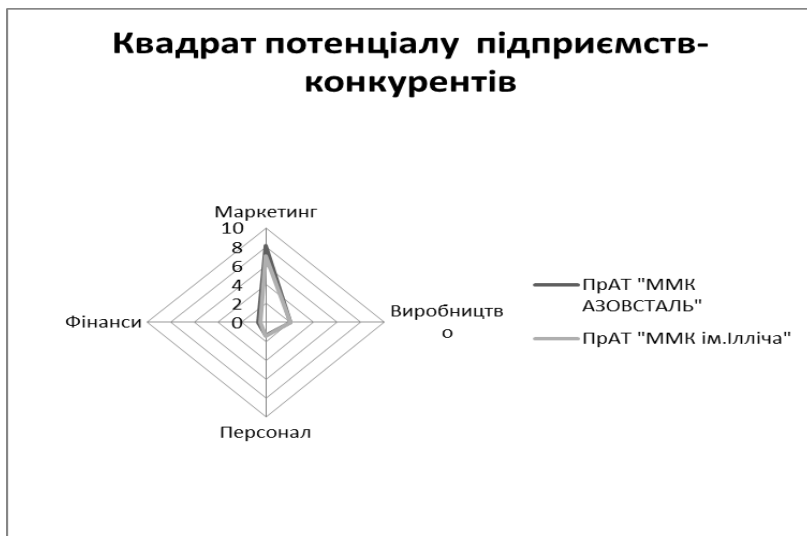


Рисунок 1 - Квадрат ринкового потенціалу ПрАТ «ММК ім. Ілліча» та ПрАТ «ММК Азовсталь»

Таким чином, на нашу думку, для оцінки ринкового потенціалу підприємств металургійної галузі слід використовувати збалансовану систему показників, що дозволить визначити стан гармонійності розвитку всіх його складових.

Література:

1. Шлычков В.В. Теоретико-методологические аспекты управления ресурсным потенциалом региона / В. Шлычков, А. Арзамасцев, Е. Фадеева. – Йошкар-Ола: Марийский гос. тех. ун-т, 2007. – С. 15-18.

2. Економічний потенціал [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>

3. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоздатністю організації: підруч. / Р.А. Фатхутдінов, Г. В. Осовська. - К.: Кондор, 2009. - 470 с.

СТРУКТУРУВАННЯ ВИДІВ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ НА РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ В БУДІВНИЦТВІ

Ринок інвестиційних ресурсів є сегментом інвестиційного ринку і відрізняється тим, що товаром на ньому є інвестиційні ресурси. А ринок інвестиційних ресурсів в галузі будівництва є «реальною» складовою інвестиційного середовища, зі складною відкритою системою на галузевому рівні економічних і правових відносин між різними суб'єктами інвестиційного процесу з приводу купівлі-продажу інвестиційних ресурсів, де відбувається остаточне визнання їх вартості та реалізація, завдяки чому посилюється конкуренція між товаровиробниками за зниження витрат виробництва і підвищення суспільної корисності ресурсів, що залученні в виробництво та формують капітал за допомогою ринкового механізму, для реалізації свої економічних інтересів, забезпечуючи безперервність суспільного відтворення і формування цілісної економічної системи.

Враховуючи багатство інвестиційних ресурсів за видами і номенклатурою, їх доцільно класифікувати наступним чином:

- за методом залучення: власні, зовнішні;
- за країною-виробником: власного виробництва, іноземного походження, спільного виробництва;
- за об'єктами залучення: розвиток людського капіталу, модернізація основних засобів, оптимізація оборотного капіталу;
- за формою: інтелектуальні, матеріальні, інноваційні (систематизовано за [4, с. 157]).

Багатство сфер і напрямів інвестиційної діяльності зумовлюють різноманітність інвестиційних ресурсів та їх структурування за видами:

- фінансові – грошові кошти, які перебувають у розпорядженні підприємств, домогосподарств, держави, іноземних (держав, підприємств, домогосподарств) та беруть участь у процесі відтворення (гроші, капітал, кредитні ресурси, цінні папери (акції, облігації), банківські вклади, депозити, іноземна валюта) [6, с. 16-17];

- матеріально-речові – це сукупність предметів і засобів праці, якими володіє і які використовуються суб'єктами господарювання у процесі виробництва та безпосередньо беруть участь у створенні продукції (новітні машини і механізми, обладнання, будівельні матеріали, конструкції, інструменти). При цьому матеріальними ресурсами є речовинні об'єкти та природні явища, енергетичний потенціал як стан матерії, що застосовують у процесах соціально-економічного відтворення, а речовинні об'єкти - це природні матеріали, сировина, а також продукти і засоби виробництва, які використовують у репродуктивних процесах. Еволюція матеріальних ресурсів, які відтворюють, відбулася згідно з тенденцією збільшення інформаційного вмісту знарядь і навіть предметів праці, ця тенденція розвинулась разом із тенденцією диверсифікації споживчих потреб та видів виробництва [2, с. 248];

- трудові – економічно активне населення, що за своїм фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями здатна працювати в усіх галузях економіки (працездатне населення та кваліфіковані наймані працівники) [1, с. 78];

- інноваційні – ресурси, які забезпечують можливість інноваційної діяльності (інформаційні технології, нові форми організації виробничих процесів, організація праці, нові знання) [3, с. 354];

- наукові – це можливості країни в цілому та окремих суб'єктів господарювання здійснювати в себе науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (наукові кадри, досвід, корисні моделі, практичні роботи, дослідження і розробки);

- нематеріальні – авторські права, патенти, «ноу-хау», ліцензії та фактор часу теж є інвестиційним ресурсом.

В основі розвитку та функціонування ринку інвестиційних ресурсів потрібно керуватись дією законів ринкової економіки, якими є відповідність попиту та пропозиції, ринкова ціна, що враховує попит і пропозицію, та конкуренція, в основі якої якісні характеристики інвестиційного ресурсу як товару.

Ринок інвестиційних ресурсів в галузі будівництво, як і всякий інший ринок, потребує розвитку і розбудови своєї інфраструктури, що відповідає його призначенню, а саме задоволення потреб споживачів для здійснення їхньої інвестиційної діяльності у відповідності із запропонованою структурованістю інвестиційних ресурсів.

Так, задоволення потреби (попиту) споживачів у фінансових ресурсах потребує ефективного, прибуткового функціонування господарюючих структур та використання частини їх прибутку в якості інвестиційного ресурсу, формування і розвитку банківської системи, що концентрує фінансові ресурси для спрямування їх на потреби споживачів з метою здійснення інвестиційної діяльності.

Задоволення попиту споживачів на матеріально-речові інвестиційні ресурси потребує розбудови і розвитку промислових підприємств з виробництва сучасної системи машин і обладнання, нових енергоощадних будівельних матеріалів, виробництво продукції яких спрямовуються на забезпечення реалізації інвестиційних програм і проектів.

Задоволення попиту споживачів на інноваційні ресурси взаємопов'язано з розвитком науково-дослідних, науково-експериментальних робіт, що здійснюють дослідження й виробництво нових інноваційних ресурсів для модернізації і оновлення технологічних процесів у сфері інвестиційної діяльності.

Задоволення попиту на трудові та наукові ресурси потребує активізації розвитку людського капіталу на всіх рівнях управління науково-технічним процесом: освітянському, науковому, організаційному, бо носієм знань, його здобувачем, користувачем і передачею є людина. Інтелектуальний ресурс пов'язаний з таким специфічним ресурсом як час, зважаючи на стрімкий розвиток науки і техніки, коли інноваційні ресурси, як і матеріальні, швидко морально старіють [5, с. 64].

Отже, структурування інвестиційних ресурсів на ринку інвестиційних ресурсів в галузі будівництва надасть можливість суб'єктам господарювання визначити цільову спрямованість ресурсів, термін їх використання, джерело залучення, форми вкладання та термін окупності інвестиційних ресурсів, який забезпечить їх економічне зростання.

Література:

1. Акулов М.Г. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посіб. / М.Г. Акулов, А.В. Драбаніч, Т.В. Євась. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 328 с.
2. Змієнко М.О. Інвестиційні ресурси підприємства: сутність та основні види / М.О. Змієнко // Інноваційна економіка. – 2011. – №23. – С. 246–249.
3. Рогач С.М. Економіка і підприємництво, менеджмент / [С.М.

Рогач, Т.А. Гуцул, В.А. Ткачук та ін.]. – К.: ЦП «Компринт», 2015. – 714 с.

4. Соколюк К. Ю. Сутнісна характеристика понять «інвестиції» та «інвестиційні ресурси» / К.Ю. Соколюк, С.Ю. Соколюк // Сучасні парадигми розвитку конкурентоспроможності аграрно-промислового виробництва : кол. моногр. під ред. Ю.О. Нестерчук. – Умань, 2013. – С. 154–159.

5. Соколюк Е.Ю. Характеристика рынка инвестиционных ресурсов АПК и его составных / Е. Ю. Соколюк : сб. материалов 2-й междунар. науч.-практ. конф. [«Актуальные проблемы современной науки в 21 веке»], (г. Махачкала, 30 авг. 2013 г.). – Махачкала : ООО «Апробация», 2013. – С. 62–65.

6. Федоренко В. Інвестиційні процеси в Україні / В. Федоренко // Персонал. – 2007. – №5. – С. 16-20.

*Хапіліна К.Е., студентка
Науковий керівник: Лисевич С.Г., к.е.н, старший викладач
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Нестабільність зовнішнього середовища, нерациональний розподіл та неефективне використання наявних економічних ресурсів підприємства висувають на перший план необхідність підвищення ефективності використання як власного, так і залученого капіталу. Особливої актуальності набуває вибір найбільш ефективних форм та умов формування капіталу підприємства, оскільки від цього значно залежать темпи його розвитку, підвищення конкурентоспроможності й ринкової вартості.

Дослідженню проблем теорії і практики формування та ефективності використання капіталу підприємств присвячено роботи таких вчених, як: В.Г. Андрійчука, І.А. Бланка, М.Д. Білика, М.С. Герасимчука, А.М. Поддєрьогіна, О.О. Терещенка й ін.

Серед вчених є різні точки зору на сутність капіталу підприємства.

Так, І.О. Бланк, розглядаючи капітал з позиції фінансового

менеджменту, формулює його визначення таким чином: «Капітал підприємства характеризує загальну вартість засобів в грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів» [2].

І.Т. Балабанов пише: «Капітал – це частина фінансових ресурсів. Капітал – це гроші, випущені в обіг, і доходи, що вони приносять від цього обігу» [1].

О.І. Бідник надає інше визначення капіталу й розглядає його «як власність, що належить фізичним чи юридичним особам у даний момент і чітко відокремлена від доходу, отриманого від цієї власності протягом певного періоду» [3].

В.Г. Білоліпецький визначає капітал як «...частину фінансових ресурсів, задіяних підприємством в оборот, і доходи, що вони приносять від цього обороту. У цьому розумінні капітал виступає як перетворена форма фінансових ресурсів» [4].

Н.А. Русак і В.А. Русак відзначають, що капітал «...це засоби, вкладені в суб'єкт господарювання на початку або впродовж господарської діяльності з метою отримання прибутку (доходу)» [5].

В.В. Селезньов дає таке визначення: «Капітал – це фінансові ресурси, які використовуються на розвиток виробничого процесу (покупка сировини, товарів і інших предметів праці, робочої сили, інших елементів виробництва), що складають капітал в його грошовій формі» [6].

Таким чином, поняття «капітал» включає в себе сукупність змістовних аспектів складного економічного процесу.

З урахуванням усього сказаного вище, очевидно, що капітал – це економічні блага у фінансовій, фізичній та інтелектуальній формах, що знаходяться у постійному взаємозумовленому русі, здатні приносити дохід, уведені у відтворювальний процес як фактори виробництва та інвестиційні ресурси, функціонування яких в економічній системі має просторові, часові та вартісні характеристики, пов'язано з факторами ризику і ліквідності та є об'єктом суспільних відносин і управління.

За цілями використання капіталу на підприємстві можуть бути виділені такі його види:

- продуктивний – це кошти, які інвестовані в операційні активи підприємства для здійснення операційної (основної) його діяльності;

- позичковий капітал – та частина капіталу, що використовується в процесі інвестування в грошові інструменти (коротко - та довгострокові депозитні вклади в комерційних банках; у боргові фондові інструменти (облігації, депозитні сертифікати, векселі);

- спекулятивний капітал – та частина капіталу, що використовується у процесі здійснення спекулятивних фінансових операцій, оснований на різниці в цінах.

Головними завданнями управління капіталом підприємства є [2]:

1. Формування достатнього обсягу капіталу, який забезпечить необхідні темпи економічного зростання підприємства. Ця задача реалізується шляхом визначення загальної потреби в розмірі капіталу для фінансування необхідних підприємству активів, формування схем фінансування оборотних та необоротних активів, розробки системи заходів щодо залучення різних форм капіталу з можливих джерел.

2. Забезпечення умов досягнення максимальної дохідності капіталу при визначеному рівні фінансового ризику. Максимальна дохідність (рентабельність) капіталу може бути забезпечена на стадії його формування за рахунок мінімізації середньозваженої його вартості, оптимізації співвідношення власного та позикового капіталу, залучення його в таких формах, які генерують найбільш високий рівень прибутку.

3. Оптимізація розподілу сформованого капіталу за видами діяльності та напрямками використання. Ця задача реалізується на підставі аналізу найбільш ефективного використання капіталу за окремими видами діяльності і господарськими операціями, формування пропорцій майбутнього використання капіталу, які забезпечать досягнення умов найбільш ефективного його функціонування та зростання ринкової вартості підприємства.

4. Мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних з використанням капіталу, при визначеному рівні його прибутковості. Якщо рівень прибутковості сформованого капіталу заданий або спланований заздалегідь, важливим завданням є зниження рівня фінансових ризиків операцій, які забезпечують досягнення цієї прибутковості. Така мінімізація рівня ризику може бути забезпечена шляхом диверсифікації форм капіталу, оптимізації структури джерел його формування, ліквідації окремих фінансових ризиків, ефективних форм їх внутрішнього і зовнішнього страхування.

5. Підтримка постійної фінансової рівноваги підприємства в

процесі його розвитку. Така рівновага характеризується високим рівнем фінансової стійкості і платоспроможності підприємства на всіх етапах його розвитку та забезпечується формуванням оптимальної структури капіталу.

6. Забезпечення фінансового контролю над капіталом підприємства з боку його засновників та ін.

Такий підхід дозволяє більш повно зрозуміти сутність та завдання управління капіталом підприємства.

Література:

1. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент. Как управлять капиталом? / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1995. - 384 с.

2.Бланк І.А. Управління формуванням капіталу: наукове видання / І.А. Бланк .- К.: Ніка-Центр, 2008. – 262 с.

3. Бідник О.І. Поняття капіталу підприємства та його еволюція [Електронний ресурс] / О.І. Бідник // Науковий вісник. – 2007. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltn/17_2/131_Vidnyk_17_2.pdf

4. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы / В.Г. Белолипецкий. – Спб.: «Питер», 2002

5. Русак Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: справ. пособ. / Н.А. Русак, В.А. Русак. - Минск: Вышэйш. шк., 1997. 309 с.

6. Селезнев В.В. Основы рыночной экономики Украины: учеб. пособ. / В.В. Селезнев. - К. : А.С.К., 2002. - 656 с.

СЕКЦІЯ 6. РОЛЬ МАРКЕТИНГУ І МЕНЕДЖМЕНТУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Нусінов В.Я., д.е.н., професор

Міщук Є.В., к.е.н., доцент

Криворізький національний університет,

м. Кривий Ріг, Україна

АКТУАЛІЗАЦІЯ ДОСЛІДЖЕНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ОПІРНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ БЕЗПЕКОЛОГІЇ

У вітчизняній науковій літературі до теперішнього часу поняття «економічна опірність підприємства» не посіло належного місця, що на наш погляд, є невиправданим применшенням його значущості. Крім того, не дивлячись на те, що поняття «опір» та «опірність» використовуються вченими у галузі економіки, проте безпосередньо в безпекології увага до цих категорій є недостатньою.

Зокрема, ще відомий вчений Альфред Маршалл говорив про опірність, а точніше про те, що по відношенню до машин та інших вироблених людиною засобів виробництва існує межа, яку досягає додаткова їх пропозиція після подолання опору «прижини», що називається "витратами виробництва". Відтак неявним чином, думка про опірність була присутньою в економічних дослідженнях. Як приклад, можна також навести працю М.О. Солодкого, в якій науковець розглядає поняття «опірність ринку» і визначає його як діапазон цін, у якому учасники торгів висловлюють готовність укладати угоди [1, с.141].

Слід погодитися з дослідженням Т.В. Деркач, в якому акцентується увага на тому, що властивість опору притаманна економічній матерії і саме завдяки їй підприємства зберігають здатність до економічно успішного функціонування [2]. У роботі [3], розглядається стійкість підприємства, але при цьому зазначається, що для невизначено довгого функціонування, підприємство повинно, долаючи опір зовнішніх умов, вирішувати ряд завдань: від забезпечення ефективності поточних контактів зі споживачами своєї продукції (послуг), постачальниками та партнерами та захисту відносин із ними від конкурентів до

забезпечення здатності економічної діяльності в майбутньому. Даний погляд ми вважаємо близьким до розуміння опірності підприємства з точки зору його економічної безпеки, але не повним. По-перше, колектив авторів не розглядають опір внутрішнім по відношенню до підприємства чинникам, а указані ними зовнішні – є обмеженими. По-друге, в указаній праці не йде пряма мова про безпеку підприємства, а тому, відповідно, не надається увага її зв'язку із опірністю підприємства.

Перше ґрунтовне дослідження поняття «резистентність», яке є синонімом поняття «опірність» у межах безпекології проведено Л.О. Корчевською [4]. Проте науковець досліджує резистентність економічної безпеки, а ми пропонуємо більш широке поняття – економічна опірність усього підприємства (яка складається як з опірності його функціональних складових, так і з опірності окремих економіко-виробничих елементів і при цьому на виході – у рівні економічної опірності – завжди отримується синергетичний ефект). Окремі відмінні риси нашого підходу від існуючого наведено в табл. 1.

Пропонуємо диференціювати загальну економічну опірність на явну, неявну та приховану і оцінювати відповідними показниками.

Явна економічна опірність (ЯЕО) пов'язана з явними резервами підприємства (наприклад, наявність фінансових, матеріальних, трудових, інформаційних резервів), неявна (НЕО) – відповідно з неявними резервами, а прихована (ПЕО) – з особливістю особи власника підприємства, а також непередбачуваною позитивною ситуацією, настання якої сприяє вирішенню окремих питань, важливих для економічної безпеки підприємства, яка є наслідком нерегульованого збігу умов, обставин та подій.

Особливість оцінювання економічної опірності полягає в тому, що можна визначити загальну економічну опірність (ЗЕО), а приховану відразу оцінити неможливо. Тому прихована економічна опірність визначається так:

$$\text{ПЕО} = \text{ЗЕО} - \text{ЯЕО} - \text{НЕО}.$$

По аналогії з живим організмом пропонуємо розрізнити неспецифічну і специфічну опірність. Під неспецифічною опірністю розуміти здатність підприємства протистояти впливу різноманітних за своєю природою факторів. Специфічна опірність характеризує високий ступінь протидії підприємства впливу певних факторів або їх близьких груп.

Таблиця 1 - Основні відмінності у підходах до резистентності (опірності), запропонованих Л.О. Корчевською [4] та Є.В. Міщук

Резистентність економічної безпеки підприємства за Л.О. Корчевською	Авторський підхід до визначення та оцінювання економічної опірності підприємства
Відноситься тільки до економічної безпеки	Відноситься до всього підприємства
Під цим поняттям Л.О. Корчевська розуміє стійкість економічної безпеки підприємства як екстропійного фактора (ЕС) до впливу загроз зовнішнього середовища, а саме – надсистеми (країни та галузі) як ентропійного фактора (ЕН), а також здатність скоординовано реагувати на них	Запропоновано під економічною опірністю підприємства розуміти одночасно і процес, який забезпечує захисну властивість підприємства від впливу різних чинників, і досягнутий при цьому результат з урахуванням синергії. Вважаю, що опірність починає формуватися з моменту заснування підприємства і є різною на різних етапах його життєвого циклу.
$R_{Ecosecant} = EN / EC,$ <p>де $R_{Ecosecant}$ – резистентність економічної безпеки підприємства; EN – ентропійний фактор або рівень економічної безпеки надсистеми підприємства (країни та галузі); EC – екстропійний фактор або рівень економічної безпеки підприємства; Ентропійним фактором виступає зовнішнє середовище, яке вносить хаос і невизначеність у вигляді потоку енергії та ресурсів, тим самим порушуючи стан стійкої рівноваги внутрішнього середовища підприємства аж до кардинальної перебудови. Екстропійним фактором є стан економічної безпеки підприємства, який зумовлює шанси підприємства на довгострокове виживання при мінливих умовах зовнішнього середовища.</p>	<p>Запропоновано рівень економічної опірності визначати через сукупність резервів. Крім цього, економічну опірність підприємства пропоную оцінювати за двома напрямками:</p> <p>опірності економічної опірності підприємства (та функціональних складових);</p> <p>період економічної опірності підприємства (та функціональних складових).</p> <p>Логіка визначення показника економічної опірності повинна бути оберненою до тієї, що висказала Л.О. Корчевська, яка показник резистентності економічної безпеки розглядає як результативний показник. Вважаю, що не рівень економічної безпеки підприємства впливає на економічну опірність підприємства, а навпаки – від рівня останньої залежить рівень економічної безпеки підприємства.</p>
-	Запропоновано види та типи економічної опірності підприємства

Отже, пропонуємо ввести в економічний термінологічний оборот категорії «економічний опір» та «економічна опірність» та додаткового дослідити напрямок, який характеризує те, що економічна опірність підприємства, як імунітет у людини, формується протягом усього його життєвого циклу. Додатково необхідно розглянути заходи, які виступають на підприємстві аналогом привівок, тобто застосовуються тоді, коли немає ознак «хвороби».

Таким чином, подальшим напрямком наших досліджень є визначення шляхів підвищення економічної опірності підприємства як чинника його економічної безпеки.

Література:

1. Солодкий М.О. Біржовий ринок: навч. посіб. / М.О. Солодкий. – К. : Аграрна освіта, 2010. – 565 с.

2. Деркач Т.В. Проблемы национальных экономик в системе международной экономической интеграции / Т.В.Деркач // Стратегії економічного розвитку: держава, регіон, підприємство : колективна монографія / За заг. ред. К.С. Шапошникова та ін. У 2 томах. – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2015. – Т. 1. – С.79-100 – 416 с.

3. Бараненко С.П. Стратегическая устойчивость предприятия / С.П. Бараненко, В.В. Шеметов. - М.: ЗАО Центрополиграф, 2004. - 493 с.

4. Корчевська Л.О. Методологія синергетичного управління економічною безпекою підприємства: монографія / Л.О. Корчевська. – Херсон: Вид-во ПП Вишемирський В.С., 2016. - 468с.

Сагайдак М.П., д.е.н., професор

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна*

Риженко О.Ю., магістр

*Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана», м. Кривий Ріг, Україна*

ДЕТЕРМІНАНТИ ПОВЕДІНКОВИХ РЕАКЦІЙ СПОЖИВАЧІВ ВИРОБІВ З ПВХ-ПРОФІЛЮ

Споживач по праву вважається центральною фігурою усіх ринкових процесів, а його рішення – визначальним чинником у

забезпеченні успіху виробничих і торговельних підприємств. В умовах посилення конкуренції швидких темпів впровадження та розповсюдження інновацій, розширення інформаційного простору та глобалізаційних процесів, суб'єктивна оцінка споживачами якості та рівня диференціації товару спричиняє все більший вплив на зміни конкурентних позицій підприємств на більшості ринків товарів і послуг. Неможливо забезпечити ефективну діяльність сучасного підприємства без дослідження потреб, смаків та уподобань його споживачів, особливостей їх поведінки, реакції на отриманий товар/послугу та маркетингові дії [3].

Дослідженню поведінки споживачів присвячені праці багатьох закордонних та вітчизняних вчених-економістів, а саме Г. Армстронга, Д. Блекуела, Дж. Енджела, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, А. Маслоу, П. Мініарда, Л. Балабанової, А. Войчака, О. Зозульова, В. Кардаша, Я. Ларіної, А. Мазаракі, А. Старостіної, І. Тараненка, А. Федорченка, О. Шафалюка та інших.

Вказані вчені в своїх працях, поміж існуючі розбіжності у розумінні дефініцій і сутнісного їх розуміння, схожі у думці, відносно того, що розуміння мотивації і поведінки споживача та їх врахування при розробці товарів і заходів просування на ринок – це не питання вибору, а абсолютна необхідність для виживання в умовах конкуренції. Ми погоджуємось з таким твердженням, проте вважаємо, що головним завданням підприємства у дослідженні поведінкових реакцій споживачів є визначення ключових чинників (детермінант), що мають найбільшу силу впливу на свідомий вибір споживача, і розробка критеріїв для їх об'єктивного оцінювання.

Як зазначають Я. Ларіна та А. Рябчик, поведінкова реакція споживачів – це будь-яка розумова чи фізична діяльність, викликана маркетинговим стимулом [1, с. 103]. Підґрунтям для розробки критеріїв оцінювання поведінкових реакцій є:

- 1) дослідження зовнішніх чинників;
- 2) результати аналізу уподобань покупців, їх реакцій на товар до купівлі (очікування), в процесі купівлі чи після купівлі (результат), а також набору чинників, що впливають на прийняття рішення про купівлю;
- 3) результати дослідження їх реакцій на маркетингові стимули, використувані виробниками в межах товарної, збутової, цінової та комунікаційної політики;
- 4) оцінювання рівня задоволеності / незадоволеності [2].

Одним з найголовніших етапів дослідження поведінки споживачів є визначення цільової аудиторії і складання портрету споживача.

На нашу думку, цільова аудиторія – це визначена за окремими ознаками група людей, яка цікавиться продуктом конкретного підприємства і хоче отримати переваги і додаткові вигоди, що надаються від його придбання. Поведінкової реакції цільової аудиторії на ринку, характер покупок визначається їх особовими, економічними, культурними, соціальними і психологічними чинниками, вивчення яких є найважливішою задачею маркетингових досліджень [4, с.117]. Для оцінювання поведінкових реакцій покупців виробів з ПВХ-профілю, проаналізуємо особливості функціонування підприємства, що їх пропонує на регіональному ринку, а також складемо профіль споживача.

Прикладом для аналізу нами взято мале підприємство, що функціонує на ринку м. Кривого Рогу, має невелику ринкову частку, повністю залежне від фактору сезонності та загальної нестабільної економічної ситуації в країні. Питання оцінки поведінкових реакцій покупців його продукції є для підприємства досить актуальним, адже воно намагається вижити та працювати в нестабільних умовах зовнішнього середовища. Єдиним варіантом для його стабільної роботи є орієнтація на потреби цільового споживача, тобто робота у напрямку збереження існуючих клієнтів, підвищення рівня їх лояльності та залучення за їх рекомендацією нових клієнтів.

Метою проведеного маркетингового дослідження поведінкових реакцій покупців виробів з ПВХ-профілю на ринку м. Кривого Рогу є виявлення чинників, що впливають на її формування та побудова портрету споживача. Для опитування використовувалась анкета із 25 закритих запитань. Вибірка формувалась довільно. Анкети заповнювали всі бажаючі клієнти. Загалом було опитано 100 респондентів.

Результати дослідження дозволили нам дійти наступних висновків. В процесі анкетування було з'ясовано, що основна аудиторія споживачів має досить широкий віковий діапазон: респондентів віком 22-25 років – 5%; 26-35 років – 20%; 36-45 років – 36%; 46-55 років – 31%; 56 років і старше – 8%. Замовляють металопластикові конструкції з ПВХ-профілю чоловіки – 61%, жінки – 39%. З опитаних респондентів 18% мають середню освіту,

29% - професійно-технічну та 53% вищу освіту.

Більша частина респондентів (43,4%) мають щомісячний дохід в діапазоні від 3000 до 5000 грн. Доходи понад 5000 грн. мають 15,9% опитаних, 31,3% респондентів взагалі не вказали таку інформацію.

За сферою діяльності респондентів найбільші частки склали торгівля, транспорт і складське господарство, організація харчування - 10%; фінансова та страхова діяльність - 13%; переробна, добувна інша промисловість - 17%; інші види діяльності - 20%. Як бачимо, половину респондентів 50% складають представники трьох останніх сфер діяльності.

Основними клієнтами, які користуються послугами досліджуваного підприємства є жителі Покровського (41%), Саксаганського (22%), Тернівського (13%) районів, інші райони склали 24%. Також, 59% опитаних зазначили, що вони мешкають у багатоквартирному будинку, 41% - у приватному секторі.

Серед всіх опитаних замовили продукцію 64%, а це є досить велика частина. Аналіз показав, що більше замовляли конструкції люди віком від 36 до 55 років, загальна частка їх склала 45% від усіх замовлень.

Вплив вирішальних факторів на прийняття рішення про купівлю металопластикових конструкцій з ПВХ-профілю на ринку м. Кривого Рогу розподілено наступним чином: «Ціна» та «Якість» - по 29% опитаних. Також на рішення про замовлення значного впливу відіграли «Хороший імідж компанії» та «Поради знайомих», відповідно 19% та 13%. Найменшу частку зайняли «Гарантійне обслуговування» та «Терміни виготовлення», 7% та 3% відповідно.

Дослідження намірів споживачів в часі купівлі продукції показали, що для 48% респондентів це була повністю запланована купівля, для 35% респондентів - частково запланована купівля, незаплановану купівлю вказали 17% респондентів.

В обсязі продажу продукції фірми у 2017 році переважав середній (стандарт) ціновий сегмент, це металопластикові вікна моделей Basic Design та Thermo Design. Разом вони склали 45% в загальному обсязі продажів.

Цікавим є факт готовності респондентів доплачувати певну суму за більш якісне технічне обслуговування або додатковий сервіс при встановленні металопластикових конструкцій. Майже половина опитаних (46,3%) згодні додати до основної вартості продукції ще 5-10%. Натомість отримавши гарантії більш якісного технічного

обслуговування або додаткового сервісу і 22,6% респондентів готові доплатити понад 10%.

Результати аналізу впливу вирішальних факторів на прийняття рішення про відмову від купівлі трохи збентежили. У більшості випадків від купівлі відмовлялися ті клієнти, які вирішальним фактором назвали «Якість». У таких випадках, напевно, була погана робота менеджера, який не представив продукцію на належному рівні. Фактор «Гарантійне обслуговування» набрав 20%, «Ціна» - 17%, «Терміни виготовлення» - 14%, «Поради знайомих» - 8%, на останньому місці «Поганий імідж компанії» - 7%.

Результати дослідження говорять про те, що фірма має хороший імідж, але клієнтам бракує якісного гарантійного обслуговування, їх не влаштовують ціна та терміни виготовлення замовлень.

Аналізуючи джерела інформації з яких клієнти дізнаються про фірму були отримані наступні результати. Більша половина респондентів 52% дізналася про фірму від своїх знайомих (сарафанне радіо). Це свідчить про те, що підприємство заробило позитивний імідж у населення. Найефективнішим засобом реклами стала «Преса» - 20% та «Інтернет» - 9%. Найменш ефективна зовнішня реклама (7%), місцеве телебачення (5%), реклама на транспорті (4%) та на радіо (3%).

На запитання про рекомендацію придбати металопластикові конструкції досліджуваного підприємства своїм друзям і знайомим 61% респондентів дали позитивну відповідь, 25% не рекомендували б продукцію цієї компанії, 14% не готові були відповісти.

При всьому цьому, більшість опитаних респондентів відповіли, що в асортименті продукції і додаткових сервісів фірми є моделі металопластикових конструкцій, що їх цікавили (86%), лише 14% відповіли негативно.

При оцінці компетентності менеджерів фірми 79% опитаних надали позитивну оцінку, 21% - відреагували негативно. Майже половина опитаних респондентів (52%) відповіли, що при формуванні замовлень та безпосередньо виготовленні металопластикових конструкцій фірма працює оперативно, а друга половина 48% відмітила незадоволення оперативністю роботи співробітників компанії.

Більшість клієнтів (72%) залишились задоволені відвідинами офісу компанії в цілому, 28% – незадоволені. Загальне враження клієнтів після відвідин офісу у 68% респондентів висловились

позитивним, 23% – негативним, 9% зазначили, що їм важко відповісти. Про намір користуватися послугами фірми в майбутньому 54% опитаних респондентів відповіли «так», 29% сказали «ні», 17% не вирішили.

Отже, більшість відповідей на запитання анкети були задовільними. Це означає, що підприємство має позитивний імідж серед клієнтів і велику клієнтську базу.

Здійснивши оцінювання поведінкових реакцій споживачів фірми можна побудувати портрет споживача. Це чоловіки віком від 36 до 55 років з вищою освітою. Щомісячний дохід яких коливається в діапазоні від 3000 до 5000 грн. Основна сфера діяльності - промисловість, а також фінансова і страхова діяльність. Це мешканці багатоквартирних будинків в Покровському районі. Детермінантами споживчих реакцій при купівлі продукції є фактори «Ціна», «Якість», «Хороший імідж компанії» та «Поради знайомих», саме на їх основі фірма повинна будувати комунікативні та партнерські взаємовідносини зі споживачами. Для таких споживачів придбання продукції фірми є повністю запланованою купівлею в середньому ціновому сегменті. Крім того, споживач готовий доплачувати певний відсоток вартості за більш якісне технічне обслуговування або додатковий сервіс при встановленні металопластикових конструкцій.

Фірмі також необхідно проявити більше розуміння в задоволенні конкретних потреб клієнта значущих для нього персонально, тобто застосовувати персональний підхід до кожного клієнта, не працюючи по «стандартним схемам» і не використовуючи масову індивідуалізацію послуги. Дирекції також треба пам'ятати, що тривалі ділові стосунки з клієнтами збільшують частоту повторних покупок. А задоволеність клієнтів зменшує їх намір змінити постачальника, збільшує їх готовність до подальших відносин з підприємством, закупівлі інших видів продукції (або замовлення додаткових послуг) компанії та підвищує лояльність клієнтів.

Література:

1. Ларіна Я.С. Поведінка споживача: навч. посіб. / Я.С. Ларіна, А.В. Рябчик. – К.: Академія, 2014. – 224 с.
2. Цимбал О.І. Система показників кількісно-якісної оцінки поведінкових реакцій споживачів на ринку підприємств туристичної сфери [Електронний ресурс] / О.І. Цимбал,

Л.О. Василькевич // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" – 2012. - №2. - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=938>

3. Тараненко И.В. Маркетинговое исследование покупательских предпочтений при выборе предприятий розничной торговли / И.В. Тараненко, М.Н. Фесун, А.А. Русина // Академічний огляд: економіка та підприємництво. - 2012. - №1 (35). - С 131-137.

4. Коваль Л.А. Основні аспекти поведінки споживачів і чинників, що зумовлюють вибір певного типу споживацької поведінки / Л.А. Коваль, С.А. Романчук // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 18. - Ч. II. – С. 117-122.

Турило А.М., д.е.н., професор

Корнух О.В., к.е.н., доцент

*Криворізький національний університет,
м. Кривий Ріг, Україна*

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ І ОСНОВИ ЇХ АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Трансформація є об'єктивною частиною розвитку суспільного виробництва в цілому, і всіх його суб'єктів господарювання зокрема. Стійкий економічний розвиток у довгостроковому періоді усіх рівнів господарювання здебільшого залежить не стільки від екстенсивних, скільки від інтенсивних факторів економічного зростання, що забезпечуються активним освоєнням найбільш прогресивних досягнень як науки, техніки, технології, так і впровадження передового зарубіжного досвіду у науковій та інноваційній діяльності. Проблеми трансформації економічних систем в умовах глобалізації набувають особливого науково-теоретичного та практичного значення з урахуванням сучасних реалій розвитку України.

Природу трансформації економіки досліджували такі відомі вітчизняні вчені як: О. Амоша, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Базилевич, С. Мочерний, І. Жилияєв, Н. Гражевська та ін. Дослідженням трансформаційних процесів на рівні суб'єктів господарювання на сьогодні займаються такі українські науковці як: О. Кузьмін, А. Кравець, І. Тимчишина та ін.

Змістовні питання і окремі аспекти дослідження, оцінки і

управління процесом трансформації розглянуто в науковій літературі [1-11 та ін.].

Трансформація відіграє важливу роль в економіці підприємства і тому потребує комплексного дослідження. В системі дослідження трансформації ключове місце займає процес аналізу даного економічного явища.

Відсутність же трансформаційних процесів в діяльності підприємства або їх запізнене та нераціональне стане дестабілізуючим і регресуючим фактором в соціально-економічному його розвитку. В свою чергу, падіння соціального і економічного рівнів розвитку підприємства в принципі призведе до зниження морально-психологічного та емоційного клімату в колективі, керованості персоналом, віддачі від інтелектуального капіталу підприємства тощо.

В такому контексті актуальності набуває дослідження проблем не просто трансформаційних процесів на підприємстві, а їх своєчасності і глибини забезпечення.

Звідсіля виникають серйозні вимоги до вищого менеджменту підприємства. Ці вимоги полягають в тому, щоб:

- 1) своєчасно виявляти ознаки, пов'язані з необхідністю розпочати відповідні трансформаційні процеси на підприємстві;
- 2) сформувати під дане явище певну групу працівників з необхідним рівнем людського капіталу;
- 3) створити умови для плідної праці даної групи працівників;
- 4) забезпечити раціональну інтегрованість трансформаційних процесів в поточну і стратегічну діяльність підприємства.

Виходячи з вище викладеного, нами пропонується структурно-логічний підхід до аналізу і обґрунтованого здійснення процесу трансформації на підприємстві. В основу даного підходу покладено цільове направлення трансформації, тобто що саме конкретно буде піддаватися трансформації. Це може бути певний об'єкт, певний продукт або певний процес. Такий поділ визначається за критерієм суттєвої змістовної відмінності між об'єктом, продуктом та процесом при формуванні й здійсненні трансформації. Зміст об'єкту, продукту та процесу (економічний, соціальний, технологічний, організаційний, інтелектуальний тощо) визначає специфіку і індивідуальність процесу трансформації. Інша особливість такого поділу полягає в тому, що будь-який об'єкт, продукт або процес, в діяльності підприємства чи його підрозділу, в

ході своєї трансформації може бути, за необхідністю, розагрегований чи деталізований до певного рівня і тим самим визначати глибину і якість трансформаційного процесу.

Наприклад, по кожному об'єкту, продукту чи процесу, що підлягає трансформації визначається сукупність параметрів, що є особливо важливим для конкурентного розвитку підприємства, і які безпосередньо будуть змінюватися в процесі трансформації.

Ці параметри за своїм змістом можуть характеризувати абсолютно різні сторони того чи іншого об'єкту, продукту чи процесу: від технічного до економічного аспекту. Головне, щоб в сукупності зміна цих параметрів в процесі трансформації призвела в підсумку до нової, кращої якості об'єкту, продукту чи процесу.

Саме тому, завдання методологічної оцінки трансформації на початку пов'язано тільки з певним об'єктом, продуктом чи процесом й покликано показати, наскільки якісно вони змінилися в цілому і по окремих його параметрам.

Тому, важливо математично оцінити зміну кожного параметру окремо і їх сукупності разом, що надасть загальну цілісну характеристику об'єкту, продукту чи процесу, які підлягають трансформації в корпорації.

А далі, дуже важливо дослідити і визначити методологічні підходи стосовно того, як певний процес трансформації інтегрується в загальну діяльність корпорації і яка його роль в її підсумкових показниках.

Методологія оцінки трансформації в цілому в діяльності підприємства і її впливу на її кінцеві результати базується на опосередкованості такого впливу.

Опосередкованість впливу трансформації може бути здійснена або на базі експертного методу, або на базі розробки іншого відповідного до цілі дослідження методу.

Оцінка трансформації здійснюється за статичною і динамічною ознаками.

Статична оцінка – це абсолютні показники (кількісні і якісні).

Динамічна оцінка – це прирістні показники (кількісні і якісні).

Статичні показники трансформації визначаються для оцінки динаміки трансформації певного об'єкту, продукту чи процесу в діяльності підприємства.

Таким чином, при дослідженні трансформаційного процесу виокремлюються якісні і кількісні його параметри, щоб потім саме

по ним відслідковувати певні зміни і вийти на певні заходи різного змісту по ним, щоб конкретизувати такий процес трансформації на підприємстві. Якісні і кількісні параметри трансформаційного процесу визначають його специфіку.

Література:

1. Геєць В. Ринкова трансформація в 1991-2000 роках: здобутки, труднощі, уроки / В. Геєць // Вісник Національної академії наук України. - 2001. - № 2. - С. 22-37.

2. Савчук В.С. Трансформаційна економіка: навч посіб. / В.С. Савчук, Ю.К. Зайцев, І.Й. Малий та ін.; За ред. В.С. Савчука, Ю.К. Зайцева. – К.: КНЕУ, 2006. – 612 с.

3. Жилияєв І.Б. Регіональні трансформаційні соціально економічні системи в умовах платіжної кризи: автореф. дис... докт. екон. наук: 08.00.05 / І.Б. Жилияєв; Харк. нац. академія. - Харків, 2007. - 27 с.

4. Степаненко С.В. Трансформація відносин власності у постіндустріальній економіці: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.01 / С.В. Степаненко; Нац. гірн. ун-т. - Дніпропетровськ, 2008. - 21 с.

5. Марчук Л.В. Економічне оцінювання та регулювання процесів трансформацій підприємства: дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Л.В. Марчук. – Львів, 2005. – 195 с.

6. Шубалій О. М. Трансформація еколого-економічних відносин у лісовому секторі: механізми та інститути : дис. докт. ек. наук : 08.00.06 / Шубалій Олександр Михайлович. – К., 2015. – 448 с.

7. Будкін В. Економічна трансформація, інновації і геополітичне положення країн СНД / В. Будкін // Стратегія розв. України: соціол., економіка, право. - 2008. - № 1/2. - С. 63-68.

8. Вергуненко Н. Трансформація ринку консалтингових послуг / Н. Вергуненко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. - 2013. - № 4. - С. 15-24.

9. Турило А.М. «Економічна трансформація» як ключове поняття сучасного суспільного розвитку/ А.М. Турило, О.В. Корнух // Вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 6. – С. 189–192.

10. Турило А.М. Теоретико-методичні підходи щодо визначення сутності категорії «економічна трансформація» / А.М. Турило, О.В. Корнух // Вісник Одеського національного університету.

Економіка. – 2014. - Том 19. – Вип. 2. – С. 53-56

11. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: монографія: у 2 ч. - Ч. 1 / за ред. В.М. Гейця, А.А. Мазараки, - К.: КНТЕУ, 2008. - 389 с.

*Давлетханова О.Х., к.е.н., доцент
Марін Б.М., старший викладач
Шаймухаметова В.Р., викладач*

*Уманський національний університет садівництва,
Умань, Україна*

РИНОК МОЛОКА І МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ: СЕГМЕНТАЦІЯ ЦІЛЮВИХ АУДИТОРІЙ

Досягнення підприємством поставлених стратегічних цілей оцінюється за фінансовими показниками. При цьому джерелом доходів для реалізації фінансових цілей підприємства є вибрані сегменти ринку. Отже, постає задача оцінки груп споживачів (сегментів ринку), на якому діятиме підприємство, для визначення джерел доходів для реалізації фінансових цілей, рівня ймовірності реального виконання стратегічних планів.

Метою прийнято сегментування ринку молока і молочних продуктів за групами споживачів для виділення підприємством цільових сегментів та розробки стратегії, що забезпечить у перспективі стійкі переваги над конкурентами.

Цільова споживацька група обирається за результатами сегментації ринку. Найпоширенішим способом сегментації ринку продуктів харчування є розподіл споживачів на групи споживачів, що вибирають низькі ціни на продукцію, низькі ціни проте високу якість продукції, а також споживачів, що вимагають саму високу якість і готові платити дорого.

Дослідження реалізовано за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств Державною службою статистики України у 2015 р. Отже, інформаційною базою стала стратифікована вибірка з 15073,7 тис. домогосподарств, 39,2% з яких проживали у великих містах, 28% – у малих містах і 32,8% – у сільській місцевості. Сегментація споживачів молока і молочних продуктів проводилося за територіальною та соціально-економічною ознаками.

За результатами сегментації споживачів ринка молока і молочних продуктів за територіальною ознакою виділено три приблизно рівні групи:

- перша група – домогосподарства Центрального (Київська, Черкаська області та м. Київ) і Причорноморського (Одеська, Миколаївська та Херсонська області) економічних районів з низьким рівнем споживання і високими цінами на продукцію;

- друга група – домогосподарства Карпатського (Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Чернівецька області), Подільського (Вінницька, Тернопільська, Хмельницька області) і Поліського (Волинська, Житомирська, Рівненська, Чернігівська області) економічних районів з низьким рівнем споживання і низькими цінами на продукцію;

- третя група – домогосподарства Східного (Полтавська, Сумська, Харківська області), Придніпровського (Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська області) і Донецького (Донецька, Луганська області) економічних районів з найнижчим рівнем споживання і низькими цінами на продукцію.

До першої групи увійшли економічні регіони, області яких характеризуються переважною кількістю домогосподарств, що проживають у великих та малих містах. Рівень споживання молока та сиру на одну особу тут не досягала до мінімальної норми (за термінологією МОЗ України “Орієнтовний набір основної продовольчої сировини і харчових продуктів для забезпечення у середньому на душу населення на 2005-2015 роки” – 349 кг в рік) на 16,1 кг, або менше у 2,2 рази та на 18,7 кг – до раціональної (за Постановою КМУ №656 від 14 квітня 2000 р. – 380 кг в рік), або у 2,4 рази. Домогосподарства характеризуються низьким споживанням молока та молочних продуктів, вироблених в особистих підсобних господарствах.

В економічних регіонах другої групи переважають домогосподарства, що проживають у сільській місцевості. Ці домогосподарства споживають молока та сиру на 14,1 кг менше мінімальної норми у розрахунку на одну особу (або у 2,1 рази) та на 16,6 кг (у 2,1 рази) – раціональної. Домогосподарства вирізняються найбільшим споживанням молока і молочних продуктів, вироблених в особистих підсобних господарствах (понад 30%).

Споживання молока та сиру домогосподарствами третьої групи, до якої увійшли області з переважною кількістю домогосподарств

великих і малих міст, менше мінімальної норми у розрахунку на одну особу на 17,5 кг (або у 2,5 рази) та на 20 кг (у 2,7 рази) – раціональної. Споживання молока і молочних продуктів, вироблених в особистих підсобних господарствах, коливалося в межах 10-15%.

Характеристика сегментів споживачів ринку молока і молочних продуктів за територіальною ознакою наведена у табл. 1.

Таблиця 1 - Характеристика сегментів споживачів ринку молока і молочних продуктів за територіальною ознакою

Критерій сегментування	Домогосподарства		
	I група	II група	III група
Кількість домогосподарств, %	26,7	33,7	39,6
Економічні райони	Центральний, Причорноморський	Карпатський, Поліський, Подільський	Східний, Придніпровський, Донецький
Територія, де проживає переважна частка домогосподарств	місто	сільська місцевість	місто
Рівень споживання молока та сиру (у перерахунку на молоко)	низький	низький	низький
Рівень ціни, за якою домогосподарства купляли молоко та сир (у перерахунку на молоко)	високий	низький	низький
Рівень споживання молока та сиру (у перерахунку на молоко), вироблених в особистих підсобних господарствах	низький	високий	низький

За результатами сегментації споживачів ринку молока і молочних продуктів за соціально-економічною ознакою також виділено три основних сегменти: низько-ціновий, середньо-ціновий та високо-ціновий сегменти (табл. 2).

Найбільшим ціновим сегментом досліджуваних ринків є середньо-ціновий, який охоплює понад 50% домогосподарств. До цього сегменту увійшли практично усі домогосподарства, що проживають у містах (окрім групи домогосподарств з середньодушовими грошовими доходами у місяць з 480 до 840 грн)

та домогосподарства сільської місцевості з середньодушовими грошовими доходами від 2280 до 3360 грн у місяць. Ціна на молоко та сир (у перерахунку на молоко) в цьому сегменті коливалася в межах від 10 до 11 грн за 1 кг. Споживання молока та молочних продуктів знаходиться на низькому рівні та в середньому не досягає мінімальної норми.

Таблиця 2 - Цінові сегменти ринку молока і молочних продуктів

Сегмент	Групи домогосподарств за середньодушовими грошовими доходами*	Кількість домогосподарств, % від загальної кількості домогосподарств	Рівень споживання
низько-ціновий	2м, 2с, 4с, 5с, 6с, 10с	22,8	низький
середньо-ціновий	3м, 4м, 5м, 6м, 7м, 8м, 9м, 10м, 11м, 3с, 7с, 9с	73,2	низький
високо-ціновий	8с, 11с	3,9	низький

**Умовні позначення:* $x_{с/м}$ – номер групи домогосподарств, що проживають у сільській/міській місцевості з середньодушовими грошовими доходами у місяць, грн: 1 – до 480; 2 – 480,1-840,0; 3 – 840,1-1200,0; 4 – 1200,1-1560,0; 5 – 1560,1-1920,0; 6 – 1920,1-2280,0; 7 – 2280,1-2640,0; 8 – 2640,1-3000,0; 9 – 3000,1-3360,0; 10 – 3360,1-3720,0; 11 – понад 3720

Низько-ціновий сегмент утворюють в більшості домогосподарства з низькими середньодушовими грошовими доходами (до 2280 грн. у місяць). Ціна молока та сиру (у перерахунку на молоко), за якої купляли домогосподарства, коливалася від 8 до 10 грн. за 1 кг.

До високо-цінового сегменту ринку молока і молочної продукції входять домогосподарства сільської місцевості з вищими місячними середньодушовими грошовими доходами (понад 2280 грн). Сегмент є найменш чисельним. Ціна молока та сиру (у перерахунку на молоко) тут коливалася на рівні 12,9-13,7 грн./ кг. Споживання молока і молочних продуктів було вище, ніж у домогосподарствах низько- і середньо-цінового секторів і перевищувало мінімальну норму. Водночас, слід відмітити, що домогосподарства цього сегменту характеризуються найвищим рівнем споживання продукції, виробленої в особистих підсобних господарствах.

Таким чином, основна мета цього дослідження полягала у визначенні сегментів ринку молока і молочних продуктів за територіальною та соціально-економічною ознаками та вивченні

споживацьких переваг. Дослідження проводилося на основі даних вибіркового обстеження умов життя домогосподарств Державною службою статистики України. За територіальною ознакою виділено три сегменти: економічні регіони, в яких переважають домогосподарства (1) великих і малих міст, з низьким рівнем споживання молока і молочних продуктів та високими цінами на продукцію, (2) великих і малих міст, з низьким рівнем споживання та низькими цінами, (3) сільської місцевості, з низьким рівнем споживання та низькими цінами. За соціально-економічною ознакою також виділено три сегменти: низько-ціновий – домогосподарства переважно сільської місцевості з малими середньодушовими грошовими доходами, середньо-ціновий – домогосподарства великих і малих міст, високо-ціновий – домогосподарства сільської місцевості з високими середньодушовими грошовими доходами.

Література:

1. Постанова КМУ «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» від 14 квітня 2000 р. № 656 [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

2. Раціональні норми затверджено МОЗ України “Орієнтовний набір основної продовольчої сировини і харчових продуктів для забезпечення у середньому на душу населення на 2005-2015 роки”. Офіційний сайт Міністерства охорони здоров'я України: <http://moz.gov.ua>.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Колодяжна І.В., к.е.н., доцент

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

РОЛЬ МАРКЕТИНГУ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В цілях забезпечення ефективної підприємницької діяльності, створення сильних конкурентних позицій, приведення ресурсів підприємства та його активів у відповідність ринковим

можливостям, використання інноваційного маркетингу, що регулюється ринком, стає особливо актуальним. В основу концепції маркетингу закладено основний принцип - робота з метою задоволення потреб цільових ринків, які стають більш динамічними і конкурентними.

Інноваційний маркетинг пов'язаний з розробкою і просуванням на ринок нових продуктів, устаткування, послуг, новітніх технологій. Розвиток ринкових відносин вимагає проведення комплексного дослідження ринку для виявлення потреб споживачів інноваційної продукції. На підставі результатів проведених маркетингових досліджень ринку підприємство проводить планування виробництва інновацій, сегментування ринку, здійснення комунікацій, встановлення цін, організацію розподілу та просування інновацій, планування збуту, сервісне обслуговування, яке орієнтує виробництво на запити ринку і досягнення поставлених завдань, таких як отримання прибутку, зростання обсягу збуту, збільшення частки ринку.

Для побудови ефективної системи управління інноваційним підприємством при плануванні та прийнятті управлінських рішень необхідно використовувати інформацію, отриману на основі проведення маркетингових досліджень ринку про стан і ступінь задоволення споживчого попиту на інновації, про основних конкурентів та науково - технічний рівень вітчизняної і зарубіжної продукції. Переваги в області витрат, які отримуються при застосуванні новітніх технологій та ефективному використанні виробничих потужностей, виявляється у більш низьких цінах на продукти (послуги), що пропонуються на ринку.

Необхідно проведення систематичної і комплексної оцінки ресурсів підприємства та їх використання у порівнянні з конкурентами. Технічна перевага сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції. На основі вивчення ринку з метою визначення конкурентного становища підприємства, його ресурсів і можливостей, якими воно володіє, розробляють маркетингову стратегію, сутність якої полягає в забезпеченні відповідності можливостей підприємства умовам конкурентного ринку на даний момент, так і на перспективу. У зв'язку з різноманіттям інноваційної продукції для просування на ринок нових товарів і технологій кожне підприємство розробляє свої маркетингові стратегії з урахуванням вимог ринку і можливості

підприємства конкурувати на ньому, так як “кожен товар потребує у своїй програмі здійснення маркетингу, що відбиває специфіку товару» [1, с. 307].

Використання тієї чи іншої стратегії маркетингу залежить від ступеня насичення ринку продукцією даного підприємства і його можливості оновлювати асортимент продукції. При цьому необхідно враховувати, що в умовах жорсткої конкуренції нові технології ведуть до скорочення життєвого циклу продуктів і термінів комерціалізації. Для розробки маркетингової стратегії проводять аналіз потенційних можливостей підприємства, оцінку слабких і сильних сторін підприємства щодо конкурентів, аналіз можливостей і загроз, які створює навколишнє середовище, розробляють параметри маркетингової стратегії комерціалізації нового продукту, складають необхідні фінансові прогнози (оцінка прибутковості, термін окупності, прибутковість). Все це дає підприємству можливість використовувати свої переваги та мінімізувати вразливість слабких місць.

На підставі отриманих результатів аналізу визначають базову стратегію підприємства, яка встановлює маркетингові цілі та способи їх досягнення. Базова стратегія може змінюватися на різних етапах життєвого циклу інноваційного продукту або послуги, так як кожен етап вимагає використання різних стратегій маркетингу. Для досягнення поставлених цілей розробляють структуру маркетингу, тобто визначають основні елементи в системі управління маркетингом, встановлюють їх підпорядкованість і взаємозв'язок при прийнятті та реалізації управлінських рішень, необхідних для залучення і задоволення цільових ринків.

Підприємство керується стратегією, прийнятої на основі маркетингових досліджень і аналізу потреб покупців інновації, комплексного дослідження можливостей ринку та його секторів, вибору найбільш привабливого сегменту ринку для своєї інновації. Вибір ринкового сегмента є важливим етапом у розробці маркетингової стратегії на ринках виробників. Використовуючи результати маркетингових досліджень ринку, підприємство здатне прогнозувати можливі зміни конкурентного середовища та швидко реагувати на зміни, які відбуваються на ринках, вносити відповідні зміни в продукцію, що випускається для підвищення її якісних характеристик, які забезпечують підвищення

конкурентоспроможності [2, с. 5].

Гнучкість виробництва в сучасних умовах є невід'ємною вимогою ринку до підприємства. Проведення маркетингових досліджень ринку дозволяє на основі аналізу ринкових вимог і реальних ресурсів підприємства розробляти програми проникнення, розвитку і поведінки на ринку. Таким чином, ефективність комерціалізації інновації залежить від результативності маркетингових досліджень просування на ринок нових товарів і технологій.

В ході реалізації маркетингової стратегії систематично проводять маркетинговий контроль за показниками ринкової і фінансової діяльності з метою забезпечення ефективної роботи підприємства. При виведенні на ринок нової продукції найбільш проблемними для підприємства є такі види маркетингової діяльності, як політика ціноутворення, позиціонування на ринку і організація каналів збуту, так як від їх опрацьованості залежить успіх інновації на ринку.

Діяльність інноваційного маркетингу поширюється не тільки на просування на ринок нових продуктів (послуг), але і на просування на ринок самих нових технологій (продаж ліцензій на винаходи та ноу - хау, закладені в новий продукт або технологічний процес, а також обладнання для його виготовлення).

Комерційний обмін об'єктами інноваційних продуктів здійснюється на ринку інновацій і передбачає такі види комерційних операцій, як договори купівлі - продажу, договори про надання науково - технічних, інженерно - консультаційних послуг, про інвестування капіталу, ліцензійні та інші угоди, а також угоди про спільну науково - виробничу діяльність і участь в прибутку.

Ринок інновацій - це ринок виробників науково - технічної продукції, виробників інноваційного продукту та їх споживачів. Розмір ринку залежить від масштабів діяльності підприємства, тому основним завданням підприємства є вибір ринку, на якому можна добитися переваги. Для цього проводять маркетингові дослідження та оцінку привабливості різних сегментів ринку.

Для розробки конкурентного позиціонування визначають ринкові цілі. Вибравши ринкову мету, підприємство визначає свої відмітні переваги, які відрізняють його на тлі конкурентів.

Ринок інновацій можна класифікувати за характером інновацій, типами покупців, місцем реалізації інновації, формами власності.

Реалізація інноваційних продуктів на ринку інновацій залежить від їх конкурентоспроможності і складається на ринку кон'юнктури. Для розробки способів реалізації інноваційного продукту на ринку інновацій проводять кон'юнктурні дослідження, які включають в себе визначення ємкості ринку і тенденцій її зміни, співвідношення пропозиції та попиту на дану продукцію, життєвого циклу продукції, у виробництві якої використовуються інноваційні продукти.

З розвитком ринкових відносин маркетинг інтегрується в загальну систему управління підприємством і стає важливим чинником інноваційного бізнесу, так як достовірно проведені маркетингові дослідження та знання ринку набувають ключового значення в організації розробки нових продуктів (послуг) і їх комерціалізації.

В даний час на принципах маркетингу будують свої системи управління більшість компаній Західної Європи, США, Японії. На маркетинг у західних країнах витрачаються сотні мільярдів доларів, створені численні інститути і факультети для підготовки та підвищення кваліфікації фахівців у цій галузі.

Аналіз літератури в галузі застосування маркетингу на інноваційних підприємствах показав, що маркетинг стає одним з найважливіших видів діяльності підприємства, орієнтованого на ринок, так як розвиток ринкових відносин викликає необхідність використання концепції маркетингу для вирішення багатьох практичних завдань з метою забезпечення ефективної підприємницької діяльності підприємства [3, с. 25-26].

На жаль, керівники багатьох українських підприємств приділяють недостатню увагу ролі маркетингу в інноваційній діяльності підприємств, що пов'язано з відсутністю практичного досвіду в налагодженні виробництва, товароруху і збуту продукції, орієнтованої на запити споживача.

Таким чином, для створення конкурентної переваги українських підприємств на ринках з високою конкуренцією необхідно переосмислювати масштаби і роль маркетингу в інноваційній діяльності підприємства.

Література:

1. Інновації у маркетингу і менеджменті: монографія / за заг. ред. С.М. Ілляшенка. - Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2013. - 616 с

2. Гудзь О.Є. Маркетингові аспекти стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства/ О.Є. Гудзь // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2017. - № 4 (22). - С.5-9.

3. Туболець І.І. Активізація інноваційної діяльності вітчизняних підприємств з урахуванням світового досвіду / І.І. Туболець // Агросвіт. - 2016. - № 5. - С. 23-27.

Коневич Н.М., викладач

Калузький коледж економіки, права та інформаційних технологій Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу, м. Калуш, Україна

РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

У сучасному суспільстві Інтернет виступає одним із основних засобів комунікацій та спілкування між людьми. Причому інтенсивність цього явища постійно зростає. Нормою стало існування корпоративного сайту для підприємства. Також суттєвою стає роль Інтернету як одного з нових каналів ведення маркетингових заходів та реклами.

Вирішенню проблем Інтернет-маркетингу присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, Л. Вінаріка, О. Щедрина, Н. Васильєвої, М. Макарової, Д. Страуса, Р. Уїлсона, І. Успенського, В. Холгоморова та ін.

Інтернет-маркетинг (електронний маркетинг) – це технологія маркетингу за допомогою комп'ютерних мереж і систем.

Електронний маркетинг має деякі суттєві можливості: охоплення великої кількості користувачів Інтернету, цільовий вплив на групи споживачів, швидке створення електронного рекламного контенту, невисокі витрати при проведенні маркетингових кампаній, оперативний збір та аналіз статистичної інформації маркетингових досліджень [4].

Проводячи маркетингову кампанію в глобальній мережі, фірма в змозі істотно зменшити витрати за рахунок обмеження аудиторії і не втратити потрібного ефекту. Часто маркетинг в Інтернеті ототожнюється з рекламою в мережі. Однак зведення маркетингу в Інтернеті тільки до Інтернет-реклами зводить його функції і можливості.

Маркетингові можливості Інтернету виявляються на різних стадіях виробничого циклу підприємства: інформаційний маркетинг та вивчення ринку; виробництво товару або послуги; реалізація продукції; сервіс і післяпродажна діяльність [3].

На кожному з цих етапів Інтернет надає підприємству додаткові можливості щодо поліпшення свого бізнесу, переваги перед конкурентами, які не користуються мережею.

Безмежність доступної в мережі інформації – одне з перших вражень при ознайомленні з Інтернетом. Путівниками тут слугують пошукові системи, часто об'єднані з тематичним каталогом. З їх допомогою можна знайти ресурси з інформацією, що вас цікавить.

Інтернет започаткував віртуальні колективи. Люди, які працюють на одній фірмі, можуть жити на різних континентах і бути при цьому об'єднаними загальним виробничим процесом.

На Заході існують програми, які перевіряють Інтернет з метою виявлення нелегального продажу або дистрибуції продукції певної фірми, нелегального використання її логотипів, інших брендінгових атрибутів. Є також складне програмне забезпечення для маркетологів, що дає змогу проводити рекламні кампанії, аналізувати їх ефективність і вносити корективи під час кампанії. На відміну від будь-якої іншої інформаційної мережі, Інтернет надає можливість простежити за поведінкою відвідувачів сайту підприємства – на які Web-сторінки вони заходили, на яких затримувалися, з яких виходили. На підставі такого аналізу можна зробити висновки про переваги та уподобання відвідувачів сайту, скоригувати маркетингову тактику і стратегію, хід рекламної кампанії.

Отже, Інтернет як маркетинговий канал, характеризується перевагами перед іншими медіа, а саме: таргетингом; трекінгом; доступністю; інтерактивністю; можливістю розміщення великої кількості інформації; оперативністю поширення і отримання інформації; порівняно низькою вартістю; можливістю більш пильної уваги користувача перед комп'ютером, концентрації на деталях; можливістю створення віртуальних спілок (online community) за інтересами, професією [3].

Виникнення глобальної комп'ютерної мережі ознаменувався появою нового комунікативного середовища і ринком з великою кількістю потенційних споживачів, які володіють досить високим рівнем доходу.

Інтернет-маркетинг виконує функції комунікації і представляє можливість укладання угод, виконання покупок і вчинення платежів. Це надає йому риси всесвітнього електронного ринку.

Інтернет поєднав у собі гіпермедійну природу, можливість створення персональної взаємодії та інтерактивний характер комунікації. Новітні комунікативні властивості Інтернету потребують сучасного підходу до процесу комунікації і перегляду застосовуваних раніше каналів зв'язку з клієнтам.

Інтернет-маркетинг представляє можливість використання безлічі механізмів для впливу на потенційних і реальних споживачів рекламодавцем. Серед них можна виділити: банерні мережі, e-mail маркетинг, просування за допомогою пошукових систем і каталогів, розміщення (індексування) сайту в пошукових системах, каталогах і рейтингах, реклама на сайтах тематичних і відвідуваних, обмін посиланнями, рейтинги, партнерські і спонсорські програми.

Ринок в мережі є засобом масової дії на споживачів, які мають постійну можливість вести комунікацію з підприємством. У свою чергу, для фірми перевагою Інтернет-маркетингу є зниження витрат на утримання співробітників, скорочення часу на пошук партнерів, прийняття рішень, укладення угод, розробку нової продукції. Інформація в Інтернеті доступна в будь-який час доби і відповідно комунікативні характеристики, що володіють високою гнучкістю, дозволяють з легкістю виробляти конфігурації представленої інформації, і, тим самим, підтримувати її актуальність без затримки часу і витрат на розподіл, а також збільшення прибутку.

Для того щоб розширити межі в Інтернеті, необхідно провести маркетингову та рекламну стратегію, якій підпорядковується освоєння нового середовища он-лайн. При проведенні стратегічного планування Інтернет-маркетингу ресурси Інтернету дозволяють: впровадження і застосування пошукових засобів та Інтернет-каталогів, проведення анкетування, виконання опитувань відвідувачів сервера, вивчення підсумків телеконференцій, застосування даних опитувань, проведених на різних сайтах. Вивчення стратегії і тактики діяльності конкурентів на ринку здійснюється з використанням ними веб-сайтів, при цьому отримавши інформацію про їх партнерів і клієнтів. При дослідженні споживчого ринку важливо використовувати інформацію про те, хто відвідує сайт підприємства, дізнатися про

додаткову інформацію.

Рекламна стратегія Інтернет-маркетингу розрахована на просування інформації на банерах. Цей метод стратегії є ключовим, але, перш ніж застосовувати банери, необхідно залучити значну частину аудиторії і запросити до взаємодії дизайнерів, журналістів, здатних зробити сайт більш популярним.

Основні напрямки ефективного використання електронного маркетингу є: моніторинг; управління репутацією фірми; клієнтська підтримка; просування [4].

Одним із перспективних напрямків Інтернет-маркетингу є об'єднання двох або більш підприємств протягом тривалого періоду часу з метою створення стратегічного альянсу. У результаті підприємства, що створюють стратегічний альянс, відкривають нові ринки для здійснення своєї діяльності, отримують доступ до нових споживачів, посилюють конкурентну позицію, пропонують комплексні рішення. Існує кілька цілей у підприємств, що формують стратегічні альянси. Тим не менш, все більше число підприємств формують стратегічні альянси з метою реалізації товарів через мережу.

Розвиток Інтернет-маркетингу у діяльності підприємств має велику перспективу. Щодня підприємства роблять ставки на маркетинг в мережі, аналізуючи, що саме в середовищі онлайн можна чекати найбільш ефективного втілення сучасних концептуальних підходів та ідей. Для багатьох підприємств середнього та малого бізнесу Інтернет-маркетинг послужить основою справжнього комерційного успіху, створюючи при цьому умови для зростання агентств Інтернет-реклами які надають практичні засоби та інструменти.

Серед сучасних інструментів інтернет-маркетингу виділяють:

1. Веб-сайт. Основний інструмент Інтернет-маркетингу – веб-сайт. Створення веб-сайту, його правильне позиціонування в мережі Інтернет та розумне використання надають власнику величезні можливості і перспективи: зміцнення іміджу та позицій підприємств на ринку; здійснення оперативних дій маркетингу і збуту продукції; сприяння успішної конкуренції на ринку; створення сприятливого ґрунту для подальшої діяльності та розвитку підприємства.

2. Пошуковий маркетинг (розкрутка веб-сайту). Більшість користувачів Інтернету починає пошук продукту, що цікавить їх, з

запиту в пошуковій системі. Використовуючи такі інструменти Інтернет-маркетингу, як пошукова оптимізація і пошукова реклама, веб-сайт отримує можливість розміщення на високих позиціях в результатах пошуку пошукової системи.

3. Інтернет-реклама. Інтернет-реклама відрізняється високою точністю охоплення цільової аудиторії, можливістю гнучко управляти бюджетом і оперативно відстежувати ефективність рекламної кампанії.

4. E-mail маркетинг (прямий маркетинг, директ маркетинг). E-mail маркетинг представляє собою індивідуальні розсилки по електронній пошті. Дає можливість при відносно низьких витратах поширювати інформацію серед широкого кола конкретних потенційних клієнтів і відстежувати їх реакцію.

5. Маркетинг соціальних зв'язків. Динамічно розвивається напрямок Інтернет-маркетингу, методика якого полягає у використанні відносин між людьми для просування продуктів. Соціальні мережі, форуми, чати, вікі, дискусійні групи, розміщені на серверах онлайн-ових служб, є місцем формування спільнот за інтересами. Вони можуть функціонувати як бібліотека, кімната для спілкування (чат-рум) в режимі реального часу і навіть як класифікований за темами каталог рекламних оголошень. Багато фірм використовують блоги підприємства для публікації корпоративних новин, прес-релізів, корисної інформації для клієнтів, а також для організації спілкування всередині підприємства.

6. Вірусний маркетинг. Так званий «партизанський» інтернет-маркетинг, стратегія якого полягає в розробці «вірусу» – цікавого для користувачів рекламного повідомлення, яке вони самі передають один одному, сприймаючи не як рекламу, а як розвагу. Відрізняється лавиноподібним поширенням рекламного матеріалу, яким може бути: провокаційна стаття; незвичайний сайт; відеоролик; мультфільм; флеш-гра; онлайн-сервіс; чутки або скандальна інформація.

7. Онлайн ігри. Онлайн ігри з вбудованою рекламою або брендowanими елементами стрімко набирають популярність, надаючи численні можливості по залученню потенційних клієнтів.

8. Мобільний маркетинг. Мобільні пристрої з доступом в Інтернет отримують все більше поширення, надаючи Інтернет-маркетингу додаткові можливості по залученню широкої аудиторії.

Багато веб-сайтів розробляються з урахуванням можливостей мобільних пристроїв.

9. Формування громадської думки (PR-технології). Інструмент Інтернет-маркетингу, спрямований на формування позитивного іміджу підприємства шляхом поширення текстової інформації на сторонніх ресурсах: розповсюдження прес-релізів, робота з мережевою пресою і новостійними ресурсами, замовні статті, активність на тематичних форумах, прихована реклама в блогах, багатоходові програми підвищення лояльності та інші засоби [3].

У кожного практичного інструменту Інтернет-маркетингу є свої особливості і специфіка, які необхідно враховувати при виборі ефективного інструменту для кожного конкретного проекту. Основними напрями Інтернет-маркетингу на підприємствах є: моніторинг, управління репутацією, клієнтська підтримка та просування продукції. Серед основних інструментів Інтернет-маркетингу виділяють: веб-сайт, блог, сторінки соціальних мереж, технології взаємодії з клієнтами, PR-технології та інші. Важливим фактором розвитку Інтернет-маркетингу є постійне підвищення кваліфікації маркетологів та менеджерів підприємств малого та середнього бізнесу на базі вищих навчальних закладів регіонів.

Література:

1. Концепція Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки: Розпорядження КМУ від 28.08.2013 р. №641-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-%D1%80>.

2. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 р. № 4618-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.

3. Винарик Л.С. Онлайнный электронный рынок: становление, проблемы: монографія / Л.С. Винарик, А.Н. Щедрин, Н.О. Васильева; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2013. – 176 с.

4. Успенский И.В. Интернет-маркетинг: учеб. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aup.ru/books/m80/>.

Лохман Н.В., к.е.н., доцент
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна

ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сучасний світ не може існувати без інновацій. Сучасні відносини між виробниками і споживачами інновацій стали поштовхом до розвитку нових бізнес-відносин як на мікрорівні так і на макрорівні. В умовах стрімкого розвитку науково-технічного прогресу в сфері інноваційних технологій та сучасних комунікаційних засобів зв'язку інноваційна політика забезпечує значні можливості для бізнесу та соціуму.

Сьогоднішній розвиток суспільства характеризується багатогранністю, масштабністю і філігранністю змін. Однією із сучасних тенденцій є безпрецедентний синтез досягнень науково-технічного прогресу з економічними, соціальними, політичними та іншими кризовими явищами в світі [1, с. 31]. Все це призводить до потреби узагальнення та переосмислення теорій, що спромоглися забезпечити наукову основу управління інноваційним підприємством. Тому основним завданням дослідження виступає формування теоретичного і практичного підґрунтя управління інноваційним підприємством.

Інноваційне підприємство - це нова категорія підприємств, для яких інновації становлять предмет основної діяльності, що спричиняє підсилення їх конкурентної позиції [2, с.557].

Управління інноваційним підприємством представляє собою схему формування ринково-орієнтованої інноваційної стратегії розвитку підприємства; структурно-логічну схему стратегічного управління інноваційним процесом (інноваційною діяльністю) на підприємстві [3, с.143].

Імперативи розвитку управління інноваційним підприємством виступають як економічні так і неекономічні науки, які є базовими для зазначеного управління. Так управління інноваційною діяльністю підприємства є однією із локальних систем менеджменту на підприємстві [4, с.120]. Авторське бачення формування теоретичного і практичного підґрунтя управління інноваційним підприємством надано на рис. 1.



Рисунок 1– Схема формування теоретичного і практичного підґрунтя управління інноваційним підприємством

Завдяки теорії менеджменту можливо казати про застосування в управлінні інноваційним підприємством закономірностей управлінських відносин; завдяки фінансам забезпечується впровадження закономірностей фінансових відносин та грошових фондів в управлінні інноваційним підприємством; завдяки маркетингу можливо застосування законів та закономірностей ринкових відносин; бухгалтерський облік забезпечує визначення стану засобів організації (через збір, узагальнення, систематизацію даних); завдяки правовій науці і практиці можливо казати про правове регулювання в межах управління інноваційним підприємством; економічна теорія забезпечує управлінню інноваційним підприємством рішення питань щодо дослідження виробничих відносин при обмежених ресурсах та розподілу і споживання матеріальних благ; основні наробки психології як науки та практики дозволяють використовувати в управлінні особливості формування, розвитку та прояву психологічних явищ і процесів; вплив теорії і практики підприємництва на розвиток управління інноваційним підприємством полягає у можливості застосовувати питання максимізації можливостей задоволення комплексу соціально-економічних потреб в умовах невизначеності з метою отримання підприємницького доходу; завдяки статистиці можливо казати про використання методик визначення розміру і кількісного співвідношення при визначенні соціально-економічних явищ.

В результаті аналізу впливу як загальноекономічних так і управлінських наук слід відзначити, що формуванню теоретичного і практичного підґрунтя управління інноваційним підприємством сприяв розвиток стратегічного управління інноваціями, антикризового управління інноваціями (управління інноваційним розвитком), логістичного управління інноваціями, управління безпосередньо інноваціями, управління інноваційним потенціалом, управління інноваційними інвестиціями, управління виробництвом інновацій, управління маркетингом інновацій, управління знаннями, управління інтелектуальною власністю, управління інноваційними ризиками, управління інноваційними проектами, управління інформацією, управління витратами на інновації, управління персоналом, управління якістю інновацій, управління конкурентоспроможністю інноваційного підприємства, економіки інноваційного підприємства.

Отже, управління інноваційним підприємством – це складна система знань, умінь і компетенцій, які, з одного боку, ґрунтуються на положеннях сучасних наук, з іншого боку, виступають платформою для розвитку цих наук.

Література:

1. Маловичко С.В. Електронна торгівля: теоретичні основи, механізм управління та стратегії розвитку: монографія / С.В. Маловичко. – Кривий Ріг: Вид. «Октян-принт», 2015. – 428 с.

2. Ліманські А. Управління інноваційним підприємством / А. Ліманські. – Катовіце: Вища школа маркетингового управління і іноземних мов, 2008. – С. 556-560.

3. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: ВТД «Університетська книга»; К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга». – 2005. – 324 с.

4. Князь С.В. Місце і роль інноваційного менеджменту в системі управління підприємством / С.В. Князь, Н.М. Комарницька // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. (54). – С.120-123

Машлій Г.Б., к.е.н., доцент

*Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя, м. Тернопіль, Україна*

МЕНЕДЖМЕНТ ТА МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Діяльність сучасних підприємств відбувається в умовах високого рівня невизначеності й швидких змін зовнішнього та внутрішнього середовища. Вона відзначається необхідністю прийняття швидких та ефективних рішень, спрямованих на зміцнення конкурентних позицій фірми, оптимізацію витрат, одержання позитивних фінансових результатів роботи. Задля досягнення цих цілей та зростання ефективності діяльності суб'єкти господарювання можуть і повинні використовувати сучасні досягнення менеджменту та маркетингу.

Тож ціль нашого дослідження – деталізувати роль менеджменту та маркетингу як інструментів забезпечення соціально-економічної

стабільності підприємства, з'ясувати зміст взаємозв'язку між цими напрямками управлінської діяльності.

У загальноекономічному розумінні термін «менеджмент» вживається для визначення сукупності раціональних методів і форм управління та керівництва підприємством (комерційним підприємством) з метою підвищення його конкурентоспроможності [1].

Сучасний менеджмент повинен бути спрямований на налагодження ефективної взаємодії між усіма членами команди працівників. Значну роль в цьому відіграє діяльність керівника, який має володіти певними професійними якостями та особистісними рисами, такими як:

- вміння організувати роботи колективу, спрямовувати його на досягнення цілей організації;
- здатність до самокритики та вміння конструктивної і толерантної критики підлеглих;
- вміння оперативно проводити аналіз ситуації, що склалася в конкретний період, прогнозувати її розвиток та розробляти програму дій відповідно до її змін;
- ініціативність та прагнення розвивати цю якість в інших працівниках;
- здатність іти на розумний ризик, у той же час реально оцінюючи можливі загрози;
- стресостійкість - здатність протистояти сильним негативним емоційним впливам, що викликають високу психічну напруженість, оскільки діяльність менеджера протікає в умовах значних психологічних навантажень [2];
- індивідуальний підхід до підлеглих з урахуванням особливостей їхнього характеру, темпераменту, системи цінностей, здатність використовувати методи налагодження позитивного морально-психологічного клімату у колективі;
- вміння використовувати сучасні системи управління підприємством, аналізувати та враховувати при прийнятті рішень результати обробки різноманітних даних.

Ефективний менеджмент на підприємстві може бути налагоджений лише за умови реалізації творчого потенціалу працівників, який у професійній сфері реалізується як риса, що забезпечує адаптацію фахівця до умов діяльності, забезпечує професійний саморозвиток, сприяє формуванню індивідуального

стилю діяльності. Чим вищий творчий потенціал, тим більша варіативність виборів, тим вірогідніший вибір оптимального для тих чи інших обставин рішення. Згодом, по мірі становлення людини як професіонала, її творчий потенціал все більше виявляє себе як засіб перетворення вже не працівника під впливом професійної дійсності, а професійної дійсності під впливом працівника. Якщо ж говоримо про менеджера, управлінця, то така потреба виникає фактично відразу після зайняття ним посади, оскільки управління саме і спрямоване на узгодження діяльності організації, колективу з обставинами, які не тільки об'єктивно складаються, а й формуються засобами внутрішньої й зовнішньої тактики і стратегії управління [3].

Менеджмент повинен ґрунтуватися на врахуванні потреб ринку, отже, він тісно пов'язаний із маркетингом. Управлінська діяльність при цьому повинна бути зосереджена на таких аспектах:

- безперервних маркетингових дослідженнях ринкового середовища, виявленні вимог потенційних покупців продукції чи послуг та здійсненні діяльності щодо якомога кращого їх задоволення;

- активній інноваційній діяльності, що передбачає розроблення підприємством нових продуктів, послуг та використання у виробництві новітніх технологій. Це створює передумови для випуску та реалізації на ринку продукції з новими якісними характеристиками, необхідних споживачеві;

- цілеспрямованій аналітичній роботі менеджерів з виявлення сильних і слабких характеристик підприємства задля підвищення ефективності його діяльності, успіху у сфері збуту [1].

Як зазначає Мордвінцева Т.В., підприємству необхідна практична методика визначення ефективності маркетингової діяльності, аби керівництву підприємства можна було покластися на одержану інформацію (яка відповідним чином оброблена) при виробленні і прийнятті яких-небудь рішень, особливо вирішень стратегічного характеру. При слабкій ефективності маркетингової діяльності підприємство може не лише недоотримати економічну або іншу вигоду, але і нести суттєві втрати. У цьому і виявляється роль маркетингу як сучасного інструменту вдосконалення стратегічного управління промисловим підприємством [4].

При формуванні діючих систем менеджменту та маркетингу підприємства необхідно враховувати стадію життєвого циклу, на

якому воно перебуває. Стадії життєвих циклів організації - це проміжки часу, протягом яких діяльність організації характеризується відносною стабільністю таких параметрів, як:

- 1) напрям та інтенсивність розвитку;
- 2) стратегічні та тактичні цілі;
- 3) способи і особливості формування ресурсного потенціалу;
- 4) конфігурація організаційного механізму [5].

Діяльність підприємства у сфері організації системи менеджменту та маркетингу повинна відповідати тим цілям і завданням, які стоять перед ним на кожній стадії життєвого циклу. Це дозволяє якнайповніше використовувати наявний потенціал та адаптувати роботу суб'єкта господарювання до середовища, у якому воно перебуває.

Ефективно організована система менеджменту та маркетингу є необхідною передумовою отримання позитивних фінансових показників діяльності підприємства у поточному періоді та створення передумов для їх зростання на перспективу. Так, вона дозволяє здійснити покращення використання різних видів ресурсів й оптимізацію операційних витрат, збільшити частку ринку, а це призводить до зростання обсягів прибутку, покращенню показників рентабельності. В кінцевому результаті підприємство нарощує власний капітал і отримує можливість реінвестувати отримані кошти у свій подальший розвиток.

Значною є роль менеджменту та маркетингу також у забезпеченні високих кінцевих соціальних результатів роботи підприємства. Так, їх успішна організація дозволяє досягнути нарощування обсягів виробництва і збуту продукції, що, з однієї сторони, дає можливість повніше задовольняти потреби споживачів у продукції та послугах, а з іншої – як, правило, сприяє створенню нових робочих місць, отриманню гідної оплати праці та задоволенню соціальних потреб різних категорій працівників суб'єктів бізнесу.

Отже, ефективне функціонування системи менеджменту та маркетингу організації є передумовою її стабільної ринкової діяльності та реалізації завдань стратегічного розвитку. Ефективне управління у цих сферах створює передумови для формування позитивного іміджу підприємства на ринку, одержання ним максимальної віддачі від використаних ресурсів, забезпечення стабільності роботи в ринкових умовах та одержання високих

соціально-економічних показників.

Література:

4. Федоренко В. Г. Менеджмент: підруч. / В.Г. Федоренко – 3-тє вид., переробл. і доповн. – К.: Алерта, 2015. – 492 с.

5. Професійні якості менеджера з управління персоналом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://um.co.ua/5/5-6/5-69767.html>.

6. Дзекун Ю. Розвиток творчого потенціалу майбутніх менеджерів [Електронний ресурс] /Юрій Дзекун// Витоки педагогічної майстерності. - 2014. – Випуск 14. – С. 63-67. – Режим доступу: <http://dspace.pnpu.edu.ua/bitstream/123456789/4442/1/Dzekun.pdf>.

7. Мордвінцева Т.В. Роль маркетингу в стратегічному управлінні металургійними підприємствами / Т.В.Мордвінцева // Економіка та держава. – 2008. - №9. – с. 55-58.

8. Назарчук Т.В. Менеджмент організацій: навч. посіб. / Т.В. Назарчук, О. М. Косіюк. – К.: «Центр учбової літератури», 2016. – 560 с.

Приймак Н.С., к.е.н., доцент

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

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Процеси реформування всіх сфер економіки та аграрний характер окремих областей України посилюють актуальність та значимість забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств через формування ефективного апарату управління, заснованого на стратегічних інструментах обґрунтування господарських рішень

Аспекти стратегічного управління та розробки стратегії підприємства представлені в роботах зарубіжних класиків менеджменту: І.Ансоффа, П.Дойля, К.Ендрю, С.Левіцкі, Г.Мінцберга, М.Портера, А.Дж.Стріклєнда, А.Томпсона, Р.Фатхутдінова та інших. Не зважаючи на достатнє висвітлення даної проблематики й вітчизняними науковцями (Л.Довгань, М.Книшем, А.Наливайко, В.Немцовим, З.Шершньовою та іншими),

для української економіки проблеми стратегічного управління аграрним сектором є не достатньо повно висвітленими. Дослідження показують, що низький рівень конкурентоспроможності більшості сільськогосподарських підприємств зумовлений ситуаційним підходом до управління та низьким рівнем їх менеджменту.

Стратегія розробляється для всього підприємства як єдиної господарської одиниці на тривалий період і стосується концептуальних, життєво важливих для підприємства напрямів діяльності. Стратегія – комплексний план діяльності підприємства, який розробляється на основі творчого наукового підходу і призначається для досягнення довгострокових цілей підприємства.

В умовах ринку місія будь-якого економічного суб'єкта полягає у його процвітанні за рахунок успішного виконання певного набору соціально-економічних проблем. Саме з цього повинні виходити його стратегії.

Місія сільськогосподарських підприємств полягає у забезпеченні продовольчих потреб країни (для внутрішнього споживання та експорту) якісною конкурентоспроможною сільськогосподарською продукцією, що має вартісні параметри, достатні для забезпечення підприємству розширеного відтворення та покриття природних ризиків. Через послаблений фінансовий стан багатьох сільськогосподарських підприємств досягнення такої місії є для них не можливим.

Ринок сільгосппродукції характеризується еластичним попитом на продукцію та сезонним характером діяльності. Тому для підприємств сільськогосподарської галузі показниками диференціації можуть виступати обсяги зібраного врожаю (продукції тваринництва) і ціна продукції. Саме ці показники є основними, за якими визначаються конкурентні позиції підприємств як на регіональному, так і загальнодержавному аграрному ринку. Слід також відзначити, що до критеріїв диференціації можуть бути включені такі показники як рівень застосування мінеральних добрив та біододатків, наявність ГМО. Проте, для більшості вітчизняних аграріїв та споживачів, дані критерії є другорядними.

Ефективний менеджер, реалізуючи стратегію розвитку агрокомпанії, формування стратегічного набору починає із аналізу стратегічних альтернатив, до числа яких відносять: стратегію

стабільності, зростання, скорочення чи т.зв. стратегію «виживання».

Стратегія стабільності передбачає зосередження на існуючих видах діяльності та їхню підтримку [4]. Стратегія стабільності є традиційною для ситуації, коли підприємства не бачать можливостей зростання або задоволені існуючим становищем на ринку [2, с. 104]. Вона може обиратися лише на певний строк і лише фінансово стійкими сільськогосподарськими підприємствами, які працюють за сучасними технологіями виробництва сільгосппродукції продукції. Можливість застосування в сільському господарстві стратегії стабільності зумовлена низькими темпами змін технологій, у порівнянні з іншими галузями, а також інертністю більшості сільськогосподарських виробників до інновацій.

Для українських аграріїв, стратегія стабільності – це стратегія «невиходу з існуючих господарських рамок» - стратегія збереження посівних площ (із незначними членджами між пропорціями культур) та ринків реалізації продукції. Ризики, пов'язані із неврожаєм, природними катаклізмами чи хворобами тварин у даному випадку компенсуються диверсифікованими напрямками діяльності таких агропідприємств.

Стратегії зростання для сільськогосподарських підприємств передбачають збільшення їх розмірів, наповнення стратегічного портфеля додатковими видами діяльності та продукції, а також перехід на нові засади менеджменту, що забезпечують якісний розвиток підприємства. Останнє передбачає запровадження окремих елементів або цілої системи менеджменту якості підприємства. Саме стратегії зростання на основі нарощування виробничої функціональної стратегії повинні стати пріоритетними для сільськогосподарських підприємств, що буде слугувати підставою забезпечення їх конкурентоспроможності. Слід констатувати одну особливість українських агропідприємств – стратегія зростання для них невід'ємна від стратегії інтегрованого зростання, що пояснюється меншими обсягами необхідного капіталу, порівняно із стратегією диверсифікованого зростання.

Центральну роль в стратегії зростання повинен відігравати менеджер підприємства, який має її реалізовувати через ефективну систему стратегічних та організаційних змін, що в українських реаліях не завжди вдається через відсутність наукового підґрунтя

реалізації змін.

Стратегії скорочення обирають тоді, коли підприємство потребує перегрупування сил після тривалого періоду зростання або у зв'язку з необхідністю підвищення ефективності. Реалізація таких стратегій завжди проходить болюче. У більшості випадків, стратегії скорочення реалізуються агрофірмами, які не є фінансово стійкими внаслідок неефективного управління портфелем ризиків, притаманних саме агросфері. Скорочення відбувається наступними альтернативними шляхами: проведенням заходів по зменшенню витрат; закриттям або продажем одного з підрозділів заради досягнення довгострокових цілей; «збиранням врожаю»; ліквідацією підприємства.

Все більша кількість українських аграрних підприємств обирають в сучасних умовах так звану стратегію «виживання» - власники агрофірм укладають короткострокові контракти із іншими (як правило, багатопрофільними, широко диверсифікованими) компаніями, здаючи їм у оренду власні земельні площі, або використовують дані площі під т.зв. «нейтральні» агрокультури, які не приносять збитків, але забезпечують мінімальну рентабельність. Аналогічні прийоми управління застосовуються у інших галузях агробізнесу: тваринництві, переробці сільгосппродукції тощо. Така стратегія дозволяє зберегти капітал підприємства та у випадку сприятливої кон'юнктури ринку, переорієнтуватися на стратегію зростання чи стабілізації. Таке «заморожування» діяльності для власників є цілком виправданим – вони уникають наслідків стратегії скорочення, але при цьому, ринок агропродукції штучно змінюється, що викликає коливання цін та зміни у ринковій рівновазі.

Наявність зазначених альтернативних стратегічних сценаріїв розвитку, які реалізуються на ринку сільськогосподарської продукції має ряд негативних наслідків: для споживачів – коливання цін на сільгосппродукцію; для самих гравців ринку – послаблення позицій дрібних фірм, та погіршення конкурентних умов розвитку ринку; для держави – погіршення експортно-імпортного сальдо та зниження податкових надходжень. Єдиним виходом із зазначеної ситуації може стати лише ефективне державне регулювання та підтримка вітчизняних аграріїв через надання їм пільг та стимулювання розвитку малого бізнесу у даній сфері.

Література

1. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента: пер. с англ. / Под ред. Л.Г.Зайцева, М.И.Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 175 с.
2. Галушка З.І. Стратегічний менеджмент. / З.І. Галушка, І.Ф. Комарницький. – Чернівці.: Рута, 2006. – 248 с.
3. Євчук Л.А. Моделювання стратегічного набору сільськогосподарських підприємств на базі загальних стратегій / Л.А. Євчук // Інноваційна економіка. – 2014. - №2. – С. 91-95.
4. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент./ Г.І. Кіндрацька. – К.: Знання, 2006. – 366 с.

Трушкіна Н.В., к.е.н.

*Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ, Україна*

ЛОГІСТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ЗМІСТ І СКЛАДОВІ

На даний час спостерігається тенденція підвищення ролі логістичної діяльності підприємств. Це обумовлено зростанням значення логістичного сервісу, раціонального управління запасами та вимог до обслуговування споживачів. Це підтверджується й експертними оцінками. За даними Європейської логістичної асоціації, застосування логістичних розробок на практиці дозволяє скоротити час виробництва товарів на 25%, обсяги запасів до 30–70, терміни поставок – на 30–35, витрати на транспортування та збереження – на 15–20, собівартість продукції – на 30, витрати у сфері товарообігу – на 20, знизити тривалість робочого циклу на 50–70%. Поліпшення логістичного сервісу на 1% сприяє збільшенню частки ринку на 1% [1, с. 207; 2, с. 88].

Логістична діяльність має бути спрямована на зниження загальних витрат по всьому ланцюгу товароруху. Зарубіжний досвід свідчить, що зменшення логістичних витрат лише на 1% еквівалентно 10–15% зростанню обсягу продажів [3, с. 7].

Однак, незважаючи на таку пильну увагу до обраної проблеми з боку вчених і фахівців, актуальним і необхідним залишається проведення досліджень у напрямі подальшого розвитку наукових положень щодо організації логістичної діяльності підприємств.

На основі проведеного аналізу змісту визначень терміна «логістика» згідно з різними науковими концепціями уточнено зміст цього поняття як науки про управління потоками ресурсів (матеріальних, трудових, транспортних, інформаційних, фінансових тощо) при здійсненні сукупності взаємопов'язаних, послідовно виконуваних логістичних процесів (вивчення потреб та попиту споживачів; контрактна робота з постачальниками, транспортними організаціями та споживачами; матеріально-технічне забезпечення; складування матеріальних ресурсів; виробництво продукції; формування виробничих і складських запасів; обслуговування різних категорій споживачів; транспортування та збут готової продукції) та різноманітних логістичних послуг з метою скорочення витрат на логістичну діяльність і збитків за рахунок оптимізації потоків та удосконалення інформаційного забезпечення їх руху; зростання рівня якості обслуговування різних категорій споживачів і доходів від реалізації продукції; підвищення інвестиційної привабливості підприємства та рівня його конкурентоспроможності на вітчизняному та світовому ринках збуту.

У результаті дослідження виявлено, що при формуванні змісту поняття «логістична діяльність підприємства» необхідно застосовувати комплексний підхід. Тому пропонується розглядати весь перелік процесів логістичної діяльності в єдиному комплексі, а саме: матеріально-технічне забезпечення, транспортування та складування матеріальних ресурсів, процес виробництва продукції, формування виробничих і складських запасів, транспортування продукції споживачам, процес обслуговування споживачів і збут готової продукції.

При цьому логістичну діяльність підприємства доцільно розглядати як вид господарської діяльності, реалізація якої потребує здійснення послідовних процесів логістичної діяльності в єдиному комплексі, що дозволяє мінімізувати витрати та збитки підприємства з урахуванням впливу різних ризиків (політичних, інституційних, ринкових, фінансових, економічних, пов'язаних з процесами матеріально-технічного забезпечення, збутових, інформаційних).

Метою логістичної діяльності є здійснення всього переліку її процесів в єдиному комплексі, що сприятиме мінімізації витрат, поліпшенню рівня сервісу та якості обслуговування споживачів, а також підвищенню рівня рентабельності підприємств.

До основних положень логістичної діяльності підприємств віднесено: системний підхід до організації логістичних процесів на підприємстві; встановлення високого рівня обслуговування споживачів; аналіз логістичного ланцюга; вибір варіантів логістичної системи на основі порівняння їх техніко-економічних показників; розрахунки вартості кожної логістичної операції для техніко-економічного обґрунтування рішень з організації вантажопотоку; облік витрат, що пов'язані із здійсненням логістичних процесів; врахування потреб ринку при розробці процедури організації матеріального потоку; планування обсягів реалізації продукції; проектування ланок логістичного ланцюга; аналіз впливу змін в одній ланці логістичного ланцюга на матеріальний потік і результати логістичного процесу; створення та підтримка партнерських взаємовідносин між учасниками логістичного ланцюга; відповідність рішень з планування та організації матеріальних потоків загальній стратегії підприємства.

Аналіз спеціальної літератури свідчить про існування різноманітних наукових підходів до формування видів логістичної діяльності. Науковці виділяють такі види, як логістика запасів, транспортна, закупівельна, збутова, інформаційна, логістика виробничих процесів, логістика складування, логістика сервісного обслуговування, логістика фінансів і менеджменту [4, с. 30].

У науковій літературі зустрічаються пропозиції вчених до визначення видів логістичної діяльності за класифікаційними ознаками: функціональна диференціація – закупівельна, виробнича та розподільча логістика; ресурсна – матеріальна, фінансова, інформаційна та трудова логістика; галузева – логістика матеріального виробництва, логістика невиробничої сфери, інформаційна логістика; рівень локалізації – мікро-, мезо-, макрологістика; ступінь інтеграції – маркетингова логістика, логістичний менеджмент, логістичний сервіс; масштаби диверсифікації – підприємницька, комерційна та віртуальна логістика [5, с. 10].

Логістична діяльність може включати такі види: постачання або закупки; транспортні переміщення та вантажні перевезення; прийом товарів; розміщення їх на складі; контроль запасів; обробка поверненої продукції [6, с. 29].

Є пропозиції дослідників включати до видів логістичної діяльності логістику постачання, транспорту, складування,

виробничу логістику та логістику маркетингу [7, с. 51]. Інші пропонують включати інформаційну логістику, транспортну, виробничу, закупівельну, логістику запасів, логістику складування, розподільчу та логістику сервісу [8, с. 95-97].

Деякі вчені класифікують види логістичної діяльності таким чином: логістика постачання (забезпечення надійності поставок і гнучкості закупівель, оптимізація виробничих запасів, забезпечення високої якості обслуговування); виробнича логістика (скорочення виробничого циклу, оптимізація запасів, забезпечення раціонального використання матеріальних ресурсів); розподільча логістика (оптимізація товароруку з урахуванням життєвого циклу товарів, організація системи обслуговування клієнтів за замовленням, раціоналізація упаковки і тари); складська логістика (автоматизація і механізація складських і вантажно-складських робіт, впровадження електронного обліку управління складами) [9, с. 81].

Фахівці відокремлюють транспортну логістику, під якою розуміють оптимізацію транспортних систем, вибір виду і типу транспортних засобів; визначення різноканалних маршрутів доставки; забезпечення технологічної єдності транспортно-складського процесу. Складська логістика розглядається як оптимізація операцій, що безпосередньо пов'язані з переробкою та оформленням вантажів, розрахунок оптимального місця їх розміщення на складі та координація зі службами закупівель і продаж [10].

На основі узагальнення положень різних наукових шкіл запропоновано види логістичної діяльності систематизувати таким чином:

✓ закупівельна логістика (вибір постачальників, укладання договорів на поставку матеріальних ресурсів, закупка матеріальних ресурсів та їх транспортування на склади, формування виробничих запасів з метою безперервного здійснення процесу виробництва продукції);

✓ виробнича логістика (виробництво продукції, управління матеріальними потоками в процесі здійснення виробництва);

✓ транспортна логістика (вибір виду транспортних засобів і способу транспортування, укладання договорів на транспортне обслуговування, визначення раціональних маршрутів доставки, організація перевезень готової продукції споживачам);

- ✓ сервісна логістика (організація процесів обслуговування споживачів, поліпшення рівня сервісу);
- ✓ збутова логістика (укладання договорів на поставку продукції споживачам; реалізація продукції);
- ✓ інформаційна логістика (управління інформаційними потоками, інформаційне забезпечення здійснення логістичних процесів);
- ✓ логістика переробки (переробка та утилізація відходів виробництва);
- ✓ складська логістика (здійснення логістичних процесів на складах, формування виробничих і складських запасів);
- ✓ фінансова логістика (управління фінансовими потоками).

Виходячи з вищевикладеного, можна дійти такого висновку. У сучасних умовах господарювання підприємств логістична діяльність має базуватися на таких ключових концептуальних засадах: застосування комплексного підходу до організації логістичних процесів; скорочення витрат на їх здійснення; підвищення рівня сервісу та якості обслуговування споживачів; збільшення рентабельності від реалізації продукції; впровадження інформаційно-комунікаційних систем, цифрових технологій і логістичних концепцій.

Література:

1. Гаджинский А.М. Логистика / А.М. Гаджинский. – 20-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К⁰, 2012. – 484 с.
2. Економіка логістики / Є.В. Крикавський, О.А. Похильченко, Н.В. Чернописька, О.С. Костюк та ін.; за заг. ред. Є.В. Крикавського, О.А. Похильченко. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 640 с.
3. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами / Дж. Шрайбфедер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 304 с.
4. Чудаков А.Д. Логистика / А.Д. Чудаков. – М.: РДЛ, 2003. – 480 с.
5. Амоша А.И. Пути снижения затрат в организации логистической деятельности субъектов хозяйствования региона / А.И. Амоша // Маркетинг і логістика в управлінні суб'єктами господарювання: зб. наук. пр. – Сер. Економіка. – 2004. - Т. V. – Вип. 42. – С. 5-13.
6. Боровик Н.Ю. Логистика для будущих программистов как наука / Н.Ю. Боровик // Проблемы подготовки профессиональных

кадров по логистике в условиях глобальной конкурентной среды: III междунар. науч.-практ. конф., Киев, 4–6 окт. 2005 г. – К.: НАУ, 2005. – С. 27-31.

7. Семенов А.Г. Особливості розробки логістичної системи на металургійному підприємстві / А.Г. Семенов // Економіка та держава. – 2006. – № 6. – С. 49-51.

8. Калугина Е.О. Теоретические основы логистики в сфере общественного питания и проблемы терминологии / Е.О. Калугина // Проблемы подготовки профессиональных кадров по логистике в условиях глобальной конкурентной среды: VII междунар. науч.-практ. конф., 29–30 окт. 2009 г., Киев. – К.: НАУ, 2009. – С. 93-98.

9. Карнаухов С. Логистика как управленческая теория и система управления материальным потоком / С. Карнаухов // РИСК. – 2006. – № 2. – С. 79-90.

10. Кульчицкий А. Применение информационных технологий для решения задач транспортной и складской логистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oxs.ru>.

Відливана С.П., студентка

Науковий керівник: Ляшенко Г.П., к.е.н., доцент

Університет державної фіскальної служби України,

м. Ірпінь, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ В УКРАЇНІ

Становлення і розвиток інформаційного суспільства є характерною рисою ХХІ століття. Саме в інформаційному суспільстві активно розвиваються інформаційні і комунікаційні технології. Важливу роль у формуванні інформаційного суспільства відіграють телекомунікації. Дана галузь є важливим елементом збалансованого розвитку економіки будь-якої країни. Найбільш динамічною галуззю телекомунікацій є мобільний зв'язок, який за останнє десятиліття став одним з важливих елементів національної інфраструктури. Адже у сучасному суспільстві на першому місці знаходяться комунікації та швидкий обмін інформацією.

Дослідженням конкуренції, конкурентоспроможності та проблемних питань щодо особливостей ринку мобільного зв'язку України присвячено дослідження зарубіжних і вітчизняних науковців: В. Гранатурова, С. Воробієнко, Є. Іванова, С. Казанцева,

А. Пономарева, О. Степаненко, М. Постолатій та ін.

Ринок мобільного зв'язку впродовж останніх років залишається таким сегментом галузі зв'язку, що найбільш динамічно розвивається. Основними сегментами на ринку послуг зв'язку залишаються мобільний, телефонний фіксований та комп'ютерний зв'язок, спільна частка яких у загальних доходах від надання послуг зв'язку за підсумками 9 місяців 2016 року склала 83%.

Доходи від надання послуг мобільного зв'язку та комп'ютерного зв'язку демонструють тенденцію до збільшення протягом останніх чотирьох років (рис. 1).

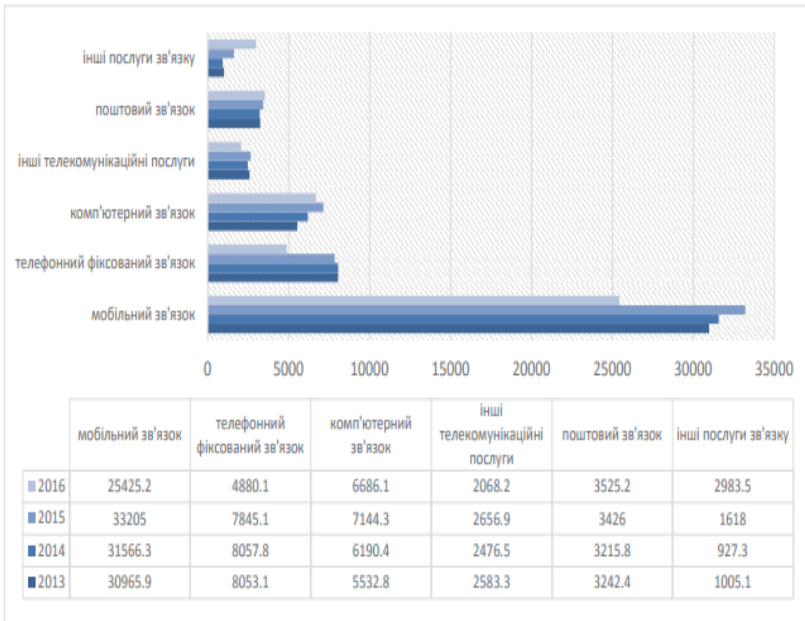


Рисунок 1 - Динаміка доходів від надання різних видів послуг зв'язку за 2013-2016 рр. , млн. грн. (побудовано за [3])

Так, доходи від надання послуг комп'ютерного зв'язку зросли на 20,8%. У період з 2013 по 2015 роки доходи від послуг мобільного зв'язку зросли на 7,2%. Спостерігається також зростання доходів від послуг мобільного зв'язку за 9 місяців 2016 року у порівнянні з аналогічним періодом 2015 року на 1,8%, що свідчить про позитивну динаміку зростання цього сегменту галузі зв'язку. У

2015 році доходи від надання послуг мобільного зв'язку склали 33205,6 млн. грн., збільшившись порівняно з попереднім періодом минулого року на 5,2%. При цьому за 9 місяців 2016 року цей показник склав понад 76% від загальнорічного показника у 2015 році [3]. Серед найбільш доступних для споживачів послуг в останні роки були послуги мобільного зв'язку, а також послуги широкосмугового доступу до Інтернету.

Структуру телекомунікаційної галузі, як і в попередні роки визначає ринок мобільного зв'язку. Зокрема частка доходів від надання послуг мобільного зв'язку склала 56% за 9 місяців 2016 року, при цьому частка доходів від надання послуг фіксованого телефонного зв'язку становила всього 11%. В загальній структурі доходів від надання послуг рухомого (мобільного) зв'язку найбільшу частку - 99,9% складають доходи від надання послуг стільникового зв'язку, збільшення обсягу яких у 2015 році відбулось на 5,2%, що призвело до збільшення загальної суми доходів від надання послуг рухомого (мобільного) зв'язку. За даними державної служби статистики України питома вага доходів від надання послуг мобільного зв'язку у загальному обсязі доходів від надання телекомунікаційних послуг у 2015 році склала 65,3%, що на 0,1% менше ніж у 2014 році. Достатньо низька частка доходів від надання Інтернет-послуг на рівні 15% пояснюється зростанням обсягів мобільного Інтернет-трафіку [3].

За даними Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2015 рік територія покриття мережами 3G збільшилась приблизно у 5 разів та дорівнює території таких країн, як Австрія, Швейцарія та Бельгія разом взятих. Зростання кількості кінцевих абонентських пристроїв, які працюють під управлінням операційних систем (смартфонів, планшетів), створило умови для зростання попиту споживачів на інформаційно-телекомунікаційні послуги з використанням високошвидкісних широкосмугових технологій радіодоступу та до значного збільшення обсягів мобільного Інтернет-трафіку. Протягом 2015 року суттєво зросли телекомунікаційні ресурси мереж у зв'язку із широким впровадженням на мережах рухомого (мобільного) зв'язку радіотехнологій третього покоління (3G).

Кількість абонентів мобільного зв'язку за 9 місяців 2016 року склала 57456,5 тис. осіб, що на 5,4% менше ніж у 2015 році. Спостерігалось зменшення кількості абонентів мобільного зв'язку у

2015 на 0,7% або на 450,1 тис. осіб у порівнянні з 2014 роком. При цьому у 2014 році, порівняно з 2013 роком кількість абонентів мобільного зв'язку зросла на 2458,5 тис. осіб, або на 4,2% [3].

Кількість абонентської бази мобільного зв'язку може зрости за рахунок розробки нової послуги переносимості телефонних номерів (MNP), тобто можливості абоненту переходити від одного оператора до іншого, не змінюючи свій номер (за планом запуск цієї послуги було намічено на другу половину 2016 р.) [2].

Аналогічну тенденцію до зростання демонструє показник забезпеченості населення мобільним зв'язком у розрахунку на 100 жителів, який у 2016 році склав 134,8%, що свідчить про високий рівень забезпеченості населення мобільним зв'язком. За даними державної служби статистики України найнижчі показники забезпеченості населення мобільним зв'язком на 100 жителів спостерігаються у Тернопільській області 86,1 та Хмельницькій області 86,9, водночас, найбільші показники забезпеченості у м. Києві 229,8, у Донецькій області 163,78, та Харківській області – 163,2.

Місткість ринку послуг мобільного зв'язку у 2016 році складає 57,4 млн. осіб. Частка ринку компанії «Київстар» становить 44% абонентів (25,3 млн. абонентів). При цьому частка ринку найближчого конкурента компанії «МТС» становить 36% абонентів (20,7 млн. абонентів) (табл. 1).

Таблиця 1 – Ринок мобільного зв'язку України

Оператор	Технології	Кількість абонентів, млн.	Частка ринку, %
Київстар	GSM, UMTS	25,3	44
МТС Україна/Vodafone	GSM, CDMA, UMTS	20,7	36
Lifecell	GSM, UMTS	9,7	16,9
Інтертелеком	CDMA	1,313	2,3
Інші оператори			0,8

Станом на 1 квітня 2016 року, кількість активних SIM-карток в Україні зменшилась порівняно з 2015 роком на 3,6 млн. і становила 57,1 млн. штук, таким чином рівень проникнення мобільного зв'язку в Україні становив 133% [5]. Це зумовлено популярністю мобільних телефонів з 2-ма SIM-картками. Крім мобільних телефонів сім-картки використовуються також в інших пристроях,

які потребують зв'язку для передачі даних чи їх віддаленого керування (наприклад різноманітні промислові датчики, сигналізації, термінали, тощо).

Основними операторами є Київстар, Vodafone, МТС Україна та Lifecell, які разом займають понад 96% ринку мобільного зв'язку в Україні. Проаналізуємо основні тарифи 3G для щоденного використання з невеликим трафіком. У цьому сегменті у кожного оператора є найбільша кількість пропозицій. Тому, щоб не перераховувати всі пакети поспіль, будемо орієнтуватися на середнє споживання середнім споживачем – до 1500 Мб трафіку в місяць.

Основними проблемами розвитку ринку мобільного зв'язку є:

- погіршення сталості функціонування телекомунікаційних мереж та порушення майнових прав операторів та провайдерів телекомунікацій України на тимчасово окупованих територіях та на території проведення антитерористичної операції;

- низька ефективність управління телекомунікаційною мережею зв'язку загального користування України, відсутність Національного центру оперативного-технічного управління мережами телекомунікацій України;

- нерівномірність забезпечення споживачів телекомунікаційними послугами особливо у сільській, гірській місцевості і депресивних регіонах;

- делегування повноважень органами місцевого самоврядування іншим суб'єктам господарювання (комунальним підприємствам) щодо організації доступу операторів телекомунікацій до об'єктів житлового фонду для розгортання будинкових розподільних мереж та нав'язування операторам телекомунікацій невластивих їм функцій з утримання елементів інфраструктури житлового фонду;

- нерегульованість питання забезпечення недискримінаційного доступу операторів та провайдерів телекомунікацій до елементів інфраструктури об'єктів будівництва, транспорту, електроенергетики [1].

На сьогоднішній день ринок мобільного зв'язку є одним з найперспективніших сегментів індустрії телекомунікацій. Проведене дослідження показало, що за останні роки структура ринку і позиції мобільних операторів є незмінними — лідерами залишаються компанії «Київстар» та «МТС».

Література:

1. Бойко А.Б. Оцінка сучасного стану галузі зв'язку та інформатизації в Україні [Електронний ресурс] / А.Б. Бойко // Економіка. Управління. Інновації. – Випуск № 1 (13). – 2015. – Режим доступу: [file:///C:/Users/%D0%9D%D0%B0%D1%82%D0%B0%D0%BB%D1%8F/Downloads/eui_2015_1_6%20\(5\).pdf](file:///C:/Users/%D0%9D%D0%B0%D1%82%D0%B0%D0%BB%D1%8F/Downloads/eui_2015_1_6%20(5).pdf).

2. Зубко Л.В. Аналіз конкуренції на ринку мобільного зв'язку України / Л.В. Зубко, Т.Л. Зубко, Я.В. Сапега // «Економіка. Менеджмент. Бізнес». – 2015. - № 3(13). – С. 107-114.

3. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Українці поступово відмовляються від зайвих SIM-карт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://itc.ua/news/ukraintsyi-postепенно-otkazyvayutsya-ot-lishnih-sim-kart>.

5. Сравнение тарифов 3G в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://trushenk.com/sravnenie-tarifov-3g-v-ukraine.html#sravnenie3g-2>

Вілюра Т.С., студент

Потанова А.Г., к.г.н., доцент

*Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки, м. Луцьк, Україна*

ВИДИ МАРКЕТИНГУ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА

У діяльності будь-якого сучасного підприємства застосовуються маркетингові принципи, інструменти та концепції, які дозволяють здійснювати успішну комерційну діяльність та краще пристосуватися до умов ринкової економіки. На сьогодні усі ринки насичені різноманітними товарами та розподілені між конкретними виробниками, тому новим підприємствам для просування на ринку необхідно проводити маркетингові дослідження та використовувати певний вид маркетингу. Отже, дослідження різних видів маркетингу та їх характеристик є актуальним завданням.

Мета дослідження – визначити види маркетингу та охарактеризувати їх.

Маркетинг – комплексна система організації виробництва і збуту продукції, орієнтована на задоволення потреб конкретних споживачів й отримання прибутку на основі дослідження і

прогнозування ринку, вивчення внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства-експортера, розробки стратегії і тактики поведінки на ринку за допомогою маркетингових програм [4].

П.Ф. Друкер вважав, що метою маркетингу є пізнання та розуміння клієнта та визначення, що товар і послуга будуть точно підходити останньому і продаватимуть себе самі [2].

Спочатку уся маркетингова діяльність зводилася до епізодичного коректування виробництва і збуту, відповідно до змін ринкової ситуації. Пізніше до маркетингових досліджень долучилося прогнозування та планування тривалих змін обсягів, продаж, рівень витрат тощо. Сьогодні маркетинг виступає як спосіб діяльності підприємців і специфічний підхід до господарювання за ринкових умов.

Маркетинг підвищує інформативність, вибірковість та ефективність дій споживачів щодо придбання та споживання товарів і послуг; сприяє створенню дієвих каналів зв'язку з організаціями та підприємствами; покращує координацію ресурсів завдяки оптимізації режиму роботи підприємств, руху запасів і товарного асортименту, витрат на рекламу тощо; впливає на погляди людей та образ їхнього життя; сприяє поліпшенню якості життя шляхом виробництва безпечніших та якісніших товарів, а також проведенням роз'яснювальних заходів серед споживачів щодо якості та способів споживання товарів і послуг [3].

Головною особливістю маркетингу є його орієнтація на потреби споживачів. Адже саме потреби є основним об'єктом уваги виробників товарів і послуг, від задоволення яких виробники реалізують свою кінцеву мету – отримання прибутку.

Виділяють такі основні принципи маркетингу: досягнення кінцевого результату виробничо-збутової діяльності відповідно до довгострокових цілей підприємства; орієнтація на тривалий результат маркетингової діяльності, що надає особливого значення дослідженням з прогнозування виробництва й ринку; концентрація дослідницьких, виробничих і збутових зусиль на вирішальних напрямках маркетингової діяльності; застосування у взаємозв'язку об'єднаних стратегії й тактики, їх пристосування до вимог потенційних споживачів; цілеспрямований вплив на купівельний попит з метою його «належного» формування [3].

Тривалий період розвитку маркетингу, особливості його використання в різних країнах, галузях, організаціях та на

підприємствах, зумовили появу різноманітних його видів.

Залежно від орієнтації маркетингової діяльності розрізняють: маркетинг, орієнтований на продукт чи послугу; маркетинг, орієнтований на споживача та змішаний (інтегрований) маркетинг.

Залежно від сфери маркетингової діяльності розрізняють: споживчий маркетинг; маркетинг типу «business to business»; посередницький маркетинг та маркетинг прямих інвестицій [1].

За метою маркетингової діяльності можна виділити: комерційний маркетинг та некомерційний маркетинг.

За ознакою територіальної сфери реалізації продукції виділяють: внутрішній маркетинг та зовнішній (міжнародний) [5].

Залежно від терміну, на який розрахована маркетингова політика підприємства, виділяють: стратегічний, тактичний та оперативний маркетинг.

За пріоритетними завданням виділяють диференційований, недиференційований та концентрований маркетинги.

Залежно від темпів виробництва (збуту) товарів маркетинг поділяють на швидкий, помірний та скорочуваний [1].

Залежно від стану попиту розрізняють наступні види маркетингу: конверсійний, розвиваючий, ремаркетинг, демаркетинг, синхромаркетинг, підтримуючий, маркетинг-реагування, маркетинг-протидія, персональний та інноваційний [5].

Види маркетингу залежать від спрямованості ринків і суб'єктів ринкових відносин та особливостей збуту продукції. Виділяють такі види: маркетинг засобів виробництва, маркетинг споживчих товарів та маркетинг послуг [3].

Залежно від міри диференціації маркетингової діяльності розрізняють масовий маркетинг та диференційований маркетинг.

За ступенем охоплення цільової аудиторії маркетинг буває наступальний (агресивний), пробний, вибірковий та масовий.

За ступенем охоплення території мають місце такі види маркетингу, як: національний, міжнародний, експортний та імпортований.

Залежно від маркетингової стратегії і тактики конкурентів маркетинг буває: імітаційний, інноваційний, оборонний та атакуючий (або агресивний) [1].

На початку 1990-х років, коли текстові сайти почали розміщувати інформацію про товари, з'явився ще один вид маркетингу – інтернет-маркетинг.

Кожен вид маркетингу має свої особливості, пов'язані з відмінними характеристиками підприємств. Науковці, вивчаючи маркетинг, виділяють різні його види за окремими критеріями. Лисова М.Ю. класифікує маркетинг за видом товару та за станом попиту і виділяє: маркетинг споживчих товарів, маркетинг товарів виробничого призначення, маркетинг послуг, маркетинг організацій (імідж), маркетинг ідей (спрямований на зміну ставлення до певних явищ), маркетинг-місць (створення сприятливих відносин до різних місцевостей), маркетинг окремої особистості. Подібну класифікацію можна зустріти у Є.П. Голубкова, Р.К. Цахасвої, Т.В. Муртузалієвої та С.А. Алієвої [3].

Застосувати якийсь один вид маркетингу не завжди є правильним і можливим, тому потрібно засвоїти різницю в кожному виді, зрозуміти усі переваги та недоліки.

Отже, маркетингова діяльність має велике значення і впливає на підвищення рівня ефективності підприємства. За допомогою маркетингових досліджень підприємства отримують інформацію про те, які вироби хотіли б купувати споживачі та яку ціну вони готові за них заплатити, а також, де збут продукції дасть найбільший прибуток, тобто досліджується попит та його територіальний розподіл. Правильно обраний вид маркетингу дозволить розвиватись підприємству швидкими темпами, охопити нові ринки або сектори ринку та ефективно здійснювати свою діяльність для отримання прибутку.

Література:

1. Балацький Є.О. Маркетинг: навч. посіб. / Є.О. Балацький, А.Ф. Бондаренко; ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ». – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. – 397 с.

2. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации / П.Ф. Друкер. – М.: «Вильямс», 2018. – 432 с.

3. Марченко С.М. Маркетинг: навч. посіб. / С.М. Марченко. – К.: МАУП, 2006. – 104 с.

4. Олексенко Р.І. Функції та роль маркетингу в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / Р.І. Олексенко, І.О. Краскова, М.М. Поліщук. // Ефективна економіка. – 2011. – № 11. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_11_21.

5. Петруня Ю.Є. Маркетинг: навч. посіб. / Ю.Є. Петруня, В.Ю. Петруня. – 3-тє вид., переробл. і доповн. – Дніпропетровськ: Університет митної справи та фінансів, 2016. – 362 с.

Вовчук О.М., студент
Науковий керівник: Шпилик С.В., к.е.н., доцент
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя, м. Тернопіль, Україна

ТРЕЙД МАРКЕТИНГ У СИСТЕМІ ЗБУТУ ПІДПРИЄМСТВА

В Україні трейд-маркетинг сьогодні перебуває на стадії розвитку. Аналізуючи досвід іноземних компаній, можна уникнути багатьох помилок та швидшими темпами вийти на європейський ринок. Говорячи про маркетинг, багато хто розуміє його винятково як діяльність. Багато компаній мають великий штат маркетологів, які займаються самою продукцією, рекламою, дослідженням ринків і конкурентів, але випускають з виду, що товар повинен пройти довгий шлях, попадаючи на полиці магазинів, доступні покупцю. Ця тема є доволі актуальною сьогодні, бо трейд-маркетинг існує для того, щоб керувати ринком, своєю часткою ринку і, відповідно, прибутковістю через управління торговими посередниками. Інакше кажучи, трейд-маркетинг – це діяльність всіх учасників торгівлі, спрямована на організацію просування товару від виробника до кінцевих споживачів, найвигіднішим для всіх учасників товароруку методом. Ціль статті полягає у розкритті сутності поняття трейд-маркетингу, основних його складових, та їх значення для збутової діяльності підприємства.

Правильнішим визначенням поняття трейд-маркетингу є: трейд (торговий) маркетинг – це комплекс заходів, спрямованих на вивчення і задоволення потреб споживачів проміжної торговельної ланки (дистриб'юторів, дилерів тощо), а також стимулювання кінцевих споживачів у місцях продажу. Сьогодні використання посередників у торгівлі пояснюється тим, що неперевірена ефективність у забезпеченні широкої доступності товару і доведення його до цільових ринків, контакти, досвід, знання регіональних ринків, спеціалізація і розмах діяльності [3]. Торговий маркетинг відрізняється від споживчого маркетингу лише об'єктом, тобто, в першому випадку комплекс маркетингу спрямований на вивчення і задоволення потреб торгової ланки, а в другому випадку – безпосередньо на кінцевого споживача. Це означає, що трейд-маркетинг розглядає покупця своєї продукції як споживача, беручи

до уваги, що головна мета будь-якої торгової ланки – отримання максимального прибутку. Головна ж мета трейд-маркетингу, як писав Р. Моррис, – забезпечити міцне положення торгової марки на ринку, «проштовхнути» товар через торгівельну мережу (канали) до споживача [1].

Навіть наймасштабніші рекламні бюджети можна вважати викинутими на вітер, якщо виробник не потурбується про стимулювання інтересу до продукту з боку проміжних покупців. Змусити ретеллера купити товар і ефективно проштовхнути його через ланки товаропровідної мережі до кінцевого споживача – завдання, яке компанії вирішують за допомогою трейд-маркетингу. Трейд-маркетинг – це діяльність, спрямована на вивчення і задоволення потреб торгової ланки. Тепер великі компанії виділяють функцію трейд-маркетингу в окрему штатну одиницю (підрозділ).

Інструменти трейд-маркетингу [4]:

- POS-матеріали (оформлення місць продажу, реклама виробів, яка працює в місцях продажів: воблери, шелфтокери, цінники, стопери, постери, бірки, календарі, брелоки, і будь-які інші сувенірні предмети з логотипами товарів), які інформують про товар і служать для залучення уваги покупця;

- мотиваційні акції (стимулювання призами або грошовим еквівалентом, співробітників (закупників товару в оптовому каналі, торгових команд, які розповсюджують продукцію в торгові точки, продавців і закупників торгових точок) різних компаній, що входять в збутову ланцюжок, через який йде продукт до кінцевого споживача);

- акції, спрямовані на збільшення обсягу закупівлі (купи X одиниць продукції – отримай 1 одиницю продукції безкоштовно, як стимулювання);

- акції, спрямовані на збільшення ширини продуктової лінійки певного виробника в торговій точці (чим більший асортимент продукції певного виробника пропонує торгова точка, тим кращі умови роботи для торгівельної точки надає виробник;

- акції спрямовані на зменшення протермінованої дебіторської заборгованості (якщо «продавець» вчасно платить «постачальнику», то «постачальник» всілякими способами «мотивує» «продавця»);

- акції зі збільшення активної клієнтської бази (стимулюється

торгова команда, розповсюджуючи продукт виробника, за те, що продає його у якомога більшій кількості торгових точок);

- акції зі збільшення валового обсягу продажів або виручки («постачальник» мотивує різними методиками «посередників» конкурувати між собою за кінцевого споживача, зазвичай «постачальник» - це одне комерційне підприємство, а «посередники» - персонал інших комерційних підприємств).

У деяких випадках трейд-маркетинг як комплекс маркетингових заходів, покликаних вирішувати завдання присутності продукції в торговельних точках на найкращих місцях і за рекомендованою ціною, включають до сфери маркетингу. В інших ситуаціях, розглядаючи його як інструмент, стимулюючий збут, зараховують до сфери продаж. Нині великі компанії, скорочуючи витрати на пряму рекламу, багатократно збільшують бюджети трейд-маркетингу. Список завдань, які компанія може вирішити методами трейд-маркетингу, доволі великий. Грамотно організоване стимулювання торговельних посередників дозволяє підвищити рівень продажу і дистрибуції, зростанню активності торгівлі у “несезон”, формує і підвищує лояльність торгівлі до компанії та її продукту. Ефект від застосування цього інструменту можна отримати, планомірно діючи на ланки товаропровідного ланцюга і всі канали збуту. Як відмічав С. Калінін, національний директор з торгового маркетингу і бізнесу он-трейд компанії “САН Інтербрю”: “Для кожної ланки існує свій специфічний набір методик, навіть всередині однієї ланки може бути до десятка субкатегорій і варіантів. Недоцільно і неефективно пропонувати всім типам роздрібних точок одну схему стимулювання. Очевидно, що супермаркет дуже відрізняється від кіоску, а павільйон від дискаунтера” [2]. Стратегії трейд-маркетингу описують порядок використання компанією обмежених ресурсів з метою досягнення максимального результату. Це збільшення продажів і отримання від них доходу в довгостроковій перспективі.

Функціонал трейд-маркетингу включає в себе: стратегію мерчандайзингу; програми співпраці з клієнтами; систему показників продажів.

1) Стратегія мерчандайзингу – це розробка рекомендацій щодо розкладок товару у кожному каналі збуту. Рекомендації розробляються на основі експертизи, проведеної для кожного товару окремо (визначення пріоритетних, основних і додаткових

позицій товару; скільки позицій повинен включати в себе асортимент кожної торгової точки; місця в торговому каналі для конкретного продукту; формування мінімального необхідного запасу по кожній позиції товару).

2) Програма співпраці з клієнтами – це інструменти трейд-маркетингу, які ми розглянули вище.

3) Система ключових показників продажів команди дозволяє: визначити потенційне зростання обсягу продажів у певному каналі збуту або на певній території; запланувати необхідну кількість ресурсів для реалізації потенційного зростання; дати оцінку досягнення поставлених цілей по каналу збуту або території продажів [3].

Сукупність цих трьох складових повністю визначає ефективність стратегії торгового маркетингу. Ефективна стратегія трейд-маркетингу - яка приносить додаткові продажі і прибуток.

Використовуючи досвід російських трейд-маркетингових агентств, які вже стикалися із складнощами перехідного етапу розвитку роздрібного ринку, українські підприємці мають всі шанси уникнути помилок російського бізнесу. Західні методи просування товару, адаптовані до внутрішніх умов країн Радянського Союзу, і рішення, розроблені безпосередньо для російських умов, дають реальну можливість українським виробникам вийти на європейський рівень маркетингу швидшими темпами, ніж якби український ринок самостійно пройшов через усі складності, які випали на долю російського ринку.

Розумне застосування сучасних засобів трейд-маркетингу дасть можливість українським виробникам, підприємцям збільшити обсяги продажу та вийти на нові ринки. Трейд-маркетинг існує для того, щоб керувати ринком, своєю часткою ринку і, відповідно, прибутковістю через керування торгівельними посередниками [3].

Література:

1. Моррис Р. Маркетинг: ситуации и примеры: пер. с англ. / Р. Моррис. – М.: Банки и биржи, 1994. – 206 с

2. Максимов А. Второе рождение стимулов / А. Максимов // Новый маркетинг. – 2008. - №6. - С. 56–59.

3. Трейд маркетинг у системі збуту підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb>

4. Трейд-маркетинг [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>

Кошкіна Д.А., студентка
Науковий керівник: Дорофєєва Х.М., к.е.н., старший викладач
*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна*

МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КРАУДСОРСИНГУ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА ОСНОВІ ДОСВІДУ ПРОВІДНИХ КОМПАНІЙ

На сучасному етапі розвитку підприємництва з'являється все більше можливостей та інструментів щодо покращення функціонування власного бізнесу. Одним із таких інструментів можна вважати краудсорсинг, який в сучасних умовах сприяє розвитку не лише великого, але й малого та середнього бізнесу. Оскільки даний напрям використовується вітчизняними підприємствами не дуже масштабно, то виникає необхідність проаналізувати особливості та проблеми впровадження краудсорсингу українськими підприємствами, також доцільно розглянути на успішних прикладах використання даного інструменту зарубіжними компаніями.

У розгляд даної тематики значний внесок зробили зарубіжні Е. Хіппель, С.Огава, Ф. Піллер Д. Хау та вітчизняні науковці та практики такі як О. Марченко, В. Тигипко, М. Бобровський, Т. Циганкова, В. Савчук, А. Череп.

Метою роботи є визначення можливостей застосування та використання краудсорсингу як нової технології для підвищення іміджу і мінімізації витрат та, як наслідок, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних компаній.

В сучасних умовах розвитку суспільства компанії всього світу все більше прагнуть стати передовими лідерами на світовому ринку та отримати суспільне визнання, іноді вони залучають та використовують для цього зовнішні ресурси, наразі мова йде про краудсорсинг.

Цей термін вперше було використано науковцем Джеффом Хауї та редактором журналу «Wired» Марком Робінсоном у 2006 році. Термін утворений з двох англійських слів: crowd – «натовп» та sourcing – «використання ресурсів». Вони вважають краудсорсинг інновацією, орієнтованою на користувача, при якій виробники покладаються на користувачів не тільки у формулюванні потреб, а й у визначенні виробів і удосконалень, які б задовольнили ці

потреби [1, с. 9].

Аналізуючи визначення запропоновані нам науковцями, ми пропонуємо власний погляд на поняття «краудсорсинг»; це залучення підприємством великої кількості споживачів певної продукції та інших зацікавлених особистостей для формування ідей, бізнес-планів, реалізації власного потенціалу, які виконують дану роботу безкоштовно або за мінімальну винагороду без укладення трудового договору.

Можна стверджувати, що переваги використання даного напряму підприємствами є більш значимими та глобальними, ніж його недоліки. Ми вважаємо, що перевагами є: мінімізація витрат компанії, низькі витрати, що стосуються поширення інформації про конкурс за допомоги використання мережі Інтернет, достатньо висока швидкість реагування натовпу, підвищення лояльності споживачів за рахунок ефекту потрібності ідеї кожного учасника для компанії, підвищення іміджу компанії.

Проте, підприємці, які в процесі своєї діяльності мають намір застосувати краудсорсинг, натрапляють на певні фактори, які можуть перешкоджати його використанню у повному обсязі, а саме: виконавці не є чітко підконтрольні підприємцю та його бізнесу, спілкування з ними відбувається не на такій основі, як з підлеглими, що тягне за собою неможливість контролювання термінів виконання поставленого завдання, а також обумовлення яких-небудь особливих умов, що можуть впливати на його виконання. Також, важливим є неможливість збереження конфіденційності інформації, оскільки контакт відбувається з доволі великою масою людей, і не передбачає можливості особливих умов збереження конфіденційності.

На нашу думку, застосовуючи даний напрямок у своїй діяльності, підприємства сприятимуть підвищенню рівня довіри споживачів до власної продукції, що у свою чергу це сприятиме покращенню іміджу компанії.

Наразі спостерігається, що реалізація краудсорсингу в нашій державі поки що відбувається обмеженими діями, такими як - проведення акцій, створення сайтів.

Необхідно зазначити, що краудсорсинг активно застосовують компанії в країнах з розвинутою економікою, наприклад, США, Китай, Японія, Канада, країни Європи та інші. Одним з найефективніших прикладів використання краудсорсингу є

соціальні мережі: facebook, vkontakte, twitter, linkedIn та ін. Весь переклад зазначених мереж здійснювався силами бажаючих [2].

В межах нашого дослідження доцільно розглянути найцікавіші приклади провідних компаній, які в процесі здійснення своєї діяльності охоплюють дуже великий сегмент ринку та продукція яких користується великим попитом. Наприклад, Procter & Gamble запустила свій проект в мережі — InnoCentive, в якому всім бажаючим пропонують різноманітні завдання, а автори найкращих рішень отримують винагороду від компанії. Також, Ford провів конкурс поміж користувачів мереж на найкращу рекламу автомобіля Ford Mustang — переможець отримав це авто. Доречно згадати мережу кав'ярень Starbucks, яка теж створила окремий сайт, на якому збирає неординарні рішення та пропозиції, стосовно свого розвитку. Всім відома компанія Nike представила онлайн-конструктор, за допомогою якого клієнти могли зібрати кросівки своєї мрії [3].

Отже, бажаючі готові виконувати певні завдання навіть безкоштовно, адже головним стимулом слугує втілення власних ідей та пропозицій у виробництві, а також просування улюбленої компанії, а підприємці у свою чергу – отримують прибуток за рахунок мінімізації витрат підприємства, а також залучають велику кількість нових, вже лояльних споживачів.

Як вже зазначалось раніше, в Україні краудсорсинг використовується обмежено, частіше за все вітчизняні підприємці вдаються до застосування аутсорсингу, що являє собою передачу компанією частини її завдань або процесів стороннім виконавцям на умовах субпідяду. Також, частіше за все застосування краудсорсингу спостерігається у діяльності великих компаній. Проте використання даного інструменту в малому та середньому бізнесі, на нашу думку, також значно сприятиме підвищенню попиту на продукцію підприємств та задоволенню потреб більшої кількості споживачів, а отже і зростанню національної економіки в цілому.

Яскравим прикладом краудсорсингу в Україні є сайт «Pra.in.ua» [4], який почав працювати у червні 2017 року, на якому зібрана у вільному доступі найбільша онлайн-база мешканців території України, які народилися в період між 1650 і 1920 роками. Сайт дозволяє не тільки уточнити дані про своїх родичів, але і дає можливість побудувати генеалогічне дерево своєї родини. Доступ

до бази є безкоштовним.

Ще одним прикладом використання краудсорсингу в Україні є оголошення конкурсу агентством маркетингу Brainberry на кращий відеоролик про енергетичний напій «Нон-стоп». Креативнішу роботу компанія поширювала як вірусну рекламу.

Потрібно наголосити, що цей інструмент використовують не лише приватні підприємства, а й державні органи. У березні 2011 р. Державна служба молоді та спорту оголосила умови конкурсу на розробку усіма бажаними логотипу значка «Я – за здоровий спосіб життя!». Роботу переможця конкурсу будуть використовувати у всіх заходах, які проводяться молодіжними та спортивними організаціями. Окрім підвищення самооцінки переможець також отримав річний абонемент у спортклуб [5].

Аналізуючи вищезазначене можна наголосити на тому, що широкі можливості використання краудсорсингу можуть сприяти розвитку не тільки великого, але й малого та середнього бізнесу шляхом зниження витрат на оплату праці професіоналу для формування ідей для бізнес-проектів шляхом залучення населення, яке найчастіше належить до цільової аудиторії. Компанії одночасно і підвищують зацікавленість споживачів та мають можливість майже безкоштовно відібрати найкращу ідею, а також підвищити імідж підприємства та його конкурентоспроможність.

Література:

1. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса = Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd is Driving the Future of Business. — М.: «Альпина Паблишер», 2012. — 288 с.
2. Краудсорсинг в переводах сайтов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://habrahabr.ru>
3. Як народ може змінити країну, або Майбутнє за краудсорсингом [Електронний ресурс] / С. Тутов. – Режим доступу: <http://ua.racurs.ua/1580-yak-narod-moje-zminyty-krayinu-abo-maybutnie-za->
4. PRA.IN.UA 2017 [Электронный ресурс]. - Режим доступу: <https://pra.in.ua/about>
5. Краудсорсинг: работает топа [Електронний ресурс] / А. Назарук. – Режим доступу: <http://politikan.com.ua>

СЕКЦІЯ 7. ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ МОДЕЛЮВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

*Капітула С.В., к.е.н., доцент
Криворізький національний університет,
м. Кривий Ріг, Україна*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТВОРЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ПІДПРИЄМСТВ ГМК НА БАЗІ СИСТЕМИ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ

В сучасних кризових умовах діяльності для більшості вітчизняних суб'єктів господарювання і в тому числі для підприємств гірничо-металургійного комплексу (ГМК) гостро постає проблема кадрової безпеки, що обумовлено рядом негативних тенденцій в економічному середовищі. Більшість досліджень у цій галузі доводять, що рівень кадрової безпеки безпосередньо залежить від систем освіти та навчання, що функціонує на підприємстві [2-4].

Існуючі підходи до вирішення цього питання на більшості підприємств не здатні протистояти сучасним загрозам щодо зниження кадрового потенціалу та кадрової безпеки, а отже потребують негайного вдосконалення та модернізації. Ефективне функціонування сучасного промислового підприємства неможливе без якісної системи підготовки кадрів, функціонування та розвиток якої, в свою чергу, неможливий без сучасних інформаційних систем [5; 9].

Сучасний стан ринкової економіки України вже характеризується конкуренцією, яка надалі, на нашу думку, буде ще більш гостріша, між підприємствами різних галузей економіки за якісні трудові ресурси, що обумовлюється складною кон'юнктурою ринку та певними кризовими явищами. Одним з таких кризових явищ є суттєвий відтік освіченого та досвідченого персоналу з галузі та взагалі з країни, що негативно відображається на рівні ефективності діяльності підприємства та її економічній безпеці.

Однією із складових економічної безпеки підприємства є кадрова безпека [6], яка поділяється на:

- кадровий потенціал підприємства;

- стратегію взаємозамінності працівників;
- рівень кваліфікації персоналу підприємства до певного рівня;
- забезпечення необхідного рівня економічної ефективності використання персоналу.

Для даної роботи особливого значення набуває оцінка та підвищення кваліфікації персоналу підприємства, що вимагає акцентувати увагу на наступному [3]:

1. Як часто в минулому працівники підприємства проходили курси підвищення кваліфікації, були на відповідних конференціях або семінарах? Коли це було в останній раз?

2. Чи має підприємство, що досліджується, власні курси або навчальні заклади для підвищення кваліфікації працівників?

3. Чи є у цього підприємства можливості для підвищення кваліфікації працівників в інших навчальних закладах або на інших підприємствах?

4. Чи є у регіоні, де знаходиться підприємство, навчальні заклади, що готують спеціалістів необхідної кваліфікації?

Відповіді на ці питання дадуть змогу оцінити перспективи підвищення кваліфікації персоналу підприємства, а разом з тим і перспективи підвищення кадрової безпеки підприємства.

Очевидно, що вирішення всіх вищезазначених проблем можливе лише при застосування комплексного інноваційного підходу, чим, на нашу думку, є корпоративний університет.

Історія створення та розвитку корпоративних університетів на Заході налічує вже більше 100 років. За весь цей період вони довели свою необхідність та ефективність при вирішенні проблеми невідповідності кваліфікації певної частини персоналу вимогам до нього. В першу чергу, це обумовлено зміною устаткування, методик та технологій виробництва, що вимагає нових знань та навичок у колективу підприємства. Подібні проблеми виникали й раніше і вже існують методи їх вирішення, які полягають в направленні відповідних спеціалістів на навчання або на курси підвищення кваліфікації. Однак даний підхід має певні недоліки, що полягають у великих матеріальних витратах і витратах часу, що необхідний для підготовки спеціалістів. Вирішенням цього питання є, на нашу думку, застосування корпоративного університету на базі системи дистанційного навчання (СДН), що дозволяє проводити якісне та ґрунтовне навчання персоналу не відриваючи їх від виконання основних професійних обов'язків.

На сьогоднішній день, під час прогресивного розвитку інформаційних технологій, сформувалась нова форма навчання – дистанційна. Система дистанційного навчання заснована на використанні глобальних та корпоративних мереж і може бути впроваджена на будь-якому підприємстві. Від традиційної системи СДН відрізняється більш індивідуальним характером навчання та передбачає викладення матеріалу через комп'ютерні мережі, залучаючи висококваліфікованих фахівців з власного підприємства, які добре знають специфіку його роботи і сприяють розробці курсів, виступаючи в ролі лекторів і консультантів [3]. Очні зустрічі з групами відбуваються лише при викладанні основного матеріалу, а взагалі працівник навчається самостійно в вільний від роботи час і в разі виникнення питань звертається через мережу за консультацією до викладача. Важливою особливістю СДН є розподіл курсу на окремі розділи (модулі), кожен з яких вимагає обов'язкового контролю отриманих знань шляхом розв'язку тестових, ситуаційних завдань, ділових ігор, тощо. Наприкінці курсу підсумкове модульне завдання, оцінка результатів навчання та прийняття рішення про підвищення рівня кваліфікації [8].

СДН має певні особливості та переваги: доступність навчання широкій аудиторії; розробка та одночасне проведення різноманітних курсів для працівників різних категорій, кваліфікацій і професій, що дозволяє прискорити процес навчання; можливість вільного вибору часу для навчання, що не відриває працівників від виробництва; доступ усіх учнів до навчального матеріалу в електронному вигляді та додаткової інформації в мережі Internet; зручне подання матеріалу з використанням гіперпосилань та анімацій, що допомагає краще і легше його засвоїти; проведення дискусій та тематичних конференцій в мережі, з запрошенням фахівців різного профілю та інше.

На сьогоднішній день існує декілька СДН професійного спрямування, однак найбільш придатною для застосування на підприємствах вітчизняного ГМК є СДН «Агапа», що розроблена криворізькими вченими та фахівцями компанії ТОВ «АВ-Консалтинг», та має сутність клієнт-серверного забезпечення, створеного з використанням мови програмування PHP та СУБД MySQL [1]. Зовнішній вигляд головної сторінки СДН «Агапа» наведено на рис. 1.

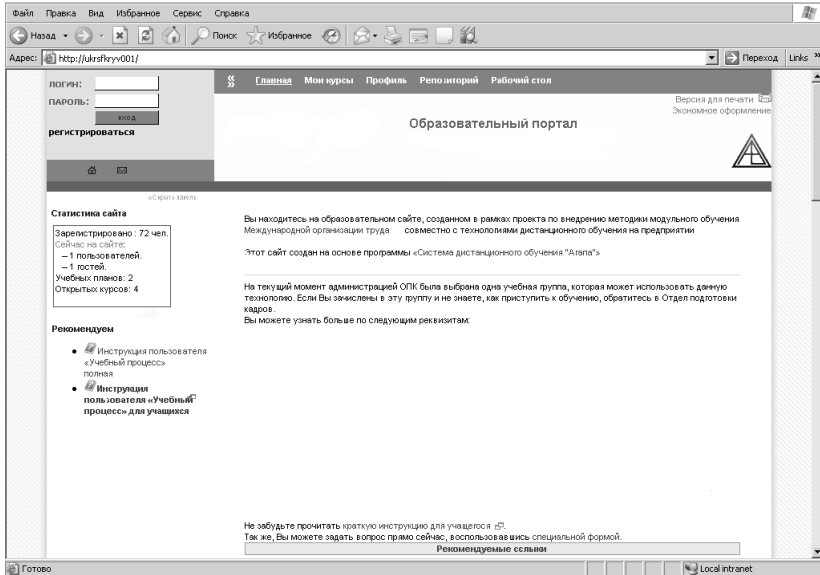


Рисунок 1 - Зовнішній вигляд головної сторінки СДН «Агапа»

СДН «Агапа» дозволяє інтерактивно створювати нові навчальні елементи, реєструвати велику кількість користувачів, об'єднувати їх в навчальні групи та контролювати кожен етап їх навчання, що позитивно впливає на якість освоєння матеріалу та на кадрову безпеку підприємства. Керівництво підприємства при даній організації учбового процесу має можливість контролювати інтенсивність навчання кожного користувача системи та його успішність (рис. 2).

Впровадження СДН «Агапа» на ряді промислових підприємств України довело її ефективність та актуальність. Проведені дослідження показали, що при застосування вищезгаданої системи ефективність навчання співробітників підвищується на 28-36%, а рівень кадрової безпеки (при проведенні її оцінки за розробленою методикою [7]) збільшується в середньому на 10-12%.

Таким чином, вважаємо, що для вирішення проблем кадрового забезпечення та відповідності персоналу до вимог процесу виробництва на підприємствах ГМК необхідно створювати сучасний інноваційний корпоративний університет обов'язково з

використанням систем дистанційного навчання.

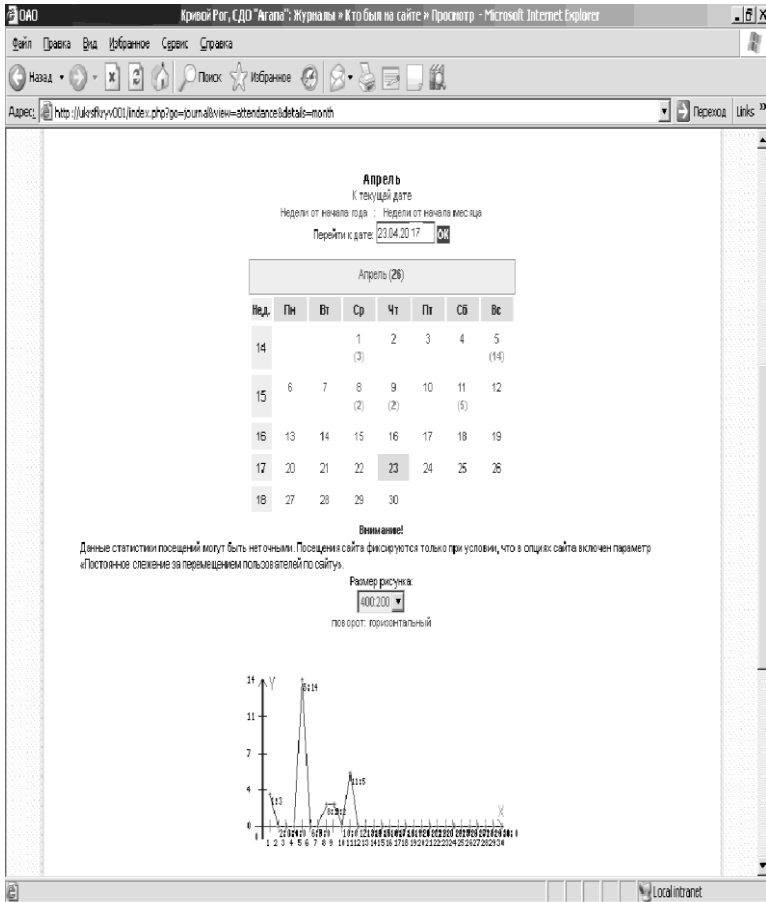


Рисунок 2 - Контроль успішності навчання користувача СДН «Агапа»

Література:

1. Агапа. Система дистанційного навчання. Версія: 2.0. Керівництво користувача. Частина перша / За ред. В.О. Осмятченко – Кривий Ріг: ТОВ «АВ-Консалтинг», 2006. – 76 с.

2. Афанасьєв Є.В. Методологічний підхід до моделювання та кількісної оцінки виробничо-економічних ризиків гірничорудного підприємства / Є.В. Афанасьєв // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ: наук. збірн. – 2007. – №1(9). – С.39-45.

3. Дідик В.Л. Застосування системи дистанційного навчання як одна з передумов підвищення кадрової безпеки підприємства / В.Л. Дідик, С.В. Капітула, О.Ю. Гук // Економіка: проблеми теорії та практики: збірн. наук. праць, Дніпропетровськ: ДНУ. – 2010. – Випуск 263. - Том IV. - С. 1015-1020.

4. Донскова Е.Н. Методи управління економічної безпекою підприємства / Е.Н. Донскова // Праці IV міжнар. наук. конф. студентів та молодих учених «Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, сталі економічне зростання». – Донецьк, 2003. – С.23-25.

5. Зошенко О.В. Інформаційне суспільство: ознаки і динаміка // Інтелект. Особистість. Цивілізація / О.В. Зошенко // Темат. зб. наук. праць із соц.-філософ. проблем. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2004. – №3.

6. Капітула С.В. Методичні підходи до оцінки кадрової безпеки підприємства / С.В. Капітула // Економіка і регіон. Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. - 2003. – №1(1). – С. 123-124.

7. Капітула С.В. Оцінка кадрової безпеки підприємства / С.В. Капітула // Збірник наукових праць Черкаського державного технічного університету. Серія: Економічні науки, – Черкаси, 2003. – Вип. 9. – С. 261-264.

8. Кухаренко В.М. Дистанційне навчання: Умови застосування. Дистанційний курс: навч. посіб. - 3-є вид./ За ред. В.М. Кухаренко / Кухаренко В.М., Рибалко О.В., Сиротинко Н.Г. – Харків: НТУ «ХПІ», «Торсінг», 2002. – 320 с.

9. Пілова Д.П. Формування та оцінка економічної безпеки гірничо-збагачувальних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Д.П.Пілова. – Кривий Ріг, 2007. – 20 с.

Головань Є.Ю., студентка
Науковий керівник: Волошина С.В., к.е.н., доц.
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна

ПИТАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У сучасних умовах організаційні структури багато в чому обумовлюють неефективне функціонування вітчизняних підприємств і низькі темпи НТП, оскільки вони переважно базуються на централізації, багатоступеневій ієрархії та незмінності методів управління. Саме тому актуальною є проблема побудови оптимальної організаційної структури підприємства. Це також є важливим з позиції того, що навіть чітко спроектована організаційна структура з часом не відповідає актуальним вимогам зовнішнього та внутрішнього середовища.

Теоретичні та методичні питання формування організаційних структур підприємства досліджуються багатьма науковцями. Серед них варто відзначити О. Бандуріна, Т. Гринько, Т. Гвініашвілі, М. Кошевого, Б. Чуб, Н. Іванову, І. Ігнат'єву, І. Копитову, С. Петренко, М. Тарасюк, В. Шумейко, О. Щербину. Між тим, при наявності багатьох досліджень в даній галузі, питанням побудови оптимальної організаційної структури підприємства приділено недостатньо уваги.

В науковій літературі поняття «структура» має певне концептуальне значення. Так, на думку Н. Іванової, структура – це певна сукупність елементів, що взаємодіють у певному порядку для здійснення визначених функцій [6]. Незважаючи на те, що організаційна структура управління сама є складною системою, вона є окремою підсистемою в системі управлінні підприємством. Саме тому варто відзначити, що поняття «організаційна структура управління» та «система управління» є взаємопов'язаними та взаємодоповнюючими поняттями.

Поняття «організаційна структура підприємства» визначається в науковій літературі по-різному. Організаційна структура підприємства – це одне з ключових понять менеджменту, яке тісно пов'язане з метою, функціями, процесом управління, роботою менеджерів і розподілом між ними повноважень. В рамках цієї

структури відбуваються всі управлінські процеси, в яких беруть участь менеджери всіх рівнів, категорій та професійної спеціалізації. У загальногалузевих методичних рекомендаціях організаційна структура підприємства трактується як характеристика організаційної системи, яка визначає «склад і взаємозв'язок ланок управління та виконання». У філософії термін «структура» визначається як «відносно стійкий спосіб зв'язку елементів того чи іншого складного цілого». Близьке визначення використовується в теорії систем: «структура відображає найбільш істотні взаємовідносини між елементами та їх групами (компонентами, підсистемами), які незначно змінюються при змінах в системі та забезпечують існування системи та її основних властивостей» [7].

Водночас варто відзначити, що під структурою управління організацією розуміється упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів, які знаходяться між собою в стійких відносинах, що забезпечують їх функціонування та розвиток як єдиного цілого [1].

Деякі науковці визначають організаційну структуру підприємства як упорядковану сукупність органів, що здійснюють управління діяльністю підприємства [2; 7; 8; 10; 12], а інші ж – як склад і підпорядкованість організаційних одиниць і ланок апарату управління, які виконують різні функції з управління підприємством [6; 9; 11].

Наявність відмінностей серед наявних підходів обумовлює необхідність застосування міждисциплінарного підходу до вивчення організаційних систем підприємства внаслідок того, що всі наявні визначення не виключають, а доповнюють одне одного. Тому підприємство як єдина система характеризується синергією різних складових структур.

В рамках організаційної структури підприємства відбувається управлінський процес (рух інформації та прийняття управлінських рішень), між учасниками якого розподілені задачі та функції управління, а отже, права та відповідальність за їх виконання.

Зміна зовнішніх умов приводить до необхідності зміни стратегії підприємства, до зміни його організаційних характеристик і, зрештою, до перетворення організаційної структури.

Отже, формування організаційних структур – це еволюційний процес, обумовлений впливом значної кількості чинників

середовища (внутрішніх і зовнішніх), в якому функціонує підприємство. Під впливом цих чинників формується організаційна структура управління.

Будь-яка організаційна структура підприємства повинна відповідати, незалежно від своїх цілей, певним вимогам, серед них:

1) цілеспрямованість, тобто орієнтація на досягнення низки цілей насамперед зі сприянням реалізації підприємством місії;

2) перспективність, тобто в рамках організаційної структури підприємства необхідна робота не тільки над оперативними проблемами, але й над визначенням і опрацюванням стратегії, пов'язаної з майбутнім розвитком підприємства;

3) оперативність, тобто за час від прийняття рішення до його виконання у керованій системі не відбувалися незворотні негативні зміни, що роблять непотрібною реалізацію прийнятих рішень;

4) надійність, яка повинна гарантувати достовірність передачі інформації, не допускати спотворень керуючих команд та інших даних, що забезпечують безперебійність зв'язку;

5) економічність, тобто досягнення необхідного ефекту від управління за умови мінімальних витрат на управлінський апарат;

Вибір організаційної структури управління здійснюється або з певної безлічі раніше розроблених організаційних структур, що мають теоретичне та методологічне значення, або шляхом інтеграції окремих рішень з організаційної структуризації. На рис. 1 наведено модель формування оптимальної організаційної структури підприємства.

У такому розрізі модель організаційної структури розпочинає своє функціонування з дослідницького етапу (дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища, дослідження цілей і завдань стратегічного розвитку підприємства).

Результат дослідницького етапу полягає у формуванні напрямів стратегічного розвитку підприємства та переліку організаційних структур, які можна використовувати в рамках даного підприємства.

Другий етап – аналітичний – передбачає проведення аналізу здатності та готовності підприємства до формування організаційної структури і, відповідно, до зміни внутрішнього середовища.

Необхідно відзначити, що здатність підприємства до зміни внутрішніх характеристик доцільно розглядати з точки зору опору змінам керованих суб'єктів (персоналу), для чого необхідно

проводити відповідні опитування співробітників.

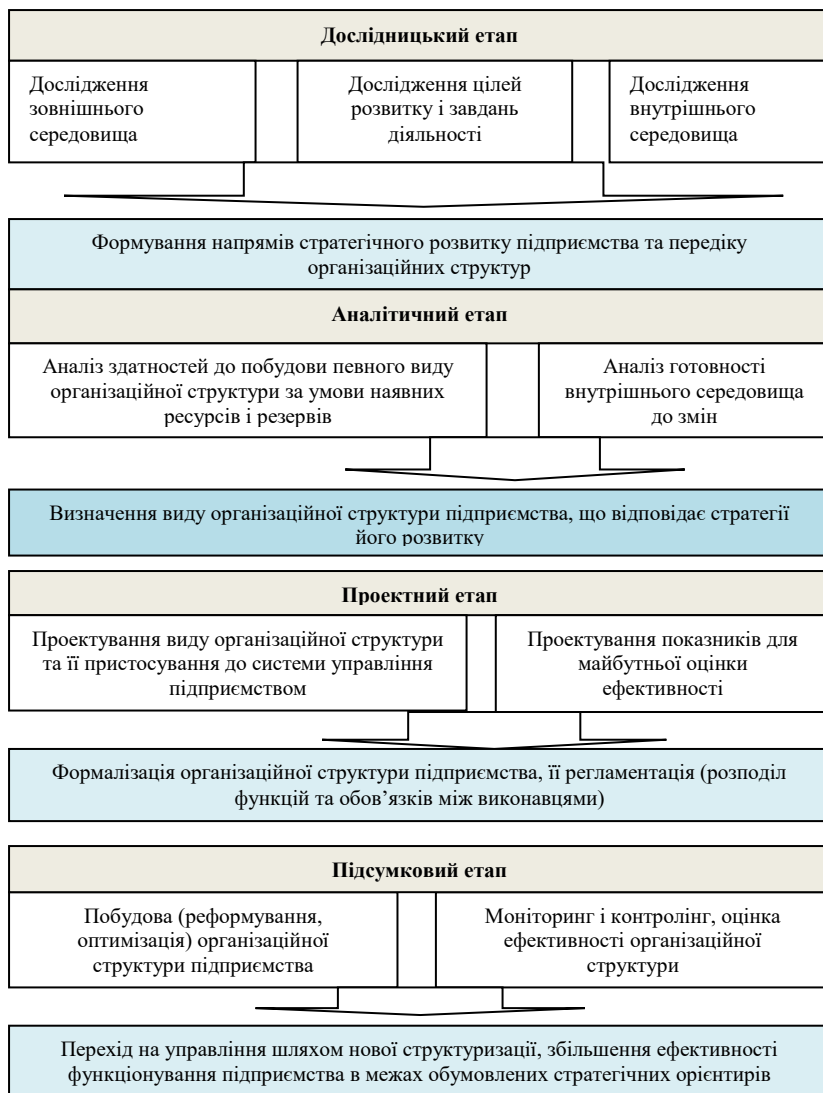


Рисунок 1 – Модель побудови оптимальної структури підприємства

Результат аналітичного етапу полягає у визначенні виду організаційної структури, що має відповідати стратегії розвитку підприємства.

На третьому етапі передбачається проектування видів і типів організаційної структури, що потребує формування показників і критеріїв для оцінки ефективності менеджменту. Останній, четвертий, етап передбачає здійснення безпосередньої діяльності з реалізації раніше розробленого проекту організаційної структуризації управління, а також передбачає контроль і моніторинг ефективності побудованої організаційної структури. Результатом використання останнього етапу цієї моделі є перехід на управління за допомогою нової структуризації.

Необхідно відзначити, що ця модель побудови оптимальної організаційної структури управління підприємством адаптивна, а також володіє необхідною універсальністю використання при стратегічному традиційному та інноваційному підході до управління підприємством з метою підвищення ефективності його діяльності.

Отже, через те, що середовище функціонування вітчизняних підприємств характеризується високим ступенем нестабільності та невизначеності, для того, щоб вижити, вони повинні своєчасно реагувати на мінливі умови функціонування, якомога безболісніше до них пристосовуватися, отримуючи максимум вигоди з ринкових можливостей, використовуючи його потенціал. Це вимагає організації на підприємстві постійного прогнозування та контролю за змінами внутрішнього та зовнішнього середовища, створення механізмів, що забезпечують розвиток організаційної структури підприємства. Саме тому цілеспрямоване моделювання організаційної структури підприємства та реалізація механізму його розвитку забезпечує своєчасне та об'єктивне визначення потреби в структурних змінах, підвищення якості проектування та зниження опору працівників під час реалізації проектів розвитку організаційної структури підприємства.

Література:

1. Бандурин А. Инвестиционная стратегия корпорации на региональном уровне / А. Бандурин, Б. Чуб. – М.: Наука и экономика, 2014. – 132 с.

2. Бобровник В. Теоретичні аспекти дослідження категорії «організаційна структура управління підприємством» / В.

Бобровник // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2017. – № 2. – С. 166–170.

3. Методичні підходи до оцінки ефективності організаційних змін на підприємствах зв'язку / Т. Гринько, М. Кошевий, Т. Гвініашвілі // Економічний часопис – XXI. – 2016. – № 156 (1–2). – С. 78–82.

4. Гринько Т. Опір персоналу щодо впровадження організаційних змін на підприємстві / Т. Гринько, Т. Гвініашвілі // Economics, management, law: socio-economic aspects of development: Collection of scientific articles. – Roma: Edizioni Magi, 2016. – P. 142–144.

5. Иванова Н. Моделирование организационных структур промышленного предприятия: автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики» / Н. Иванова. – К., 2016. – 20 с.

6. Ігнат'єва І. Інноваційні підходи адаптації організаційних структур управління підприємств до принципів корпоративного управління / І. Ігнат'єва, В. Кудлай, О. Євлах // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2016. – Т. 2. – № 3. – С. 108–111.

7. Копитова І. Оцінка оптимальності організаційної структури управління при зміні стратегії підприємства [Електронний ресурс] / І. Копитова // Ефективна економіка. – 2014. – № 5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3056>.

8. Новаківський І. Логістичні засади перетворення організаційних структур управління / І. Новаківський, Й. Петров // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2017. – № 633. – С. 521–531.

9. Петренко С. Порівняльний аналіз моделей організаційних структур підприємства / С. Петренко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2017. – № 1 (3). – Т. 2. – С. 245–254.

10. Тарасюк М. Обґрунтування організаційної структури торговельної мережі в умовах контролінгу / М. Тарасюк // Економічний вісник Донбасу. – 2016. – № 4 (18). – С. 152–157.

11. Шумейко В. Організаційні структури управління маркетингом на виробничих підприємствах / В. Шумейко // Маркетинг в Україні. – 2016. – № 1. – С. 46–48.

12. Щербина О. Еволюція організаційних структур: сутність,

етапи, принципи / О. Щербина // Вчені записки. – 2014. – Вип. 10. – С. 30–38.

Омельницька В.О., аспірант

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

СИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Глобалізація суспільних процесів, активна інтеграція України у світову економічну систему зумовлює розширення використання прогресивних інформаційних систем та телекомунікаційних технологій в усіх сферах національного господарства. Внаслідок входження України до світової мережі інформаційних комунікацій, поступово вдосконалюються умови функціонування інформаційних систем, формується та розвивається нормативно-правова база, збільшується кількість підприємств інформаційної інфраструктури, поліпшується якість каналів зв'язку, розробляються технічні засоби та інформаційні технології активізації інформаційних систем.

Використання інформаційних технологій у сфері туристичних послуг є необхідною умовою просування туристичного продукту на національний та міжнародний ринок послуг. Система інформаційних технологій у туризмі охоплює інформаційні системи менеджменту, глобальні системи бронювання, мультимедіа, інтегровані комунікаційні мережі.

В Україні інформаційні системи є новим засобом організації туристичної сфери, тому є актуальним аналіз інформаційних технологій туризму.

Дослідженням аналізу стану та перспектив розвитку інформаційних технологій в сфері туризму у зарубіжній літературі займалися такі вчені, як: Ф. Котлер, Д.Боуэн, Д. Мейкенз, Є. Ромат та інші.

У вітчизняній науці дослідженням розвитку інформаційних технологій в сфері туризму займаються широке коло науковців і практиків, зокрема В.С. Готинян, Г.П. Глузинський, В.А. Квартальнов, Н.С. Орленко, Г.А. Папирян, Н.С. Пінчук, А.В. Семененко, М.М. Скопень, Т.І. Ткаченко, О.В. Томченко.

Мельниченко С.В., Плотнікова Н.І., Семичастний Л.І. в своїх

працях розглядають концепції розробки інформаційних систем, способів і методів їх упровадження та акцентують увагу на тому, що прогресивними й інноваційними інструментами управління інформаційними процесами в туризмі виступають сучасні комп'ютерні технології [1-3].

Н.Й. Коніщева у своїй роботі пропонує створення туристично-інформаційних центрів для інформаційного забезпечення системи управління туризмом у регіонах [4]. У дисертації А.М. Гаврилюка обґрунтовується необхідність державного регулювання інформаційного забезпечення сфери туризму [5].

Туризм є однією з найбільших, високоприбуткових і найбільш динамічних галузей світової економіки. Інформатизація сучасної туристичної діяльності, виступає у якості однієї із найбільш характерних рис розвитку даної індустрії у країнах-лідерах світового туристичного ринку. Сучасний туризм вступив в такий етап свого розвитку, у якому інформація та її своєчасна передача відіграють визначальну роль у всіх сферах туристичної діяльності, при цьому саме сучасні інформаційні технології в туризмі стають найважливішим фактором економічного зростання галузі.

Необхідно зазначити, що вищезгадані автори мають рацію щодо важливості інформаційних технологій та створенням повноцінної інформаційної бази туристичної галузі України, але за для цього необхідна повноцінна нормативно-правова основа та державна підтримка на законодавчому рівні, тих підприємств, які саме займаються впровадженням сучасних технологій. В публікаціях авторів не зазначено чіткого механізму розвитку або вдосконалення системи інформаційного забезпечення туризму в Україні.

Варто звернути уваги на вислів Ф. Франсуа, що Україна дійсно має всі можливості для розвитку туризму адже має історико-культурний, туристично-рекреаційний, природно – ресурсний потенціал. Аналізуючи сучасний стан туризму, можна констатувати, що держава не створює необхідних умов для розвитку ринку послуг туристичної сфери: недостатнє фінансування та недосконала нормативно-законодавча база щодо стратегії розвитку туризму в Україні. Розвиток інформаційних технологій гальмується з-за відсутності законодавчих норм інформаційного забезпечення, як приклад тому, відсутність затвердженого законодавством Інтернет -ресурсу с туризму в Україні та створення норми щодо перекладу всіх Інтернет -

ресурсів з туризму на інші мови світу, адже це не дає можливості просування туристичного продукту на міжнародний ринок.

Створення Української Туристичної Інформаційної Системи в 1999 р. стало значним досягненням в галузі інформаційних технологій. Ця система дозволяє забезпечити відкритий доступ потенційним клієнтам до бази даних про туристичні послуги і підприємства в Україні, що сприяє реалізації туристичного продукту на внутрішньому та зовнішньому ринках, а також поширенню його реклами у світових туристичних системах. Все це прискорює просування традиційного та інноваційного туристичного продукту українських підприємств. В наш час, дана система працює не досконало, тому що відсутня її інформаційна база в системі Інтернет.

Стратегічна мета розвитку туризму в Україні полягає у створенні продукту, конкурентоспроможного на світовому ринку, здатного максимально задовольнити туристські потреби, як внутрішніх, так і зовнішніх туристів; забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій та їх соціально-економічних інтересів при збереженні економічної рівноваги та історико-культурної спадщини.

Україна має всі можливості для розвитку туризму, але подальший розвиток туристичного ринку країни гальмується недосконалістю законодавчої та нормативно-правової бази впровадження сучасних методів розвитку в галузі туризму. Усі ці проблеми диктують необхідність вдосконалення механізму розвитку інформаційних технологій в туристичній галузі.

У 2008 році Кабінетом Міністрів була затверджена «Стратегія розвитку туризму та курортів на 2016-2020 рр.», в якій на першому етапі реалізації стратегії передбачається формування нормативно-правової бази, гармонізованої з вимогами Європейського Союзу, з питань розвитку сфери туризму і курортів та інформаційну підтримку сфери туризму і курортів. На другому етапі передбачено створення єдиної системи маркетингової підтримки національного туристичного продукту та санаторно-курортних послуг, що забезпечить:

- визначення на законодавчому рівні та узгодження механізму дистанційного продажу туристичних та курортних послуг (зокрема через Інтернет);

- розроблення проєктів нормативно-правових актів щодо

посилення відповідальності за розповсюдження недоброчесної реклами у сфері туризму і курортів.

Що стосується системи інформаційного забезпечення туризму, в проєкті розглядаються такі напрями:

- інформаційний супровід реалізації державної політики у сфері туризму;

- створення та ведення іноземними мовами туристичного Інтернет - порталу «Visit Ukraine» з представленням у єдиному форматі достовірної та актуальної інформації про туристичні можливості регіонів та міст України;

- створення інтерактивної пошарової бази даних, що включає інформацію про всі туристичні та рекреаційні ресурси країни, придатні для використання в туризмі, в тому числі об'єкти культурної спадщини та природно-заповідного фонду, рекомендовані для відвідування туристами та для формування національної мережі туристично-екскурсійних маршрутів.

Таким чином, встановлено, що на даний момент в Україні не досконала нормативно-законодавча база щодо розвитку інформаційних технологій в туризмі, а затверджені стратегії розвитку туризму не охоплюють повністю всі аспекти вдосконалення інформаційного забезпечення туризму.

Література:

1. Мельниченко С.В. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика: монографія / С.В. Мельниченко. - К.: КНТЕУ, 2007. - 493 с.

2. Плотникова Н.И. Комплексная автоматизация туристического бизнеса: учебно-метод. пособ. / Н.И. Плотникова. - Ч.І. - М.: Советский спорт, 2000. - 320 с.

3. Семичастный И.Л. Международный опыт развития туристских информационных центров: проблемы, тенденции и перспективы / И.Л. Семичастный // Наукові і практичні проблеми створення і функціонування туристичних центрів і тематичних парків: V міжнар. наук.-практ. конф., Донецьк, 27-28 травня 2005 р. - Донецьк: Донецький інститут туристичного бізнесу, 2005. - С.110-112.

4. Коніщева Н.Й. Організація діяльності туристсько-інформаційних центрів у регіоні // Інформаційні технології в управлінні туристичною та курортно-рекреаційною економікою: II наук.-практ. конф. – Бердянськ: Академія управління та

інформаційних технологій "АРИУ", 2006. – С. 5–7.

5. Гаврилюк А.М. Державне регулювання комунікаційного забезпечення туристичної індустрії в Україні: автореф. дис. докт. екон. наук: спец. 25.00.02 / А.М. Гаврилюк. – Нац. академія держ. управління при Президентові України. – К., 2011. – 20 с.

Петрунук Є.С., студентка

Науковий керівник: Костакова Л.Д., асистент

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

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку суспільства склалась достатньо складна економічна ситуація. Це відбулось внаслідок впливу світової економічної кризи, жорсткої конкуренції та перенасиченості ринку. Наразі наша держава потребує розробки певних заходів та стратегічних орієнтирів, що можуть бути направлені на розробку та впровадження інновацій за допомогою яких буде вдосконалено багато соціально-економічних процесів, а також усунуто наслідки кризи у соціальній та виробничій сферах. Одним із можливих варіантів вирішення даної проблеми може бути визначення певних бар'єрів в організації функціонування підприємств, які заперечують впровадження інновацій, а також перехід від старої бази технологій до більш новітніх, сучасних, що будуть засновані на передових та нестандартних, креативних ідеях.

За часів праці видатного науковця й економіста Й.А Шумпетера, а саме у його виданні «Теорія економічного розвитку» (1912 р.) інноваційна діяльність трактувалась як наслідок науково-технічного прогресу, а в сучасних умовах інновації виступає найважливішим фактором ефективного функціонування фінансової, виробничої, а також наукової сфер, тому що тільки разом вони призводять до бажаного ефективного результату – економічного прибутку.

Якщо брати до уваги досвід зарубіжних країн світу, то він свідчить про те, що активна інноваційна діяльність визначає саме темпи економічного розвитку, рівень життя в Україні, а також ефективність інновацій. Таким чином визначається напрямок подальшого економічного розвитку країни.

Проблемами інноваційної ефективності в Україні займалися такі науковці, як І. Павленко, Л. Яременко, А. Гальчинський та інші.

На міжнародному рівні використовують інтегральну оцінку розвитку стану інноваційної системи певної країни. Україна на даному рівні представлена у декількох міжнародних рейтингах, що оцінюють потенціал інновацій, технологічну та інноваційну конкурентоспроможність країни. Найавторитетнішим індексом є Глобальний індекс інновації (Global Innovation Index) [1].

Взагалі, Глобальний індекс інновації (Global Innovation Index) – це глобальне дослідження та супроводжуючий його рейтинг країн світу за показником розвитку інновації за версією міжнародної бізнес-школи INSEAD [2].

Вищевказаний індекс показує наскільки країна, яка знаходиться в його рейтингу, має достатній рівень розвитку фінансового ринку, розвитку бізнесу, інфраструктури, охорони здоров'я та початкової освіти, а також рівень ефективності ринку праці.

На даному етапі, за даними The Global Competitiveness Report 2016-2017 Україна посідає найвищу позицію за останні сім років здійснення нею інноваційної діяльності – 50 місце з 127 досліджуваних країн (рис. 1). Лідерами рейтингу, як і в 2016 році, виступають Швеція і Швейцарія. За рівнем доходів, які є нижче середнього, Україна займає 2 місце, таким чином обійшовши Монголію, Молдову, Вірменію та Індію, але перед Україною, на позицію вище, знаходиться В'єтнам. У порівнянні з 2016 роком наша країна піднялась на 6 позицій. Причиною росту є високий коефіцієнт інноваційної ефективності – співвідношення одержаного результату до інноваційних ресурсів [3].

В країні відбувається стримування інноваційної діяльності, це визначається місцем, яке посідає наша держава в рейтингу The Global Competitiveness Report 2016-2017. Насамперед, причиною цього є обмеженість фінансування держави, що нерозривно пов'язано з економічною кризою в ній.

Таким чином в українські підприємства не залучаються інвестори, за рахунок чийх коштів не впроваджуються нові технології, тобто інновації, а самі фірми за рахунок нестачі коштів самостійно не можуть їх впровадити. Причиною нестачі коштів знов таки виступає кризове становище країни, а також високі процентні ставки на кредит у банках.

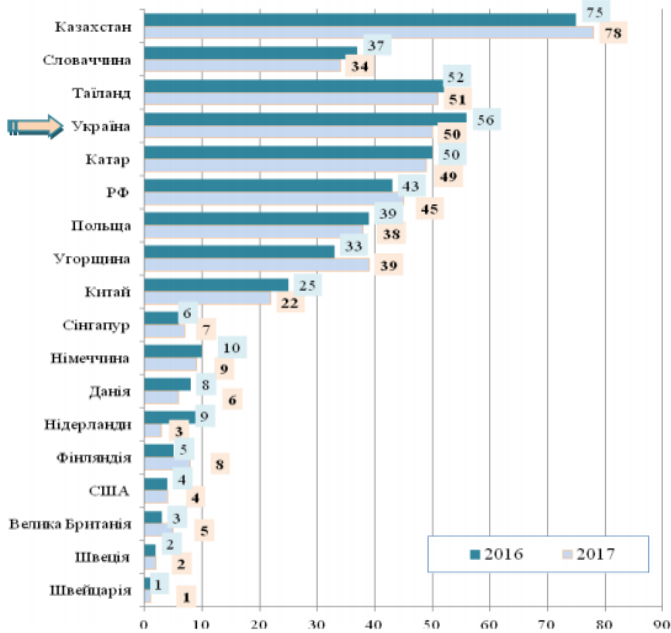


Рисунок 1 - Динаміка глобального індексу інновацій у 2016-2017 рр. [4;5]

Вагомою причиною відсутності сталого розвитку інновацій в Україні виступає діюче законодавство. Значним недоліком законодавчої бази є невідповідність реаліям економіки країни, а також невідповідність законодавчих актів між собою.

Також перешкодами до активного розвитку новизни в державі є:

1. Непослідовність дій уряду щодо підтримки суб'єктів інноваційної діяльності.

2. Зниження активності підприємств у пошуку інновацій.

3. Тривалість терміну окупності нововведень.

4. Високий економічний ризик [6].

Отже, можна відмітити, що для активної інноваційної діяльності Україні потрібно провести ряд заходів щодо покращення економічного стану країни, основними пріоритетами яких мають бути:

1. Державне замовлення на інноваційні продукти.

2. Створення малих підприємств, які б впроваджували інновації.

3. Підготовка кваліфікованого персоналу інноваційного впровадження.

Таким чином, до перспектив розвитку інноваційної діяльності в Україні можемо віднести механізми реалізації шляхом формування програм, які б утворили інноваційну програму та державне замовлення, вдосконалення механізму щодо витрат бюджету на підтримку інновацій, а також стимулів, що посилять інтерес виробничої сфери у впровадженні наукомістких технологій.

Також в перспективах розвитку велике місце має необхідність вдосконалення інноваційно-технологічної галузі, що дозволить створити національну галузеву систему обліку й оцінки та використання інтелектуального капіталу, що у найближчому майбутньому дасть можливість країні вийти на новий інноваційний рівень та позбавить Україну кризового становища.

Література:

1. Інноваційна спроможність і технологічна готовність економіки України у міжнародних порівняннях [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [<https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/stan2.pdf>].

2. Гуманітарна енциклопедія [Електронний ресурс]. – 2007. – Режим доступу до ресурсу: [<http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info>].

3. The Global Competitiveness Report 2016-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf].

4. The Global Innovation Index 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [<https://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report>].

5. The Global Innovation Index 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [<https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report>].

6. Про Рекомендації парламентських слухань на тему «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»: Постанова Верховної Ради України від 21.10.2010 р. N2632-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2632-17>].

СЕКЦІЯ 8. ФІНАНСОВІ ТА БУХГАЛТЕРСЬКІ ІНСТРУМЕНТИ В АКТИВІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО ПІДНЕСЕННЯ

Ищенко М.І., д.е.н., професор

Мишук Є.В., к.е.н., доцент

Мищенко К.С., студент

Криворізький національний університет,

м. Кривий Ріг, Україна

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Від початку формування ринкових відносин в Україні і донині існує чимало актуальних нерозв'язаних питань, пов'язаних з обліком дебіторської заборгованості. Це відповідно обумовлює постійний перегляд нормативних актів і регламентуючих документів, вироблення нових шляхів удосконалення організації та методики обліку розрахунків з дебіторами.

На даний час облік дебіторської заборгованості має багато недоліків. Ось найбільш суттєві з них [1]:

- відсутність чіткої схеми деталізації та співвідношення різних видів дебіторської заборгованості у загальній їх структурі.

Крім цього співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості на різних підприємствах однієї галузі буває неоднаковим, що не дозволяє встановити балансування між ними;

- вивчення обліку сумнівних боргів, зокрема резерву на їх покриття з метою зближення бухгалтерського та податкового обліку.

Розглянемо кожний недолік обліку дебіторської заборгованості в Україні окремо.

Для прийняття управлінських рішень важливе значення має повнота і об'єктивність інформації, пов'язаної з дебіторською заборгованістю. Вирішення багатьох проблемних питань дозволить значно вдосконалити організацію та методику обліку розрахунків з дебіторами. Тому необхідно внести зміни у П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», в яких чітко були б розмежовані поняття довгострокової та короткострокової дебіторської заборгованостей [2].

Їх облік нині ведеться на різних рахунках бухгалтерського

обліку, що не відзначено у вищезазначеному стандарті. Разом із тим слід вказати, що поточна дебіторська заборгованість є оборотним активом, а довгострокова – необоротним, і вони обліковуються на різних рахунках [3].

Уточнення вимагає визначення поточної дебіторської заборгованості, оскільки згідно з П(С)БО 10, вона «за продукцію, товари, послуги визначається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів і послуг та оцінюється за первісною вартістю» [4].

Утворення поточної дебіторської заборгованості не завжди слід пов'язувати з доходом. Дохід, як зазначають Е.Є. Хендріксен і М.Ф. Ван Бреда, вимірюється сумою очікуваних грошових надходжень [5], тому якщо не очікується погашення дебіторської заборгованості у звітному періоді, то наступні надходження коштів або певних матеріальних цінностей не можна вважати доходом. Так, перерахування авансів за ще непередану продукцію призводить до виникнення дебіторської заборгованості, хоча доходу тут немає.

Важливо вдосконалювати методикау визначення суми резерву сумнівних боргів. Потрібно внести зміни в діюче законодавство для стимулювання створення підприємствами цього резерву.

Більшість акціонерних підприємств, звітність яких є обов'язковою, не створюють резерву сумнівних боргів.

Правильно організований бухгалтерський облік дебіторської заборгованості повинен мати таку систему рахунків, яка б достатньою мірою відображала і характеризувала всю господарську діяльність з вимушеною конкретизацією і забезпечувала отримання об'єктивної та своєчасної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Література:

1. Лищенко О.Г. Управління дебіторською заборгованістю як фактором фінансової стійкості підприємства / О.Г. Лищенко, І.С. Середя // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2010. – №3. – С. 84-89.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: затв. Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999р. №237, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>

3. Кияшко О.М. Необхідність облікового забезпечення

управління дебіторською заборгованістю підприємства / О.М. Кияшко // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - №3. - С. 190-196.

4. Терещенко В.С. Облік дебіторської заборгованості: проблеми та шляхи вирішення [Електронний ресурс] / В.С. Терещенко, К.Г. Сударікова.- Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>

5. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета: пер. с англ. / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с.

Шило Ж.С., к.е.н., доцент

Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне, Україна

РЕФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ

Реалії сучасності показують, що банківська система України є найбільш вразливою до поточної економічної кризи. Скорочення виробництва, інфляційний тиск на економіку, зниження інвестиційної активності, втрата основного ринку збуту ускладнили функціонування всієї системи. Банківська система сьогодні не виконує своє основне завдання, оскільки не фінансує і не кредитує реальний сектор економіки. В результаті чого протягом останніх років було ліквідовано значну кількість неплатоспроможних банків, збільшилась частка проблемних кредитів, відбулось значне зниження ліквідності та капіталізації банківської системи.

Ситуація в банківській системі не є однозначною. Станом на 01.01.2018 р. ліцензію НБУ мали 96 банківських установ (в т.ч. 38 банків з іноземним капіталом). Зважаючи на несприятливу економіко-політичну ситуацію в країні та подальше виведення Нацбанком з ринку неплатоспроможних банків, кількість банківських установ протягом 2015-2017р.р. суттєво зменшилась (неплатоспроможними визнані близько 80 банківських установ).

Кредитна активність банківських установ впродовж 2017 року залишалася низькою і становила 996205 млн. грн., що обумовлено скороченням ресурсної бази, погіршенням кредитоспроможності позичальників та високим рівнем невизначеності щодо подальшого економічного розвитку, що, в свою чергу, змушує банківські

установи більш прискіпливо відноситись до фінансового стану потенційних позичальників або призупинити кредитування.

Аналізуючи залучення депозитів до банківського сектору, слід зазначити їх скорочення у 2017 році до 443851 млн. грн. Причинами вилучення строкового ресурсу з боку суб'єктів господарської діяльності є обмеженість доступу до кредитних ресурсів, враховуючи також зростання вартості кредитного портфелю. При цьому, значна кількість підприємств втратили власні кошти внаслідок введення до банківських установ тимчасової адміністрації та подальшої ліквідації.

У випадку ж з фізичними особами, вилучення строкових депозитів відбувалось на фоні зниження реальних доходів населення за одночасного підвищення рівня інфляції, що, у свою чергу, призводить до підвищення витрат на споживання, а також прагнення громадян зафіксувати власні заощадження шляхом конвертації їх в іноземну валюту. Однак, на відміну від минулого року, сальдо операцій з іноземною валютою з фізичними особами було додатнім, що на нашу думку зумовлено не зниженням попиту на іноземну валюту, а зниженням реальних доходів громадян за одночасного зростання рівня інфляції, що у свою чергу, зумовлює збільшення витрат [3].

За підсумком 2016 р. доходи банків України у порівнянні з аналогічним періодом минулого року знизилися на 4,3% і становили 190,69 млрд. грн., в той час як витрати зросли на 31,7% – до 350,08 млрд. грн. Фінансовий результат діяльності БСУ за підсумком 2016 р. був від'ємним та склав 159,39 млрд. грн. (-66,60 млрд. грн. за 2015 р.). Зменшення доходів у 2016 р. пов'язане з отриманням збитків від торговельних операцій (за рахунок збитків від торгівлі іноземною валютою та банківськими металами) та скороченням процентних доходів, обсяг яких скоротився на 62% та станом на 01.10.2017 р. відповідав 8,24 млрд. грн. За підсумком 2016 р. значно збільшились обсяги відрахувань у резерви, сума яких на 01.10.2017 р. склала 198,31 млрд. грн. (2015 р. – 114,54 млрд. грн.)

За 2016 р. 31 з 93 функціонуючих банків отримали збитки на загальну суму 169,3 млрд. грн. З цієї суми майже 80% (135,3 млрд. грн.) припадає на ПАТ КБ «Приватбанк».

З огляду на значні обсяги докапіталізації ряду банківських установ та виключення з порядку розрахунку статистичних

показників НБУ банків, що визнано неплатоспроможними, обсяг власного капіталу БСУ протягом 2016 р. збільшився на 19,4% та станом на 01.10.2017 р. склав 123,78 млрд. грн. Адекватність регулятивного капіталу станом на 01.10.2017 р. є дещо вищою за граничний мінімум (10%) та складає 13%. Протягом 2017 р. 43 банківські установи збільшили статутний капітал на загальну суму 105,72 млрд. грн. Зазначимо, що акціонери усіх груп збільшували статутний капітал з метою підтримки власного бізнесу [2].

Досліджуючи сучасний стан банківської системи, відповідно до проведення реформ децентралізації, необхідно проводити її подальше реформування, зокрема реструктуризацію.

Під реструктуризацією банківської системи розуміється комплекс заходів, спрямованих на зміцнення фінансової стійкості банківської системи, підвищення ліквідності та платоспроможності та запобігання або подолання кризових явищ у ній із урахуванням змін у національній економіці та на світовому фінансовому ринку шляхом створення нових банків, банківських об'єднань, реорганізації діючих банків (у формі злиття, приєднання, поділу чи виділення), зміни юридичного статусу або ліквідації.

Водночас для конкретного стану банківської системи і кожного банку на основі загальних принципів і підходів необхідно розробляти свій механізм, форми і методи реструктуризації чи реорганізації, визначати міру втручання в нього Національного банку України як головного органу банківського нагляду і контролю. При цьому цілями реструктуризації в короткостроковій перспективі має бути відновлення здатності банківської системи надавати базовий комплекс послуг, підвищення ліквідності банків та поліпшення якості їхніх активів. У середньостроковій ж перспективі основними завданнями мають бути: реструктуризація окремих неплатоспроможних банків, ліквідація яких принесла б значні соціальні і економічні витрати; недопущення втрати банківських технологій і активів, які можуть бути використані для ведення конкурентоспроможної банківської діяльності; залучення до участі в капіталі банків нових власників, у тому числі й іноземних інвесторів.

Форми реструктуризації першої групи передбачають зміцнення становища банків та їх органічне зростання, яке відбувається на основі поетапного вдосконалення та розширення сфери банківської діяльності за рахунок власних ресурсів, попередньо

сконцентрованих у банках. Форми реструктуризації другої групи залежать від способу перетворення банківської діяльності: або на базі внутрішніх джерел, за рахунок розвитку внутрішньобанківського потенціалу, або шляхом створення нових організаційних структур і використання їх ресурсів.

Для утворення таких структур існує декілька можливостей:

а) поділ банку на самостійні частини або виділення із його складу окремих частин;

б) злиття з іншими банками, в результаті чого виникає новостворений банк;

в) приєднання до інших банків, що призводить до встановлення повного контролю над банком, який приєднався;

г) утворення консолідованих груп (фінансових, банківських холдингів, банківських корпорацій) чи навіть об'єднань із підприємствами нефінансового сектору (фінансово-промислових груп) [1].

До найважливіших методів реструктуризації відносять: рефінансування банків; капіталізація банків; рекапіталізація банків; уведення тимчасової адміністрації; сек'юритизація; субординований борг; зниження обов'язкових резервних вимог; ліквідація банку; методи управлінської реструктуризації; методи виробничої реструктуризації; реструктуризація боргу [4].

Для зміцнення банківської системи держави НБУ виводить з ринку проблемні неплатоспроможні банки, а також банки, що займалися відмиванням коштів. За 8 місяців 2017 р. з ринку було виведено 21 банк та передано до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. НБУ провів стрес-тестування 55 банків, на основі чого виявлено, що банківській системі необхідно збільшення капіталу більше, ніж на 100 млрд. грн. За неофіційною оцінкою рівень проблемних кредитів в банківській системі перевищив 50%.

До числа основних заходів НБУ у сфері вдосконалення банківської системи в умовах децентралізації влади віднесемо:

- збільшення нормативу мінімального регулятивного капіталу з 120 до 500 млн. грн., що призведе до скорочення кількості банків. Теоретично шляхом серії злиття і поглинань НБУ прагне збільшити активи ТОП-25 банків з 77% до 95%.

- радикальне зниження відсоткових ставок за кредитами та депозитами (відповідно на рівні 3-4% та 7-9%);

- визнання пріоритетними напрямками для розвитку

кредитування таких як інвестиційне, кредитування малого та середнього бізнесу, іпотечне кредитування;

- введення особливого режиму для системно-важливих банків, застосування вищих вимог до капіталу і ліквідності та покращення фінансової підтримки;

- суттєве покращення процедури моніторингу діяльності банку та введення жорсткої процедури розкриття кінцевих власників банків;

- значне підсилення відповідальності власників та керівництва банків за маніпулювання фінансовою звітністю та доведення банку до банкрутства;

- нарощування частки іноземного капіталу в банківській системі до 50% і зменшення ролі держави в банківському секторі до рівня нижче за 10%;

- розроблення не лише законодавчих ініціатив щодо підвищення прав кредиторів, але й технічні механізми мінімізації ризиків для банків, як на етапі видачі кредиту, так і на етапі його обслуговування.

Окрім того, як повідомляється на офіційному сайті НБУ, фінансовий регулятор переходить на кластерний підхід по нагляду за банками, що відповідає Комплексній програмі реформ фінансового сектору до 2020 року. Із застосуванням нового підходу НБУ групуватиме для цілей нагляду банки за схожими бізнес-моделями, профілями ризиків та характером здійснюваних операцій чи іншими притаманними ознаками. Також поєднуюватимуться в один наглядовий кластер банки різні за розміром, але у яких є спільні власники. До кожного з таких наглядових кластерів будуть визначені специфічні режими нагляду та виділені відповідні наглядові групи.

Застосування наглядових кластерів дасть змогу:

- оптимізувати навантаження на наглядових рад та кураторів;
- визначити найактуальніші напрями для аналізу операцій банку;
- скоординувати активність наглядових підрозділів, фінансового моніторингу, валютного контролю тощо [5].

Загалом основними напрямками Комплексної реформи банківської системи України до 2010 р. є:

- консолідація відносно невеликих банків з високими показниками за активами, прибутковістю, рентабельністю тощо;
- нарощування мінімального регулятивного капіталу банків;

- скорочення кредитних ризиків банків;
- підтримка банків з іноземним капіталом;
- зміна політики ведення діяльності зі зберігання депозитів населення, а саме, заборона на дострокове їх зняття;
- скорочення вартості кредитів;
- зниження темпів інфляції до 2% на рік.

За допомогою реалізації Концепції темпи зростання вітчизняної банківської системи перевищать цей показник для ВВП, у країні покращиться інвестиційний клімат, що сприятиме активізації припливу інвестицій, а також будуть активно розвиватися такі напрями кредитування, як сегмент МСБ та іпотека. В свою чергу уніфікація механізмів та інструментів нагляду на основі загальної інформаційної бази забезпечить узгодженість регуляторних дій, однаковість підходів до вирішення питань, які виникають, а також, що особливо підкреслюється розробниками Концепції, скорочення витрат держави на цей вид управлінської діяльності.

Разом з цим планується проведення стрес-тестування банків кожні два роки. Це неодмінно ж призведе до скорочення, злиття банків і матиме як позитивні так і негативні наслідки. Серед позитивних - стабільність функціонування банківської системи. Серед негативних - зменшення конкуренції і монополізація ринку.

Без сумніву, зміни в банківській системі потрібні. Комплекс вищезазначених реформ несе в собі як переваги, так і загрози. Завдання НБУ в даному випадку зменшити загрози і провести роз'яснювальну політику щодо можливості отримання потенційних переваг від здійснення запропонованих реформ для усіх суб'єктів банківської діяльності на мікро - і макрорівнях.

Отже, виходячи з вище переліченого та результатів проведеного аналізу можна виділити основні напрями подальшого розвитку банківської системи України, які враховуватимуть як потреби у забезпеченні її розвитку, так і інтереси населення в умовах децентралізації влади в Україні:

1. Припинення масового закриття банківських установ та перехід до політики їх об'єднання та поглинання шляхом застосування економічних важелів та стимулів.
2. Сприяння залученню іноземного капіталу в банківську систему України шляхом надання гарантій та створення сприятливого макросередовища.
3. Стимулювання повернення довіри населення до банківської

системи України шляхом підняття суми гарантування вкладів.

4. Створення програми працевлаштування для працівників банків що залишились безробітними внаслідок масових банкрутств банків 2014- 2016 років (включаючи працівників звільнених з самого НБУ внаслідок його реструктуризації).

Література:

1. Стратегія НБУ щодо реструктуризації та реорганізації банків у стані фінансової скрути: Постанова Правління НБУ від 01.12.2015р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.

2. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/ar/>

3. Аналітичний огляд банківської системи України за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://urik.com.ua/documents/research/bank_system_1_kv_2016.pdf

4. Методичні рекомендації про порядок реорганізації, реструктуризації комерційних банків [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

5. Васильченко З.М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація: монографія / З.М. Васильченко. -К.: Кондор, 2006 - 528 с.

Кух К.Ю., магістр

Потапова А.Г., к.г.н., доцент

*Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки, м. Луцьк, Україна*

ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день не завжди можна відшукати кошти для реалізації того чи іншого економічного проекту, нерідко доводиться шукати кошти на стороні. Однак щоб знайти інвестора для здійснення та реалізації проекту (створення приватного підприємства, залучення іноземних інвестицій, випуску нової продукції, тощо), потрібно правильно подати свою ідею. Бізнес-план допомагає представити задуманий проект у визначеній формі, розкрити основні плюси і мінуси запроєктованого заходу.

Метою дослідження є уточнення суті поняття «бізнес-план», визначення основних цілей, принципів та завдань бізнес-планів, а

також основних вимог до їх написання.

Бізнес-план – ретельно підготовлений документ, який розкриває усі плюси і мінуси будь-якого запроєктованого комерційного заходу. Він має на меті визначити альтернативні варіанти розвитку подій, надходження фінансових потоків. Багато науковців, що займались дослідженням цього поняття, вважають його формою експертної оцінки необхідності та ефективності здійснення нової підприємницької ідеї.

Бізнес-план можна вважати стратегією розвитку підприємницької ідеї, у якому викладена спроможність компанії продавати свою продукцію для одержання прибутку і залучення потенційних інвесторів. Бізнес-план – письмовий документ, що підсумовує ділові можливості й перспективи та пояснює, як ці можливості можуть бути реалізовані наявною командою керівників (менеджерів). Письмовий виклад бізнес-плану робить процес його розробки більш ефективним, а сам план – систематизованим і стиснутим [4].

Бізнес-план дозволяє проаналізувати можливості діяльності підприємства, надає бізнесу цілеспрямованість, тобто чітко визначає кінцеві й проміжні цілі функціонування конкретної компанії або проекту. На практиці можна виділити п'ять основних цілей бізнес плану (рис. 1).



Рисунок 1 - Цілі бізнес-плану

Бізнес-плани складаються як для зовнішнього, так і внутрішнього використання. Бізнес-плани зовнішнього використання відображають фактичну інвестиційну привабливість комерційного заходу. На основі такого документу інвестори (банки, лізингові компанії, іноземні інвестиційні фонди, приватні особи) вирішують, чи надавати позику для втілення в життя даного заходу,

чи ні. Бізнес-плани внутрішнього використання показують основні аспекти планування виробничої та комерційної діяльності підприємства, аналізують основні проблеми, з якими можливо стикнутися при діяльності, а також визначають основні шляхи вирішення фінансових проблем.

Основними завданнями розробки бізнес-плану є: розробка нової ідеї та визначення її сильних та слабких сторін; розрахунок можливих витрат та джерел фінансування; вибір та аналіз стратегії діяльності фірми; оцінка кон'юнктури ринку та рівня конкуренції; визначення ступеня можливого господарського ризику; пошук надійних партнерів для реалізації підприємницької ідеї; розрахунки очікуваних результатів реалізації нової підприємницької ідеї.

Добре підготовлений та обґрунтований бізнес-план є твердим ґрунтом для бізнес-пропозиції, котра використовується у процесі переговорів з діловими партнерами; у підборі кваліфікованих кадрів; для залучення надійних інвесторів й кредиторів. Бізнес-план створюється на будь-який період часу з його поправкою у міру необхідності. Починаючи розробку якого необхідно чітко уявляти собі, що немає універсального бізнес-плану, придатного на усі випадки життя. Розробляючи бізнес-план, потрібно враховувати кожен окрему ситуацію як індивідуальну. Кожен бізнес-план має притаманні тільки йому особливі риси і залежить від того, який капітал хоче вкласти підприсець, який плановий прибуток хоче отримати, в якій сфері планує працювати [2].

Потрібно відмітити, що незалежно від перерахованих вище особливостей, кожен бізнес-план має певні принципи, що полягають у наступному:

- якісне і змістовне оформлення (зовнішній вигляд, якісна обкладинка, чіткі малюнки, фотографії й розрахунки тощо);
- чітка орієнтація на адресата (кредитора або інвестора);
- ретельна характеристика певного сегмента ринку, потреб споживачів та їхніх переваг при купівлі товарів і послуг;
- переконливість у реалізації основної ідеї, зокрема в ефективності роботи підприємства (отриманні прибутків) і своєчасному погашенні кредитів тощо [1].

Структура бізнес-плану не є суворо регламентованою. Він може мати довільне число розділів та повинен орієнтуватися в основному на успіх у фінансово-економічній діяльності. За своєю структурою, при підготовці бізнес-плану потрібно звернути увагу на такі умови,

як: професіоналізм (бізнес-план повинен бути зрозумілим та доступним для замовника); структура (бізнес-план повинен бути розділений на розділи і містити мету, цілі і завдання комерційного заходу); логіка (бізнес-план повинен бути створений таким чином, щоб кредитор чи інвестор могли легко розшукати необхідну йому інформацію, з цією метою створюються підрозділи, пропонуються до використання таблиці, схеми та діаграми).

Необхідно пам'ятати, що інформація, що знаходиться в бізнес-плані, є конфіденційною, тому потрібно чітко контролювати його розповсюдження. При першій зустрічі з потенційним інвестором чи кредитором бажано представити йому основні тези бізнес-плану. Тільки у тому разі, коли інвестор виявив зацікавленість, можна представити йому повний бізнес-план [3].

Від рівня повноти бізнес-плану залежить подальше його успішне використання. Складові розділів не є регламентованими, але це не означає, що важливі підрозділи можуть не наводитися. Зокрема, це стосується фінансових значень бізнес-плану. Чим повнішою та достовірнішою буде інформація, тим ефективніше вплине бізнес-план на рішення потенційного інвестора.

Отже, бізнес-план – це найкращий інструмент для освоєння своєї справи і для боротьби з конкурентами, який служить для отримання зовнішньої підтримки від інвесторів для реалізації нової підприємницької ідеї. Він надає можливість оцінити діяльність підприємства в умовах конкуренції. В подальшому достовірному дослідженню підлягають уточнення самого поняття «бізнес-план», етапів його розробки, а також основних вимог до його написання.

Література:

1. Барроу Д. Бізнес-план / Д. Барроу, П. Барроу, Р. Браун: пер. з англ. – 3-тє вид. – К : Знання, 2006. – 285 с.
2. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2006. – 480 с.
3. Зубовський В.М. Економіка підприємства / В.М. Зубовський. – К., 2000. – 64 с.
4. Покропивний С.Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність / С.Ф. Покропивний, В.М. Колот. – К., 1998. – 350 с.

*Митчик Ю.С., магістр
Потанова А.Г., к.г.н., доцент
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки, м. Луцьк, Україна*

РОЛЬ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ У РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У наш час малі підприємства є перспективним видом господарювання, що пояснюється, насамперед, необхідністю у самозабезпеченні нещодавно створених об'єднаних територіальних громад. Для даних територій виникає потреба у покращенні власної інвестиційної привабливості та створенні сприятливих умов для залучення до співпраці іноземних інвесторів. Одним із засобів збільшення привабливості територій є розробка бізнес-планів з врахуванням усіх переваг та ризиків.

Мета дослідження – проаналізувати стан розвитку малих підприємств на території Волинської області, визначити доцільність використання бізнес-планування у розвитку їх господарської діяльності.

Важливе місце у розвитку ринкової економіки належить малому бізнесу, що є джерелом надходжень вільних робочих місць для ринку праці. На території Волинської області здійснюють свою діяльність 5153 малих підприємства, у яких зайнято 29,3 тис. осіб. В рік представники малого бізнесу Волинської області, з реєстрацією юридичної особи, забезпечують близько 15,5 % усіх надходжень до зведеного бюджету, що дорівнює 180,4 млн. грн. [2]. Дані показники свідчать про значну роль малого бізнесу у регіональному розвитку. Близько 60% даних підприємств зосереджено в м. Луцьк. В районному розподілі частка малого бізнесу є незначною, що створює сприятливі умови для подальшого його розвитку. Для втілення в життя нових бізнес-ідей виникає необхідність розробки бізнес-планів.

Бізнес-планування є важливим елементом стратегічного планування регіонального розвитку, що може завчасно передбачати реакцію підприємства на вимоги зовнішнього середовища та підтримувати його відповідну поведінку на ринку.

Бізнес-план – це документ, який містить систему пов'язаних у часі та просторі й узгоджених з метою і ресурсами заходів, дій,

спрямованих на отримання максимального прибутку внаслідок реалізації підприємницького проекту. Це результат планування, зафіксований у стислій та зрозумілій формі документа, інструмент досягнення мети, що охоплює основні напрями діяльності підприємства [3].

За сучасних умов бізнес-планування стає все більш важливим інструментом ефективного господарювання. Бізнес-планування слід розглядати як механізм інтеграції управлінських функцій з метою створення стратегічно керованого підприємства, що, у свою чергу, вимагає тісного взаємозв'язку стратегічного і оперативного планування [1].

До елементів оперативного планування в розрізі бізнес-плану відносять: план маркетингу, виробничий план, організаційний план, план трудових ресурсів та фінансовий план, як базис оцінки ефективності запровадження бізнес-ідеї або створення та функціонування малого бізнесу. Як правило, бізнес-план малого бізнесу розробляється на період від 2 до 3 років.

Використання теоретичних основ бізнес-планування, можливостей його практичного застосування дає можливість забезпечувати планову роботу за допомогою розвитку сучасної технічної бази комп'ютеризації, раціонального використання науки в галузі планування та організації виробництва.

Роль бізнес-плану в діяльності малого підприємства актуалізується за допомогою щонайменше двох аспектів:

- діяльність малого підприємства, як правило, стосується лише одного виду (чи обмеженої кількості видів) діяльності;
- життєвий цикл діяльності підприємства чи реалізації обумовленого за його створення виду діяльності є коротшим, ніж у середніх чи великих підприємств. Останнє спричинене тим, що мале підприємство у процесі свого функціонування або «виростає» до середнього або перепрофілюється на перспективніші види діяльності, або знаходить нові ринкові ніші.

Бізнес-план у системі управління малим підприємством виконує зовнішню та внутрішню функції. Згідно із зовнішньою функцією документ призначений для інституцій фінансово-кредитного сектору, інвесторів, співзасновників, партнерів по бізнесу, потенційних працівників тощо. Він має на меті ознайомити зацікавлених суб'єктів зовнішнього середовища із сутністю та основними аспектами діяльності малого підприємства чи реалізації

конкретного підприємницького проекту. Відповідно до внутрішньої функції, документ призначений для внутрішнього користування на підприємстві, а саме для апарату управління, персоналу тощо. Його завдання – опрацювати механізм самоорганізації, тобто цілісну систему управління реалізації життєво важливого для господарської діяльності малого підприємства [4].

Бізнес-планування допомагає малому підприємству: визначити ступінь життєздатності та майбутньої стійкості підприємства, зменшити ступінь ризику підприємницької діяльності; конкретизувати перспективи бізнесу у вигляді системи кількісних і якісних показників розвитку; привернути увагу та забезпечити підтримку з боку потенційних інвесторів підприємства.

В умовах зростаючої нестабільності бізнес-середовища для малих підприємств надзвичайно важливого значення набуває проблема врахування та пошуку шляхів до зменшення ступеня ризику як на початку, так і під час здійснення господарської діяльності. Планування – це єдина можливість виявити дані проблеми на початку створення підприємства й подолати їх, тим самим зменшивши ризики. Планування зменшує невизначеність у діяльності підприємства, спонукаючи менеджерів передбачати наслідки зміни та ефективно на них реагувати.

Сьогодні для малих підприємств є дуже важливим використання процедури бізнес-планування на усіх етапах своєї діяльності. Адже, якісно складений бізнес-план здатний визначити довгострокові та короткострокові цілі фірми, стратегію й тактику їх досягнення; розкрити цільові ринки, конкретні напрями діяльності фірми, долю ринку; дати фінансовий аналіз проекту, дати оцінку відповідності наявних фінансових й матеріальних ресурсів можливостям досягнення поставленої мети; передбачити труднощі, які можуть перешкодити виконанню бізнес-плану; визначити основні ризики та знайти шляхи до їх подолання.

Література:

1. Бутенко А.І. Ризики та стратегії малого бізнесу в умовах кризи / А.І. Бутенко, І.М. Сарасва // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Т. 3. – С. 20.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Дмитрук М.В. Значення бізнес-планування як чинника господарської діяльності в ринковій економіці / М.В. Дмитрук

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/15_83478.doc.htm.

4. Кавтиш О.П. Аналіз діяльності підприємств малого бізнесу та шляхи підвищення їх прибутковості / О.П. Кавтиш, Т.О. Колісна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2028>.

Цуз О.В., магістр

Потапова А.Г., к.г.н., доцент

*Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки, м. Луцьк, Україна*

БІЗНЕС-ПЛАН ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

На сьогоднішній день нестабільність факторів навколишнього середовища вимагає від підприємств детального прогнозування своєї стратегічної та поточної діяльності, врахування загроз і можливостей подальшого розвитку та досягнення поставлених цілей. Результатом роздумів, критичного аналізу та пошуків відповідей на питання реалізації певного рішення або нової ідеї є бізнес-план. Одним з основних завдань бізнес-плану є отримання фінансування та залучення інвесторів. У світовій практиці практично усі інвестиційні проекти описуються за допомогою бізнес-планів. Українські підприємці іноді неправильно оцінюють сенс і призначення бізнес-плану і не приділяють йому достатньої уваги. Але зусилля, витрачені на планування, ніколи не бувають марними тому, що напрацьований досвід дозволяє уникнути крупних помилок і максимально використовувати наявні ресурси.

Метою дослідження є проведення аналізу сучасного стану бізнес-планування та визначення основних цілей і завдань бізнес-плану як інструменту залучення інвестицій на сучасному етапі розвитку підприємств в Україні.

За сучасних умов господарювання бізнес-план практично є робочим інструментом, що використовується в усіх сферах підприємництва. Його розробляють при створенні нової фірми, об'єднання існуючих підприємств та створення нового; трансформації власності; започаткування зовнішньоекономічної діяльності. Тобто бізнес-план – це ретельно підготовлений

документ, що розкриває усі сторони будь-якого запроєктованого комерційного заходу. Він допомагає передбачати не лише заходи для реалізації нової ідеї, а й визначити необхідне фінансове забезпечення та можливість одержання доходу (прибутку). Таким чином, бізнес-план можна вважати формою експертної оцінки доцільності та ефективності здійснення нової підприємницької ідеї підприємства [5].

При аналізі бізнес-процесів суб'єкта господарчої діяльності переслідуються такі цілі бізнес-планування (рис. 1).



Рисунок 1 - Цілі бізнес-планування

Внутрішні цілі – це перевірка знань управляючого персоналу, розуміння ним ринкового середовища і реального положення підприємства на ринку. Також вони допомагають у досягненні розуміння між інвестором та адміністрацією підприємства стратегічних цілей, характеристик, конкурентного середовища, слабких та сильних сторін конкретного інвестиційного проекту, його можливої ефективності за заданих умов. Зовнішні цілі включають обґрунтування необхідності залучення додаткових інвестицій, демонстрацію можливостей суб'єкта господарювання й переконання потенційних інвесторів в достатньому рівні ефективності інвестиційного проекту та високому рівні менеджменту підприємства. Кожен інвестор оцінює вигідність інвестиційного проекту і визначає співвідношення можливої віддачі від проекту та ризику вкладень [3].

За сучасних умов господарювання, основним завданням бізнесу є пошук та залучення інвесторів й отримання фінансування. У цьому випадку розробляється інвестиційний меморандум, який

презентується зацікавленим інвесторам для ухвалення рішень про фінансування. Якщо залучається іноземний інвестор, бізнес-план розробляється на підставі рекомендацій UNIDO (Організація об'єднаних націй по промислового розвитку). Обґрунтування інвестиційних проектів призначене для вивчення можливостей реалізації нових проектів.

Бізнес-план повинен коротко та чітко відображати план реалізації проекту, що дасть змогу інвестору оцінити якість проекту та можливості його учасників. Тобто, це документ, переглянувши який, інвестор зможе прийняти рішення про вкладення своїх коштів у конкретну ідею. В той же час, цей документ надає можливість особі, яка має певну бізнес-ідею, донести її до інвестора і отримати кошти на її реалізацію [2].

У бізнес-плані інвестори приділяють особливу увагу трьом основним блокам: маркетинговому, організаційному та фінансовому. Перші два блоки бізнес-плану можна фактично розглядати, як підготовку вихідних даних написання для третього – фінансового. У маркетинговому блоці готуються вихідні дані для дохідної частини фінансового плану, в організаційному – для видаткової. Фінансовий блок в обов'язковому порядку має містити: бюджет доходів та витрат, який ілюструє прибутковість проекту; бюджет руху грошових коштів, який розраховується для визначення розміру інвестицій, термінів їх використання і повернення; розрахунок фінансових показників, що відображають прибутковість та стійкість проекту [4].

Безумовно, прогноз фінансових показників цікавить інвесторів у першу чергу. Не менш важливими є аналіз ринку та переконлива програма просування та розвитку продукту.

У структуру бізнес-плану обов'язково входить такий розділ як «Аналіз ризиків». Розробник зобов'язаний виявити усі ймовірні ризики, здатні привести до істотного погіршення показників проекту. По кожному ризику розробляються заходи, спрямовані на його запобігання або компенсацію його негативного впливу. На завершення проводиться кількісна оцінка наслідків негативного розвитку подій і розрахунок фінансових показників за умови такого сценарію.

Якісний бізнес-план дасть змогу розв'язати чимало завдань, основними серед яких є такі: обґрунтування економічної доцільності нових напрямків розвитку; розрахунок очікуваних

фінансових результатів діяльності, насамперед обсягів продажу, прибутку, доходів на капітал; визначення джерел фінансування обраної стратегії, тобто способів концентрації фінансових ресурсів та залучення інвесторів й отримання фінансування [1].

Висновки. Бізнес-планування є необхідним заходом, який проводять при створенні нового напрямку діяльності, нового або діючого підприємства в усіх сферах підприємництва, а так само при визначенні первинної стратегії або при необхідності внесення коректувань до діяльності підприємства.

Основною метою бізнес-плану є залучення капіталу, визначення планів на майбутнє, ретельне вивчення передбачуваних ризиків і можливих труднощів, які можуть перешкодити практичній реалізації бізнес-проекту. Його впровадження дозволяє значно підвищити ефективність діяльності підприємства та його конкурентоспроможність.

Потенційних інвесторів у бізнес-плані в першу чергу цікавитимуть такі розділи як фінансовий план підприємства, організаційний план та план виробничий діяльності, маркетингова стратегія. Отож, при розробці бізнес-плану на ці пункти слід звернути особливу увагу.

Література:

1. Павлюк Л. Необхідність моделювання бізнес-процесів підприємства / Л. Павлюк, Ю. Семенченко // Облік, економіка, менеджмент: наукові нотатки: міжнар. збірн. наук. праць. – 2014. – Вип. 4. – С. 320–325.
2. Пашута М. Бізнес-планування як фактор успішної підприємницької діяльності // Персонал. – 2006. – № 10. – С. 66–74.
3. Алексеева М.М. Планування діяльності фірми: навч.-метод. посіб. / М.М. Алексеева. – К.: Фінанси і статистика, 2011. – 248 с.
4. Смаковська Ю. Критерії експертної оцінки бізнес-плану підприємницького проекту / Ю. Смаковська // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – №19. – С. 434–438.
5. Чичун В.А. Бізнес-планування як фактор успішної підприємницької діяльності / В.А. Чичун, В.Д. Паламарчук // Соціум. Наука. Культура. – 2010. – 21(18). – С. 58–63.

*Бабак А.М., студент
Науковий керівник: Михасик О.Д., старший викладач
Університет державної фіскальної служби України,
м. Ірпінь, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА МСФЗ

Розвиток великого бізнесу в Україні призвів до необхідності виходу ряду вітчизняних компаній, а також їх груп та об'єднань, на міжнародний фінансовий ринок, що стало передумовою виникнення потреби користувачів фінансової звітності в отриманні достовірної інформації про діяльність таких компаній. З 2012 року впроваджено обов'язковий перехід публічних акціонерних товариств, банків, валютних і фондових бірж, інвестиційних фондів, інвестиційних компаній, кредитних спілок, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, а також деяких підприємств, порядок діяльності яких визначає Кабмін України, на складання фінансової звітності окремими підприємствами та консолідованої звітності групою підприємств згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ). Відповідно до вітчизняного законодавства об'єднання підприємств та групи компаній зобов'язані подавати консолідовану фінансову звітність, яка має зведені показники про діяльність даних суб'єктів господарювання. Метою дослідження є аналіз необхідності ведення консолідованої звітності на підприємствах за МСФЗ.

Значний внесок у дослідженні консолідованої фінансової звітності зробили такі вчені: Голубка Я., Крупка Я., Костюченко В., Сторожук Т., Проскуріна Л. і т.ін. У зв'язку з актуальністю адаптації фінансової звітності до МСФЗ, дана тема є не повністю розкритою науковцями.

Консолідована фінансова звітність уперше з'явилася у США на початку ХХ ст. В умовах планової економіки на території колишнього СРСР, у тому числі і в Україні, використовувалася практика формування зведеної звітності, яка була своєрідним аналогом консолідованої звітності. На заміну прийшла практика формування безпосередньо консолідованої звітності, яка бере свій початок у період переходу до ринкових відносин.

Відповідно до П(С)БО 1, консолідована звітність - це: «звітність,

яка відображає фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів юридичної особи та її дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці» [3]. На міжнародному рівні трактування поняття «консолідована звітність» закріплене в МСФЗ 10 «Консолідована фінансова звітність», звучить воно саме так: «консолідована фінансова звітність є фінансовою звітністю групи, в якій активи, зобов'язання, власний капітал, дохід, витрати та потоки грошових коштів материнського підприємства та його дочірніх підприємств подаються як такі, що належать єдиному економічному суб'єкту господарювання» [2].

Складання консолідованої фінансової звітності регламентується такими міжнародними стандартами: МСБЗ 1 «Подання фінансової звітності»; МСФЗ 10 «Консолідована фінансова звітність».

Існують такі форми консолідованої фінансової звітності:

1. Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан).
2. Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід).
3. Консолідований звіт про рух грошових коштів (за прямим методом).
4. Консолідований звіт про власний капітал.

Необхідність складання консолідованою фінансової звітності обумовлена потребами її користувачів. До складу користувачів інформації консолідованої фінансової звітності можна віднести: акціонери материнського підприємства, а також дочірніх підприємств; кредитори; зовнішні інвестори; управлінський персонал компанії; державні органи управління; покупці та постачальники; аналітики; громадкість.

Сам процес консолідації уособлює в собі не лише додавання аналогічних статей активів, зобов'язань, капіталу, доходів та витрат, але ще є складним процесом, який передбачає цілу низку спеціальних розрахунків та може мати вигляд багатокрокової процедури консолідації. Процес консолідації фінансової звітності проходить у декілька етапів (рис.1).

Як бачимо, методика складання консолідованої фінансової звітності є доволі складною, оскільки під час консолідації необхідно здійснювати виключення статей з метою запобігання повторному рахунку та штучному завищенню величини фінансового результату.

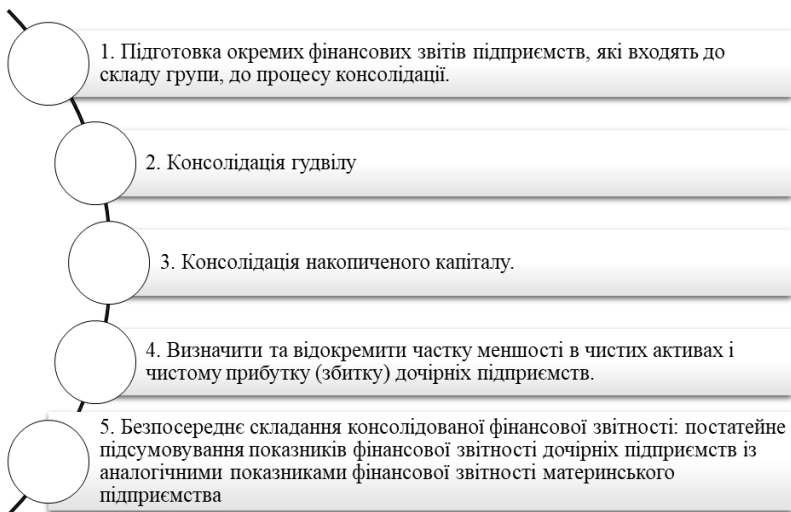


Рисунок 1 - Етапи впровадження консолідованої фінансової звітності на підприємстві [5]

Можемо зробити висновки, а саме: 1) консолідована фінансова звітність відіграє роль додаткової інформації для користувачів, оскільки усуває обмеженість окремих фінансових звітів; 2) ця звітність є показником високорозвиненої ринкової економіки, що є позитивним явищем для України; 3) перехід до МСФЗ можна розцінювати як інструмент глобалізації економіки. Під час розробки, організації та методики складання консолідованої фінансової звітності необхідно враховувати її особливості. Принципи, які покладені у формуванні звітності за МСФЗ, роблять її здатною відобразити справжній майновий стан компанії, що ще раз підтверджує необхідність впровадження МСФЗ для всіх секторів економіки України.

Література:

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/ru/929_004.

2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 10 «Консолідована фінансова звітність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/ru/929_065/para2#n2.

3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 20 «Консолідована фінансова звітність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13>.

5. Губіна І. Консолідація фінансової звітності: основні процедури / І. Губіна // Бухгалтерія. - 2010. - №12. – С. 65-69.

*Волкова А.В., студентка
Науковий керівник: Голобородько Т.В., к.е.н., асистент
Криворізький національний університет,
м. Кривий Ріг, Україна*

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ ПАТ «АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ»

Публічне акціонерне товариство «АрселорМіттал Кривий Ріг» займає лідируючі позиції серед найбільших підприємств гірничо-металургійного комплексу України і є частиною міжнародної корпорації «АрселорМіттал» – виробника сталі №1 в світі, гіганта інвестицій. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» – підприємство з повним металургійним циклом, яке включає коксохімічне виробництво, гірничодобувне виробництво (відкриті розробки та підземне видобування руди) і металургійне виробництво. У його складі діють аглодомений, сталеплавильний та прокатний департаменти [1].

Згідно зі статутом підприємства [2] метою діяльності Товариства є одержання прибутку та досягнення економічних і соціальних результатів за рахунок здійснення виробничої та господарської діяльності.

Згідно з П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3] прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Основною проблемою, з якою стикається ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» в процесі управління прибутком є збільшення собівартості. Саме тому актуальним є дослідження структури операційних витрат підприємства.

Відповідно до П(С)БО 16 витрати – це зменшення економічних

вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу [4].

До елементів операційних витрат відповідно до П(С)БО 1 [3] відносять: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизацію, інші операційні витрати. Ці витрати відображаються у звіті про фінансові результати (розділ III «Елементи операційних витрат»).

Для визначення, які саме витрати є найбільшими у складі собівартості виробництва продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», було проведено детальний аналіз динаміки та структури зазначених елементів операційних витрат. Для дослідження було використано фінансову звітність, яка опублікована на сайті Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [1].

Структура операційних витрат ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» практично не змінюється протягом 2012-2016 рр. (рис. 1).

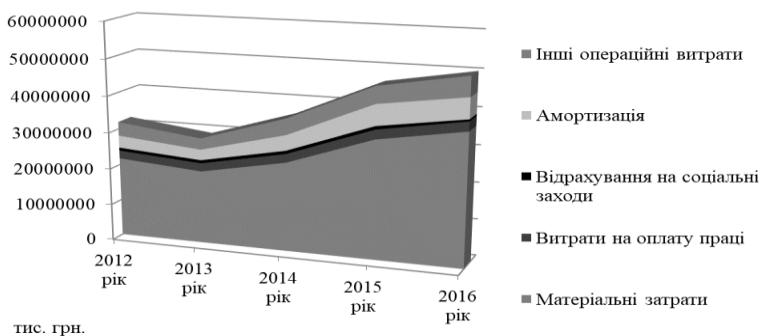


Рисунок 1 - Динаміка і структура елементів операційних витрат ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» у 2012-2016 рр.

Витрати на оплату праці у 2012 році становили лише 7%, у 2013 році вони зросли на 0,9 в.п. Відрахування на соціальні заходи мають найменшу частку в загальній сумі витрат (у 2015 році склали біля 1%). Частка амортизаційних відрахувань протягом 2012 – 2016 рр. складала 11%, як і інші операційні витрати.

Досліджуючи операційні витрати, здійснені підприємством у 2012-2016 рр., можна констатувати, що найбільшу частку займають саме матеріальні затрати. В 2016 році їх питома вага становила 72%. В динаміці (рис. 2) їх сума має тенденцію до збільшення.

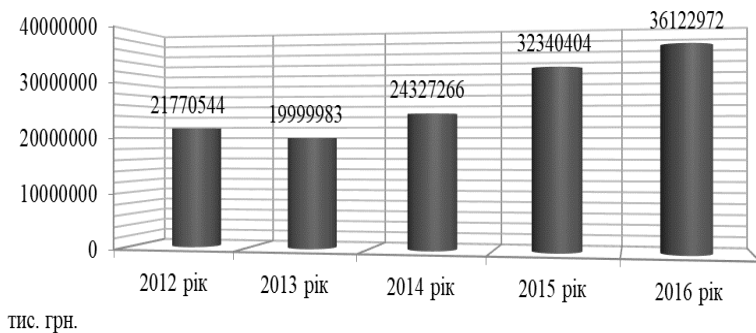


Рисунок 2 - Динаміка матеріальних витрат ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» у 2012-2016 рр.

Основний вид продукції, яку виробляє підприємство – це прокат. Обсяги виробництва цього виду продукції в 2014 році склали 5515,1 тис. т. А у 2016 році обсяги виробництва прокату становили 5624,9 тис. т. Отже, можна зробити висновок, що матеріальні затрати підприємства збільшуються разом з обсягами виробництва.

Для виробництва продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» використовуються такі основні види сировини: залізорудна сировина; вапняк звичайний і доломітизований; вугільний концентрат; брухт чорних металів; кокс.

Основними постачальниками цієї сировини є гірничо-збагачувальні комбінати Кривбасу.

Отже, для того щоб підприємство за рахунок своєї господарської діяльності збільшувало прибуток, необхідно знижувати собівартість продукції, а саме - зменшувати суму матеріальних затрат. Чим ефективніше використовуються матеріальні ресурси, тим менше їх витрачається на виготовлення певної кількості продукції. На підприємстві показник ефективності напряму залежить від якості сировини, технології виробництва та стану устаткування.

Література:

1. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку

України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://smida.gov.ua/db/participant/24432974>.

2. Офіційний сайт ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://ukraine.arcelormittal.com>.

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

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затв. Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. №318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

Купріянова Д.С., студентка

Науковий керівник: Москаленко К.С., асистент

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

ГРОШОВИЙ РИНОК: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ

Однією з найважливіших складових економічної системи є грошовий ринок. В ускладнених ринкових відносинах, в яких перебуває сьогодні Україна, дослідження грошового ринку є необхідним для пошуків шляхів оптимізації його роботи. Дослідження грошового ринку та його компонентів є предметом аналізу багатьох сучасних економічних теорій. У наукових працях вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема Дж. М. Кейнса, М. Фрідмана, Л. Харріса, Дж. Хікса, А. Гальчинського, А. Мороза, Б. Пшика, Т. Савченко, М. Савлука розроблено теоретичні та функціональні проблеми грошового ринку. Проте, подальше дослідження ринку грошей залишається актуальним.

Переважає більшість зарубіжних і вітчизняних науковців та економістів-практиків визначають грошовий ринок як частину фінансового ринку, де здійснюються переважно короткострокові (від одного дня до одного року) депозитно-позикові та валютні операції, що обслуговують, головним чином, рух оборотного капіталу фірм, короткострокових коштів банків, установ, населення і держави.

Зарубіжні вчені, зважаючи на власний багаторічний досвід розвитку грошового ринку, виділяють у його складі:

- 1) онкольний ринок – терміном до 7 днів;
- 2) кредитування під забезпечення – терміном в кілька місяців під забезпечення цінних паперів;
- 3) ринок банківських акцептів;
- 4) вексельний ринок;
- 5) ринок комерційних паперів – його первісний термін погашення зазвичай від семи до сорока п'яти днів;
- 6) ринок депозитних сертифікатів;
- 7) кредитування за договорами РЕПО – більшість угод РЕПО здійснюється з державними цінними паперами;
- 8) міжнародний грошовий ринок – так звані ринки Євровалют.

Вітчизняні науковці за функціональною ознакою узагальнюють грошовий ринок у наступних сегментах: обліковий ринок, міжбанківський ринок та відкритий ринок.

З огляду на короткостроковий характер операцій грошового ринку, основним його товаром є гроші (готівкові, безготівкові, іноземна валюта) та короткострокові цінні папери (векселі, комерційні папери, депозитні (ощадні) сертифікати тощо).

Виходячи із сутнісних характеристик інструментів грошового ринку, основними його характеристиками є такі:

- надзвичайно низький рівень фінансового ризику;
- проста система ціноутворення на гроші як товар;
- позичковий процент як ціна «товару»;
- висока ліквідність «товару»;
- ефективне здійснення розподілу та перерозподілу, накопичення та обороту грошового капіталу;
- можливість збільшувати грошові активи, що забезпечує ефективність використання вільних коштів [1, с. 142];
- висока ліквідність фінансових активів;
- грошовий ринок виступає короткостроковим сегментом фінансового ринку, що дозволяє підприємствам збільшувати грошові активи, що забезпечує ефективність використання вільних коштів [3, с. 240].

Грошовому ринку властиві елементи звичайного ринку: попит на гроші, пропозиція грошей та ціна – рівень відсотка на позичкові кошти або валютний курс.

Під інфраструктурою грошового ринку слід розуміти

організаційно-економічну систему, до якої входять норми, правила та інституції, які формують канали передавання грошових імпульсів, які безпосередньо впливають на стан грошової пропозиції та зміну її параметрів. Складовими інфраструктури грошового ринку є: регулятивний, розрахунково-платіжний блок, блок інформаційного забезпечення, обліковий та організаційний блоки [2, с. 10].

Отже, грошовий ринок – це частина фінансового ринку, де здійснюються переважно короткострокові (від одного дня до одного року) депозитно-позикові та валютні операції, що обслуговують, головним чином, рух оборотного капіталу фірм, короткострокових коштів банків, установ, населення і держави. Характеристиками грошового ринку є те, що це ринок з мінімальним фінансовим ризиком; позичковий процент виступає ціною «товару» на грошовому ринку; висока ліквідність фінансових активів; грошовий ринок виступає короткостроковим сегментом фінансового ринку.

Грошовий ринок України впродовж останнього десятиліття характеризується непорядкованістю та деструктивністю. Так, останніми роками в Україні спостерігався низький попит на грошів розрізі усіх грошових агрегатів. Це пояснюється, передусім, низькою купівельною спроможністю населення і втратою мотивації до використання гривні як засобу заощадження через активні девальваційні та інфляційні процеси. Поряд з несприятливими макроекономічними факторами на вітчизняному грошовому ринку досі мають місце суттєві недоліки грошово-кредитної політики держави, які перешкоджають відновленню цінової стабільності і потребують як найшвидшого подолання.

Література:

1. Недільська Л.В. Грошовий ринок України: складові елементи, стан та тенденції розвитку / Л.В. Недільська // Вісник ЖНАЕУ. – 2016. – № 2 (57). - Т. 2. – С. 140–147.

2. Пшик Б.І. Інфраструктура грошового ринку: теоретичні засади дослідження / Б.І. Пшик, Т.М. Неклюдова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. - 2014. - № 2. - С. 9–12.

3. Кравчонок С.В. Дослідження теоретичних основ функціонування грошово-кредитного ринку України / С.В. Кравчонок // Бізнес Інформ. - 2015. - № 5. - С. 239-243.

*Макар Н.М., студент
Науковий керівник: Зінкевич О.В., к.е.н., доцент
Національний університет водного господарства
та природокористування, м. Рівне, Україна*

СПЕЦИФІКА ОБЛІКУ БОНУСІВ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ ТА ЇХ ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ У ФУНКЦІОНУВАННІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах сучасного розвитку економіки все більше підприємств для отримання комерційного успіху займаються роздрібною торгівлею – діяльністю, під якою слід розуміти продаж товарів безпосередньо громадянам та іншим кінцевим споживачам для їх особистого задоволення потреб. Для збільшення обсягів реалізації товарів та для стимулювання попиту на продукцію підприємства досить часто застосовують різні маркетингові заходи, важливе місце серед яких займають бонуси – певні програми, які спрямовані на створення в потенційного клієнта ефекту того, що він придбаває товар на більш вигідних умовах. Тому для ефективного функціонування підприємства необхідно чітко розрізнити особливості бонусів та специфіку їх облікового відображення.

Бонусом є додаткова винагорода покупця або надання йому додаткової знижки до ціни товару. Бонуси можуть бути разові (надаються при купівлі товару на певну суму або в певній кількості), накопичувальні (розмір таких бонусів залежить від суми покупок). Слід звернути увагу, що між поняттями «бонус» та «знижка» є суттєва різниця. Так, знижки, як правило, надаються всім покупцям на весь товар або на певні групи товару протягом певного періоду. А суттю бонусної програми найчастіше є накопичення бонусів, які згодом дозволяють вигідно здійснювати купівлю. Така програма спрямована на тривале утримання покупця та спонукання його здійснювати нові купівлі. Тобто це, по суті, частина програми лояльності для постійного покупця [1].

Особливим засобом для накопичення бонусів покупців є дисконтна картка. Підприємство виготовляє такі картки самостійно чи під замовлення з метою майбутньої маркетингової акції, яка розповсюджується серед клієнтів для надання їм певних привілеїв: фіксованої або накопичувальної знижки. Картки самі по собі є матеріальними активами — запасами. Вони оприбутковуються на

баланс підприємства як запаси на субрахунку 209 «Інші матеріали». Якщо картки клієнтам реалізують за гроші, то продаж карток відображають із застосуванням субрахунків 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів» та 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів». Якщо ж картки роздаються безоплатно — їх вартість просто списують до складу витрат на збут (рахунок 93 «Витрати на збут»). При застосуванні дисконтних карток підприємства здебільшого надають так звані знижки в момент продажу. Це означає, що в цей момент покупець придбаває товар на суму, зменшену на вартість знижки. Тому саме вартість товару, зменшена на суму знижки, включається до доходу. На таку вартість нараховується і податкове зобов'язання з ПДВ. При цьому, продаючи товар зі знижкою, треба пам'ятати про мінімальну базу, яка для товарів визначається не нижче ціни придбання. Ціна придбання у цьому випадку визначається як різниця між продажною вартістю реалізованих товарів та сумою торговельної націнки, яку на них було нараховано [2].

Для кращого розуміння бухгалтерських операцій з реалізації товарів зі знижкою розглянемо їх на конкретному прикладі.

Магазин одягу реалізує нові джинси за продажною вартістю 600 грн. (у т. ч. ПДВ). Торговельна націнка складає 200 грн. Клієнтам, які мають дисконтну картку, надається знижка у розмірі 20%. Облік операцій представлений у табл. 1.

Таблиця 1 - Відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з реалізації товарів за бонусними знижками

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Сума, грн.
		Дебет	Кредит	
1.	Реалізовано товар покупцю, що має дисконтну картку (600 – 600*20%)	301	702	480
2.	Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ (480/6)	702	641	80
3.	Зменшено торговельну націнку на суму знижки (600*20%)	285	282	120
4.	Списано суму реалізованої торговельної націнки (200-120)	285	282	80
5.	Списано собівартість реалізованого товару (600-200)	902	282	400

Крім того, покупцям досить часто пропонують інший вид бонусу – за придбання певного товару клієнт може отримати в подарунок ще якийсь товар. В обліку передача такого подарунку буде відображатися як безоплатна передача товару, вартість якого списується до складу витрат на збут (рахунок 93). При цьому в ПДВ-обліку доведеться нарахувати податкові зобов'язання на балансову вартість подарунка, оскільки безоплатна передача є постачанням товару, а база оподаткування ПДВ не може бути нижче ціни придбання товару.

Запровадження бонусних систем є завжди дуже відповідальною справою для підприємства та потребує цілої стратегії щодо їх реалізації, щоб в майбутньому не потерпіти фінансових невдач. Тому варто також проаналізувати цілу низку переваг та недоліків бонусів (табл. 2).

Отже, бонусна система нарахування знижок є важливим аспектом в розвитку торгівлі. Тому важливо чітко розуміти усю специфіку бухгалтерського обліку роздрібної торгівлі, правильно розрахувати та виявити усі тонкощі бонусних програм, щоб в майбутньому підприємство отримало позитивні фінансові результати.

Література:

1. Знижки та бонуси покупцям: облік у продавця [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uteka.ua/ua/publication/Skidki-i-bonusy-pokupatelyam-uchet-u-prodavca>.
2. Бонусні програми у роздрібній торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/august/issue-62/article-20292.html>.
3. Бонусная программа для магазина: разработка и внедрение, как избежать ошибок при создании программы лояльности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.business.ru/article/531-bonusnaya-programma-dlya-magazina>.

Таблиця 2 - Переваги та недоліки бонусних систем
(складено за [3])

Переваги бонусних систем	Недоліки бонусних систем
<p>1) Збільшення числа постійних покупців. Згідно статистичних даних, покупці охочіше обирають той магазин, у якому бонуси на дисконтній картці накопичуються, ніж там де цей привілей взагалі відсутній. Крім того, спрацює ще один маркетинговий інструмент – «сарафанне радіо».</p> <p>2) Зміцнення комунікативних зв'язків з клієнтом. Заповнюючи анкету для отримання дисконтної картки, клієнт вказує свою адресу, мобільний телефон, електронну пошту, вік, а це в свою чергу є цінною інформацією для підприємства, щоб краще охарактеризувати свою цільову аудиторію. Крім того, таким способом можна використовувати інші маркетингові інструменти як email-розсилка, інформаційні смс-повідомлення.</p> <p>3) Збільшення економічної ефективності. Бонуси дозволяють залучити більше постійних клієнтів, ніж знижки.</p> <p>4) Конкурентна перевага. Зниження цін на продукцію, товари, послуги не завжди для підприємства є рентабельно, а от бонусна програма якраз дозволяє залучити нових клієнтів, утримувати їх, пропонуючи різні товари та нараховані бонуси, і це в свою чергу призводить до того, що підприємство стає конкурентоспроможним на ринку.</p>	<p>1) В разі недостатньо добре продуманої бонусної системи підприємство може зазнати великі фінансові втрати. Крім того, зіпсується імідж магазину, що негативно вплине на кількість відвідувань потенційних клієнтів та відповідно здійснень ними покупок.</p> <p>2) Бонусна система впроваджується, зазвичай, не більше як на 2-3 роки, далі вона потребує постійних вдосконалень. В іншому ж випадку бонусні програми конкурентів-магазинів стануть більш привабливими для покупців, і підприємство поступово втрачатиме своїх клієнтів.</p> <p>3) Існує ризик щодо невчасного чи неввіреного нарахування бонусів клієнту, а це в свою чергу зменшує його зацікавленість та лояльність до магазину, що в подальшому негативно відображається і на фінансових результатах підприємства загалом.</p>

Петрунк Є.С., студент

Науковий керівник: Скубіліна А.В., асистент

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

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Малі підприємства виступають важливими елементами процесу активної перебудови державної економіки, оскільки вони не тільки впливають на розмір ВВП держави, а й на формування нових робочих місць, що сприяє скороченню рівня безробіття. На сучасному етапі розвитку підприємств малого бізнесу майже кожен підприємець, стикається з актуальною на сьогодні проблемою –

фінансування власного підприємства, що є гальмівним чинником загального розвитку малого бізнесу в Україні. Також не менш важливою є проблема саме залучення інвестицій для правильної організації підприємства, збільшення основних засобів фірми.

Значний внесок у розробку питань теорії і практики проблем фінансування підприємств малого бізнесу здійснили такі вчені, як: Й.А. Шумпетер, Я. Батіщева, Р. Лавриненко, О. Іванілов та ін. [2-4].

Малий бізнес – це самостійна, систематична господарська діяльність малих підприємств будь-якої форми власності та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання економічного прибутку [3, с. 118].

Згідно даних державної служби статистики України з кожним роком показник зареєстрованих приватних підприємств малого бізнесу скорочується, основною причиною чого виступає недостатнє фінансування даної сфери. Так, за 2012-2016 рр. загальне скорочення малих підприємств в Україні становило 52894 одиниць, що складає 15% від загальної кількості у 2012 р. (рис.1).

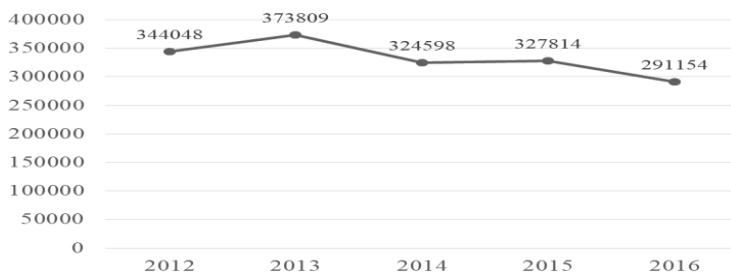


Рисунок 1 - Кількість зареєстрованих малих підприємств в Україні у 2012-2016 рр., од. [1]

Для розвитку малого бізнесу необхідно створити сприятливі умови, в яких фірми змогли б використовувати позичкові кошти та могли б гарантувати їх повернення або мати певні додаткові відстрочення по виплатах, брати кредити під менший відсоток тощо.

Без фінансових коштів неможливий подальший розвиток компанії. Джерелом фінансових ресурсів у сегменті підприємств малого бізнесу найчастіше виступають особисті гроші власника фірми або прибуток. Альтернативою може бути продаж ліквідних

цінних паперів, реалізація деяких активів підприємства, отримання державних пільгових кредитів, залучення іноземного капіталу, акціонування, або факторинг. Стрімкий розвиток підприємства можливий тільки при наявності довгострокових та короткострокових грошових потоків [5]. Таким чином, фінансування – це процес створення капіталу підприємства у всіх його формах. Важливо відмітити, що поняття «фінансування» доволі тісно пов'язане з поняттям «інвестування». Але вони не тотожні. Якщо фінансування – це формування грошових коштів, то інвестування – це їх вкладення в щось прибуткове. Тому обидва поняття пов'язані між собою, але одне передує іншому [4].

Фізична особа – підприємець або приватний підприємець може використовувати власні кошти, тобто матеріальні активи, кошти зовнішнього інвестора або запозичити ці кошти в банку, тобто отримати кредит під певний відсоток. Зазвичай, малому підприємству потрібна невелика сума залучених коштів у банку для розвитку власного бізнесу, але велику кількість банківських установ приваблює робота тільки з великими фірмами, компаніями, а не з малим бізнесом. Головною з причин відмови банку є так звана «непрозорість» малого бізнесу, а також те, що малі підприємства не мають можливостей відтворювати емісію цінних паперів, які б дали змогу залучити кошти інвесторів [2, с. 72].

Слід зазначити, що при якісній організації роботи кредитного відділу банків, позики сегменту малого бізнесу порівняно менш ризикові, ніж для великих компаній. Причиною цьому є відсутність механізмів видачі коштів, що працювали б з урахуванням реалій українського ринку. Виходячи з цього, виникають додаткові проблеми малого бізнесу. Для більшості підприємців гальмівним чинником при отриманні кредиту є проблема заставного майна, а також солідні процентні ставки, наприклад, український банк «Ощадбанк» для малих та середніх підприємств видає кредит під 23% річних, а в банку «Райфайзен банк Аваль», що належить Німеччині, мінімальний відсоток по кредиту складає 1,69% при сумі 10 000 євро. В Україні ж дочірня філія банку «Райфайзен банк Аваль» видає кредит від 36,96% річних, хоча й відсотки можуть бути змінені залежно від строку виплати та суми кредиту [6; 7]. Таким чином, в європейській країні – Німеччині - отримати кошти на розвиток малого бізнесу набагато легше за рахунок того, що банки надають кредити під досить малі відсотки. Це говорить про

те, що країни ЄС більш розвинуті в економічному плані, а в Україні недостатність гарантій та високий ступінь ризику стають на перешкоді ухвалення банками програм розвитку фінансування малого бізнесу.

Отже, малий бізнес знаходиться на стадії спаду, адже саме для його розвитку на сучасному етапі є велика кількість перепон та бар'єрів, серед яких не останнє місце посідає політична криза в країні. Тому, в сучасних умовах підприємці малого бізнесу вимушені покладатись лише на свої можливості. Виникаючі труднощі із залученням інвестиційних коштів негативно впливають на можливості розширеного відтворення суб'єктів малого бізнесу, а труднощі з кредитуванням оборотних активів загрожують простому відтворенню.

Допомогти у вирішенні цих проблем здатні держава та державні банківські установи, які могли б створити більш лояльні програми підтримки розвитку підприємств.

Таким чином, серед заходів щодо покращення системи фінансування малого бізнесу слід виділити наступні:

1. Збільшення державних інвестицій в інноваційні проекти малих підприємств.
2. Зменшення податкового тиску на підприємства малого бізнесу.
3. Стовідсоткове кредитування, що не буде потребувати негайного початку його сплати.
4. Зменшення річних відсотків по кредиту для фізичних та юридичних осіб у сфері малого бізнесу.

Отже, впроваджуючи дані рекомендації, держава створить більше можливостей для ефективного функціонування та розвитку малого бізнесу в Україні, що, в свою чергу, сприятиме росту добросовісної конкуренції на ринку, повному використанню підприємницького потенціалу населення, створенню нових робочих місць, що в синергії призведе до поповнення державного бюджету та покращення соціально-економічної ситуації в країні.

Література:

1. Кількість зареєстрованих безробітних та кількість вакансій у 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Іванілов О.С. Економіка підприємства / О.С. Іванілов. – К., 2009. – 729 с.

3. Лавриненко Р. Фінансування малого та середнього бізнесу в Україні / Р. Лавриненко // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 76-81.

4. Батіщева Я.О. Проблеми фінансування підприємств малого бізнесу в Україні і можливі шляхи їх вирішення! / Я.О. Батіщева, З.П. Урусова. – 2015. – С. 1–5.

5. Фінансування малого бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://for-expert.ru/finansirovanie_malogo_biznesa/5.shtml].

6. Процентні ставки по кредиту для малих та середніх підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [<http://kreditkvartira.com.ua/kredit-dlya-biznesa.html>].

7. Raiffeisen Bank International AG [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [rbinternational.com].

*Пікалова А.М., студентка
Науковий керівник: Урусова З.П., к.е.н., доцент
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя, Україна*

ВИНИКНЕННЯ КРЕДИТНОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ БАНКІВ: ПРИЧИНИ ТА ЇХ АНАЛІЗ

На сучасному етапі розвитку вітчизняної банківської системи України однією з складних проблем є неповернення позичальниками виданих кредитів. Недосконале управління ризиками в деяких банках суттєво погіршує якість кредитних портфелів, що уповільнює зростання галузі в цілому і в багатьох випадках унеможливує їх подальшу кредитну діяльність. Портфель банківських проблемних кредитів є одним з ключових показників фінансової стійкості банківської системи країни. Тому на сьогоднішній день питання управління проблемними кредитами та розробка методів їх погашення є особливо актуальним.

Питанню проблемної кредитної заборгованості особливу увагу приділили вчені-економісти, серед яких І. Осадчий, Л. Слобода, О. Барановський, Л. Примостка, О. Крухмаль і ін. Незважаючи на значний внесок в дослідження цієї проблеми і отримані результати, дане питання нині залишається актуальним, вимагає подальшого вивчення як в теоретичному, так і в практичному плані.

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» банківський кредит – це будь-яке зобов'язання банку

надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованості, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми [1].

Заборгованість по кредиту вважається проблемною в разі порушення термінів сплати відсотків по кредиту або основного боргу, при істотному зниженні ринкової вартості забезпечення по кредиту, а також в інших випадках, передбачених законодавством [2]. Збільшення частки проблемних кредитів наближає банк до ймовірності банкрутства, щоб уникнути цього банки змушені формувати резерв, регламентований Положенням НБУ «Про порядок формування і використання резервів для компенсування можливих втрат за кредитними операціями банків» [2]. Відповідно до цього положення банківські кредити в залежності від ступеня ризику поділяють на п'ять груп: стандартні, під контролем, субстандартні, сумнівні, безнадійні.

Стандартні кредити характеризуються мінімальним ступенем ризику (2%), що відповідає умовам стабільного фінансового стану позичальника. Для кредитів під контролем ступінь ризику допускається до 10%.

Робота з цими кредитами не створює проблем для фінансової діяльності комерційних банків.

Субстандартні позики – це кредити з підвищеним ризиком, тобто до 40%. Фінансовий стан клієнта на момент оцінки при такому виді банківського кредиту викликає серйозні сумніви і вимагає детальної оцінки кредитоспроможності позичальника.

Сумнівними є кредити, повернення яких викликає сумнів банку. Для сумнівних кредитів характерна ступінь ризику в межах 80%. У ці суми входять прострочені і пролонговані кредити. Безнадійні до погашення - позики, які не можуть бути повернуті і збереження яких на балансі рахунку не має сенсу (ступінь ризику досягає 100%). Виняток становлять позичальники, які отримали кредити в іноземній валюті.

У зв'язку з виникненням проблемних кредитів в іноземній валюті для відшкодування можливих втрат по у яких немає джерел надходження валютної виручки, ступінь ризику передбачена на рівні 50% для стандартної категорії кредитної операції і на рівні 100% для всіх інших категорій кредитних операцій.

При обліку групи кредиту і наданого застави формується відповідні процентне співвідношення резерву до суми виданого кредиту. З погіршенням платоспроможності позичальника або недотриманням ним графіка погашення позики клас позичальника знижується, відповідно, формується більший резерв.

Доцільно зв'язати зростання проблемної заборгованості з агресивною політикою, що проводиться комерційними банками. Фінансові установи масово видають кредити в магазинах, ґрунтуючись на скоригованих оцінках позичальників, а не на довідках про доходи.

Прагнучи завоювати частку ринку, кредитори почали змагатися в швидкості видачі позичок, при цьому вимагаючи мінімальний пакет документів, як правило, паспорт і податковий номер; за цей час кредитний працівник не може якісно провести оцінку кредитоспроможності позичальника, ґрунтуючись лише на кредитній заявці позичальника.

До того ж, однією з причин неплатежів є непрозора система формування ціни кредиту. Проблема полягає в тому, що претендентам кредитів банківські працівники спочатку не пояснили і не розписали всі витрати з оформлення та супроводу боргу. Оскільки банки свідомо приховують реальні ставки. Крім того, кредитні консультанти недостатньо навчені і не володіють необхідним рівнем досвіду роботи. Слід згадати і низьку платіжну культуру українського населення, що не звик жити в кредит.

Підвищені ризики створює і правова база. В Україні рівень ризику для банку, що працює в сфері споживчого кредитування набагато вище, ніж в західних країнах. Така ситуація склалася через недосконалість законодавства щодо захисту прав кредиторів [3].

Перераховані вище причини виникнення проблемних заборгованостей можливо мінімізувати шляхом розвитку єдиного бюро кредитних історій. На сьогоднішній день в Україні діє ЗАТ «Перше всеукраїнське бюро кредитних історій» яке зареєстровано у 2005 році, та учасниками якого є 30 банків, 1 страхова і 1 лізингова компанії, а також Асоціація українських банків і Ісландська компанія «Кредит Інфо Груп» [4].

Відсутність єдиної бази даних по позичальниках негативно позначається як на самих позичальників (не вибір отримувати дешевші позики), так і на кредитних установах, що не мають можливість простежити кредитну історію клієнта.

Іншим досить перспективним рішенням даної проблеми є створення адекватної законодавчої бази для функціонування колекторських агентств, які поступово входять на фінансовий ринок України і суть яких полягає в роботі з повернення проблемної заборгованості. На даний час в Україні зафіксовано 16 колекторських агентств, найбільш популярним та передовими є компанії «Перша Українська Боргова Компанія» та Credit Collection Group [5]. Потрібно зазначити, що необхідність в послугах колекторських агентств постійно зростає, так як банки самостійно не можуть впоратися з часткою проблемних кредитів, а законодавче забезпечення знаходиться не на належному рівні.

Взаємодія колекторських агентств і банків можливо за двох умов. Існує умова перевстановленого права - цесії, але це досить ризикована операція для колекторських агентств і дорога для банку, тоді як більш поширене взаємодія на умовах комісійної винагороди банку колекторському агентству, яке становить близько 25-30%. Безумовно, ринок України є досить перспективним для приходу колекторських компаній.

Повне і своєчасне відображення на рахунках бухгалтерського обліку інформації про заборгованість по кредитах допоможе у формуванні реальних показників за результатами кредитування, що дозволить приймати обґрунтовані економічні рішення як на рівні окремого банку, так і на рівні банківської системи.

Саме від правильності відображення кредитних операцій в обліку залежить прийняття управлінських рішень щодо формування належних умов для стабілізації банку і захисту інтересів вкладників.

Література:

1. Власова І.О. Політика управління заборгованістю в системі фінансового менеджменту підприємства. Схід: аналітично-інформ. журнал. Серія «Економіка». 2011. № 5 (112). С. 17–20.

2. Соловей Н.В., Маліношевська К.І. Проблеми обліку дебіторської заборгованості. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Київ, 2010. № 25. С. 125-130.

3. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово - економічної кризи. Держава та регіони. Запоріжжя, 2009. № 3. С. 54-57.

4. Перше всеукраїнське бюро кредитних історій. URL: <http://www.pvbki.com/ukr/about/>.

5. Prostobank.ua. Коллекторы Украины. URL: <http://www.prostobank.ua/spravochniki/kompanii/any/20> (дата звернення: 02.04.2018).

*Рогаченко О.С., студент
Науковий керівник: Урусова З.П., к.е.н., доцент
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя, Україна*

НОРМУВАННЯ ЯК МЕТОД ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Управління запасами – це оптимізація запасів товарів, сировини й інших об'єктів діяльності підприємства з метою зменшення витрат на зберігання при забезпеченні рівня обслуговування й безперебійної роботи підприємства. На рівні підприємств запаси відносяться до об'єктів, що вимагають значних капіталовкладень, і тому є одним з факторів, що визначають політику підприємства та впливають на рівень його ліквідності, а для торгівельної компанії – на прибуток.

Ефективність діяльності будь-якої організації залежить від рівня оптимізації процесу управління запасами. Високий рівень оптимізації створює необхідні умови для безперебійної діяльності господарського суб'єкта. Також нормування запасів має величезний вплив на рентабельність підприємства, у зв'язку з цим управління запасами стає ключовою метою підприємства.

Метою ж створення запасів на підприємстві є:

1) утворення певного буфера між послідовними поставками матеріалів, сировини, що комплектують і усунення необхідності безперервних поставок;

2) зниження загальних щорічних витрат на утримання запасів до мінімуму за умови задовільного обслуговування споживачів.

Але створення запасів завжди сполучене з додатковими фінансовими витратами. Витрати, пов'язані зі створенням і утриманням запасів можна розбити на кілька груп:

- відволікання частини фінансових коштів на підтримку запасів;
- витрати на утримання спеціально обладнаних приміщень (складів);
- оплата праці спеціального персоналу;

- додаткові податки;
- постійний ризик псування, нерезалізації товару, розкрадання.

У свою чергу, відсутність необхідного обсягу запасів приводить також до витрат, які можна визначити в наступній формі витрат:

- втрати від простою виробництва,
- втрата від упущеного прибутку через відсутність товару на складі в момент виникнення підвищеного попиту,
- втрати від закупівлі дрібних партій товарів за вищими цінами;
- втрата потенційних покупців і ін.

Той факт, що на сьогоднішній день питанню нормування запасів не приділяється достатньої уваги, викликає тривогу.

До основних проблем управління запасами відносяться [1]:

- а) велике число факторів, що впливають на розмір замовлення: величина та можлива нерівномірність витрати, віддаленість постачальників, обмеження по ресурсах, способи транспортування;
- б) різноманіття видів запасів: поточні, страхові, сезонні та ін.;
- в) велике число параметрів, за якими необхідно приймати рішення при управлінні запасами: величина замовлення, момент замовлення, момент поставки, інтервал часу між замовленнями, величина страхового запасу та ін.;
- г) велика різноманітність систем контролю стану запасів, в тому числі системи періодичного контролю, системи безперервного контролю;
- д) помилковість прогнозів, зростаюча у зв'язку з розвитком товарної пропозиції;
- е) збільшення часу виконання замовлень, що розміщуються у віддалених зонах з дешевою робочою силою.

Для оптимізації управління запасами і їх нормування використовують логістику, тобто управління матеріальними потоками в сферах виробництва та обігу. В даний час комерційні відносини формуються в умовах високої конкуренції, невизначеності та нестійкості ринкового середовища. Для того щоб домогтися успіху в підприємницькій діяльності, вже недостатньо використовувати лише маркетингові підходи, потрібне застосування сучасних високоефективних способів і методів управління потоковими процесами.

Отже, нормою запасу є мінімально необхідний обсяг предметів праці, який повинен перебувати у підприємства для створення умов безперебійності постачання виробництва продукції або реалізації

товарів. Норми запасів не можуть бути постійними. Розрізнять максимальні, середні і мінімальні норми запасів [2 с.11].

Підвищення якості нормування запасів безпосередньо пов'язана з вибором методів для його розрахунку. Існує три основні групи методів: евристичні, методи техніко-економічних розрахунків, економіко-математичні методи.

Евристичні методи припускають використання досвіду фахівців, які вивчають звітність за попередній період, що аналізують ринок і приймають рішення про створення мінімально необхідних запасів, що базуються значною мірою на суб'єктивному розумінні тенденцій розвитку попиту.

Методи техніко-економічних розрахунків полягають в розподілі сукупного запасу в залежності від цільового призначення на окремі групи, наприклад асортиментні позиції в торгівлі.

В порівнянні з двома вище перерахованими групами економіко-математичні методи є більш точними, з їх допомогою досягаються найбільш достовірні економічні результати [3].

Економіко-математичні методи нормування полягають в тому, що при їх використанні попит на товари і продукцію представляється у вигляді випадкового процесу, який можна описати засобами математичної статистики. Цей процес ґрунтується на статистичному дослідженні послідовних змін попиту споживача, його обсягів і структури, а також інших критеріїв, що визначають необхідність у формуванні запасів підприємства.

Найбільш простим економіко-математичним методом розрахунку розміру запасу можна назвати метод екстраполяції, який накладає темпи базисних періодів на темпи майбутніх. Тривалість моніторингу, приблизно рівна трьом-чотирьом рокам, показує кращу результативність.

Екстраполяційна формула за показниками чотирьох років на п'ятий виглядає наступним чином:

$$Y_5 = 0,5 (2Y_4 + Y_3 - Y_1),$$

де Y – рівень запасів відповідного року.

Формулу можна використовувати також із застосуванням показників квартальних запасів. Отже, коли визначено нижній поріг ресурсів, який зобов'язаний бути в наявності постійно, менеджером комерційного підприємства необхідно приступити до складання структури системи контролю запасів [4].

Виділяючи економіко-математичний метод як найкращий, необхідно зазначити, що нормування товарних запасів досягає вищого рівня, за умови застосування одразу декількох методів визначення норм запасів в сукупності. Використання інтеграції методів дозволяє розширити спектр можливих вдосконалень, відшкодувати мінуси одного методу плюсами іншого.

Література:

1. Гаджинський А.М. Управління запасами в логістиці [Електронний ресурс] / А.М. Гаджинський // Справочник економіста. – 2008. - №2. – Режим доступу: http://www.profiz.ru/se/2_2008/upravlenie_zapasami/.

2. Логистика: Методические указания для проведения практических занятий / Сост. Орлова Е.В., Жулябина Е.Е.; Яросл. гос. ун-т, Ярославль, 2003.

3. Плоткин Б.К. Связь производственных и товарных запасов промышленного предприятия: теоретический аспект / Б.К. Плоткин, Д.Ю. Гогин [Електронний ресурс] // Проблемы современной экономики. – 2011. - №1. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/svyaz-proizvodstvennyh-i-tovarnyh-zapasov-promyshlennogopredpriyatiya-teoreticheskiy-aspekt>.

4. Басовский Л.Е. Менеджмент: учеб. пособ. / Л.Е. Басовский. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 216 с.

5. Заика Ю.М. Выбор системы управления запасами в организации с учетом бизнеса [Электронный ресурс] / Ю.М. Заика // Проблемы и перспективы управления экономикой и маркетингом в организации. – 2009. – Специальный выпуск – Режим доступа к журн.: http://perspectives.utmn.ru/2009_9s/2.8.htm.

*Рогаченко О.С., студент
Науковий керівник: Урсова З.П., к.е.н., доцент
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя, Україна*

ВИКОРИСТАННЯ АВС-АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ

Складний характер запасів обумовлює їх подвійне значення: з одного боку - запаси відіграють позитивну роль, оскільки забезпечують безперервність і надійність функціонування

підприємства, а з іншого – тягнуть за собою негативні наслідки (щорічні витрати на утримання запасів становлять 25-50% загальних витрат підприємства).

Неефективний менеджмент може призвести до появи надлишків запасів, а отже, збільшенню витрат підприємства через непродуктивне використання складських площ, заморожування грошових коштів та інших негативних наслідків. Одним з варіантів уникнення таких ситуацій є прогнозування попиту та продажу, що є прерогативою відділів маркетингу та логістики на підприємстві. Такий аналіз дає змогу класифікувати номенклатурні позиції, дані щодо запасів, які підтримуються за ознакою відносної важливості цих позицій, і для кожної виділеної категорії формуються свої методики управління запасами.

Управління запасами являє собою комплекс цілеспрямованих дій, що забезпечують формування і підтримку на необхідному рівні запасів в залежності від умов виробничо-комерційної діяльності. Для обґрунтування управлінських рішень використовується науковий інструментарій логістики. Згідно системі ABC аналізу, всі товари, що перебувають у запасі, поділяються на 3 групи [1, с. 96]:

- група А – найбільш рухома частина запасів;
- група – запаси середньої рухливості;
- група С – найменш рухлива частина запасу.

В системі ABC можливі два підходи до оцінки структури товарних запасів: по вартості складових частин товарного запасу; за швидкості руху – реалізації товарів.

Як правило, управління в логістиці характеризується, наявністю великої кількості однорідних об'єктів, що по-різному впливають на результат діяльності підприємства. Наприклад, керуючи запасами підприємств в сферах виробництва і обігу, іноді доводиться приймати рішення по десяткам тисяч позицій асортименту. При цьому різні позиції асортименту заслуговують різної уваги, так як з точки зору вкладу у той чи інший результат торговельної або виробничої діяльності вони не є рівноцінними.

У логістиці ABC-аналіз застосовують, ставлячи за мету скорочення величини запасів, скорочення кількості переміщень на складі, скорочення розкрань матеріальних цінностей, а також переслідуючи інші цілі [2, с.51].

Ефективне управління запасами дозволяє підприємству задовольняти або перевищувати очікування споживачів, створюючи

такі запаси кожного продукту, які максимізують чистий прибуток, тому сьогодні на підприємстві стали актуальними проблеми пошуку нових методів управління запасами.

Ідея аналізу ABC полягає в тому, щоб з усіх однотипних об'єктів виділити найбільш значимі з точки зору визначеної мети. Таких об'єктів, як правило, небагато, і саме на них необхідно зосередити основну увагу і сили.

В основі методу ABC лежить так зване правило Парето. Відповідно до методу Парето 20% наслідків відповідає 80% причин. Є відоме правило у бізнесі і не тільки: 20% зусиль приносять 80% результату. Дане правило часто називають також правилом 20/80 або законом Парето [3]. Наприклад, у торгівлі 20% найменувань товарів дає, як правило, 80% прибутку підприємства, решта 80% найменувань товару - лише необхідне доповнення, обов'язковий асортимент.

Сутність принципу Парето полягає в тому, що в процесі досягнення якої-небудь мети нераціонально приділяти увагу об'єктам, що утворюють малу частину прибутку, ту ж частину уваги, що і об'єктам першочергової важливості. Відповідно до методу Парето безліч керованих об'єктів поділяється на дві неоднакові частини.

Широко застосовуваний у логістиці метод ABC передбачає більш глибокий поділ — на три частини. При цьому середньостатистичний розподіл має вигляд, узагальнений в табл. 1.

Таблиця 1 – Приблизні середньостатистичні процентні співвідношення груп А, В і С.

Група	Частка в кількості об'єктів управління, %	Частка в результаті, %
А	20	80
В	30	15
С	50	5

Необхідно жорстко контролювати наявність у асортименті товарних позицій класу А, віддавати їм перевагу під час обслуговування та обробки замовлень. Доцільно врахувати якість товарів групи А, виконання строків поставки, рівень обслуговування, умови оплати тощо, тобто прагнути до якості сервісу у 98–99 %. Для товарів групи В сервісний норматив бажано підтримувати на рівні 95 %, а для групи С – 90 %. Визначені під час

аналізу групи, мають різні характеристики і вимагають неоднакового управління.

Нині існують якісно різні методи управління запасами, до яких належать [4, с.194]:

- 1) система із фіксованим обсягом замовлення;
- 2) система із фіксованим інтервалом часу замовлення;
- 3) система із встановленою періодичністю поповнення запасів до встановленого рівня (орієнтована на роботу із значними коливаннями попиту);
- 4) система «мінімум-максимум».

Першим, ключовим етапом ABC аналізу є визначення мети аналізу. Одні і ті ж об'єкти управління буде розділено на підмножини А, В і С по різному, в залежності від мети аналізу [4, с.195].

По суті, ABC-аналіз – це ранжирування асортименту за різними параметрами. Ранжувати таким чином можна постачальників, складські запаси, покупців, тривалість періоду продажів – все, що має достатню кількість статистичних даних. Результатом ABC аналізу є угруповання об'єктів згідно з мірою впливу на загальний результат.

Застосування ABC-методики в управлінні запасами підприємства обумовлене низкою переваг:

- простота розрахунку та застосування аналізу, що не вимагає великих капіталовкладень; широкий спектр сфер застосування;
- теоретична модель ABC-аналізу дозволяє розраховувати та аналізувати значну кількість параметрів;
- можливість графічного або матричного подання результатів;
- гнучкість застосування, можливість використання на різних рівнях управління [3].

Для ефективного використання розглянутих методів управління запасами підприємства доцільно використовувати сучасні програмні засоби, провести автоматизацію процесів аналізу і планування.

Література:

1. Валєєва В.В. Методи управління асортиментом товару / В.В. Валєєва, В.А. Дмитрієва // Вісник Дніпропетровського університету. Економіка. - 2008. - №2. - С. 96-99.
2. Стерлигова А.Н. Управління запасами широкої номенклатури: з чого почати? / А. Н. Стерлигова // Логінфо. – 2003.

– №12. – С. 50-55.

3. Совершенствование управления запасами с помощью ABC и XYZ анализа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://upravlenie-zapasami.ru/statii/sovershenstvovanie-upravleniya-zapasami-s-pomoschiyu-ABC-XYZ-analiza>.

4. Куницька О.М. Управління запасами з використанням сучасних підходів логістики та маркетингу / О.М. Куницька, Є.В. Мержієвська // Вісник НУ «Львівська політехніка». - 2009. – № 649 – С. 193-198.

*Рогаченко О.С., студент
Науковий керівник: Варламова І.С., к.е.н., доцент
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА

В ринкових умовах особлива увага приділяється економічному аналізу. Він цікавить як внутрішні управлінські структури, які бажають знати фінансово-економічний стан свого підприємства, так і інвесторів, що планують співпрацювати з комерційною організацією. Сучасна наукова література нараховує велику кількість методик проведення аналізу, які постійно вдосконалюються, і це позитивно впливає на аналітику в цілому. Всі методики проведення аналізу мають свої плюси і мінуси.

В даний час значущою ділянкою для пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства є аналіз матеріально-виробничих запасів (МВЗ). Завдяки аналізу менеджери зможуть отримати всю необхідну інформацію для поліпшення підсумкових показників роботи організації. На нашу думку, аналіз МВЗ в першу чергу орієнтований на внутрішніх користувачів, але також він може бути використаний і зовнішніми користувачами інформації. Аналітична інформація про матеріально-виробничі запаси дає можливість своєчасно виявляти потребу, проводити аналіз оборотності запасів і т.ін.

Основна мета управління МВЗ полягає в досягненні такої величини запасів, яка мінімізувала б загальні витрати по їх утриманню і була б достатньою для рентабельної роботи

організації. Таким чином, управління запасами полягає в грамотному проведенні економічного аналізу МВЗ.

Слід відзначити, що матеріально-виробничі запаси є вагомою складовою виробничого потенціалу організації. Від ефективності їх використання залежить стан виробничого потенціалу в цілому [2 с. 166].

Берднікова Т.Б. визначає ефективність використання матеріальних ресурсів на базі двох підходів. Перший підхід заснований на визначенні результативності використання матеріальних ресурсів [1].

При вдосконаленні методики аналізу МВЗ необхідно використовувати класифікацію джерел матеріальних ресурсів. Існують внутрішні (власні) і зовнішні джерела матеріальних ресурсів. Внутрішні джерела — це економія матеріалів, яка відбувається за рахунок: впровадження наукових досягнень; використання вторинної сировини; власного виготовлення матеріалів і напівфабрикатів; скорочення відходів сировини.

Зовнішні джерела — це надходження матеріалів від постачальників відповідно до укладених договорів.

Таким чином, можна зробити висновок, що аналіз МВЗ включає в себе наступні аспекти:

- оцінка поточного стану запасів;
- аналіз структури МВЗ (вертикальний і горизонтальний аналіз);
- аналіз оборотності МВЗ;
- факторний аналіз сировини і матеріалів, готової продукції, незавершеного виробництва, товарів відвантажених;
- аналіз потреби в МВЗ;
- аналіз ефективності використання МВЗ і т.ін.

Вчені-аналітики пропонують проводити аналіз МВЗ в кілька етапів. У табл. 1 представлені етапи проведення аналізу МВЗ на думку різних авторів.

На підставі даних табл. 1 можна зробити висновок про те, що єдиної методики аналізу МВЗ не розроблено. Застосування певної методики аналізу на підприємстві залежить від виду діяльності та специфіки виробництва. Але при цьому методика аналізу не завжди враховує цілі та завдання суміжних підрозділів. Аналіз МВЗ має носити системний характер, тому як відхилення від системного підходу може призвести до похибок у прийнятті управлінських рішень щодо запасів [6].

Таблиця 1 - Етапи методик аналізу матеріально-виробничих запасів

Автор	Етапи пропонованих методик аналізу МВЗ
Д.А. Ендовицький [3]	1) Аналіз складу, структури та динаміки МВЗ. 2) Аналіз потреби в МВЗ. 3) Аналіз ефективного використання МВЗ.
В.Г. Когденко [4]	1) Аналіз складу і структури МВЗ. 2) Аналіз динаміки МВЗ. 3) Аналіз тривалості перебування МВЗ на складах. 4) Аналіз відповідності фактичної величини МПЗ їх оптимальному об'єму.
Г.В. Савицька [5]	1) Аналіз забезпеченості підприємства матеріалами. 2) Аналіз використання матеріалів. 3) Аналіз прибутку на гривню матеріальних витрат.

Також необхідно пам'ятати про ліквідність активів. Оскільки запаси відносяться до оборотних активів, їх можна розділити на:

- неліквідні активи (незавершене виробництво);
- ліквідні активи (сировина, матеріали тощо).

Таким чином, розглянувши різні методики аналізу МВЗ, можна зробити висновок, що в основному вони зводяться до наступним завданням:

- оцінка динаміки і структури стану МВЗ;
- оцінка оборотності МВЗ;
- оцінка взаємної відповідності динаміки елементів МВЗ;
- факторний аналіз запасів готової продукції, товарної продукції, сировини і матеріалів, незавершеного виробництва;
- аналіз постачальників, схем поставок сировини і матеріалів, товарів і т. д.

Нами узагальнено та представлена на рис. 1 структурно-логічна схема проведення аналізу запасів, яка включає п'ять рекомендованих етапів.

На першому етапі проводиться детальний аналіз МВЗ в цілому та за елементами в динаміці. На даному етапі також проводиться аналіз оборотності МВЗ. На другому етапі проводиться структуризація МВЗ на основі конкретних видів запасів. Третій етап — це аналіз МВЗ по номенклатурних групах. На четвертому етапі формуються результати аналізу. Реалізація п'ятого етапу залежить від результатів проведення чотирьох попередніх етапів.

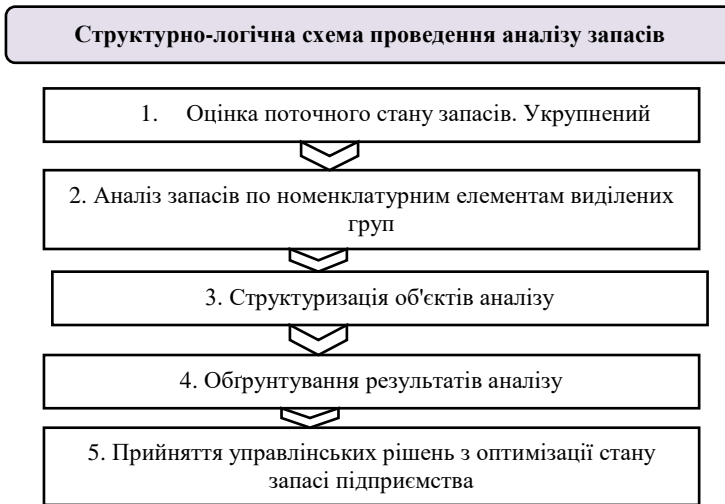


Рисунок 1 - Структурно-логічна схема проведення аналізу запасів

Таким чином, вивчення теоретичних аспектів аналізу запасів необхідно для розробки конкретної методики аналізу МВЗ. Представлена нами методика аналізу сприятиме забезпеченню управлінського персоналу необхідною інформацією, а також призведе до підвищення ефективності використання запасів. Ефективність управління МВЗ полягає в тому, щоб підтримувати їх у тому обсязі, який повністю забезпечує нормальну діяльність організації, при цьому не заморожуючи в них надлишковий капітал.

Література:

1. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособ. / Т.Б. Бердникова. - М: ИНФРА М, 2001. - 215 с.

2. Никифорова Е.В. Теоретико-методические аспекты производственного потенциала организации / Е.В. Никифорова, К.Ф. Бердникова, М.Ю. Николаева // Вектор науки Тольятинского государственного университета. - 2009. - № 7 (10). - С. 165-170.

3. Ендовицький Д.А. Системний підхід до економічного аналізу активів господарюючого суб'єкта [Електронний ресурс] / Е.А. Евдовицький // Економічний аналіз: теорія і практика. – 2009. -№15.

4. Когденко В.Р. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией: монография / В.Р. Когденко. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 543 с.

5. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / Г.В. Савицкая. – 7-е вид. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 608 с.

6. Сосненко Л. С. Аналіз матеріально-виробничих запасів [Електронний ресурс] / Л.С. Сосненко // Економічний аналіз: теорія і практика. - 2007. - № 3. - Режим доступу: довідково-правова система «КонсультантПлюс».

СЕКЦІЯ 9. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

*Турило А.М., д.е.н., професор
Вишневецька К.В., аспірант
Криворізький національний університет,
м. Кривий Ріг, Україна*

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ АДАПТАЦІЇ ЗА ПОСТІНДУСТРІАЛЬНИХ УМОВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Протягом останніх років наукова проблематика адаптації підприємства стала досить поширеною як серед науковців, так і практиків, що зумовлено, перш за все, швидкістю змін та посиленням невизначеності бізнес-середовища. При цьому, численні публікації вітчизняних економістів, як правило пов'язані із дослідженням ретроспективних аспектів адаптації, а перспективний напрямок висвітлено фрагментарно у постановочному форматі. Критичний аналіз існуючого доробку щодо перспективних аспектів адаптації дозволяє говорити про достатній рівень опрацювання процесних аспектів, при цьому об'єктна проблематика, тобто, що саме визначає перспективну адаптивну специфіку, потребує уточнень, деталізації та конкретизації з точки зору подальших досліджень.

З метою конкретизації перспективних аспектів адаптації підприємства варто звернутися до зарубіжного досвіду, який розкривається у публікаціях на стратегічну тематику. Стратегічні аспекти адаптації підприємства у публікаціях зарубіжних авторів розкриваються на основі єдності положень теорій постіндустріального розвитку та управління змінами. За сучасних умов діяльності підприємств адаптивна природа організаційних змін зумовлена, перш за все, специфікою зовнішнього середовища, характеристика якого потребує змістовних уточнень, так як саме зовнішнє середовище опосередковує взаємозв'язок теорій адаптації, організаційних змін та стратегічного менеджменту. У сучасних економічних дослідженнях узагальнено діловий простір функціонування підприємств визначається у термінології економіки постіндустріального суспільства, інваріантами прояву якої є «нова

економіка» (П. Друкер, К. Келлі, Д. Куа, У. Нордхауз), «інформаційна економіка» (М. Кастельс, І. Мелюхін), «економіка знань» (П. Друкер, Г. Еліассон Ф. Махлуп, Л. Туроу), «інноваційна економіка» (В. Іноземцев), «креативна економіки» (Р. Форіда, Дж. Хокінс).

Перехід до постіндустріального розвитку відбувається на основі перерозподілу пріоритету факторів виробництва на користь інформації та знань, які у поєднанні з новими технологіями та творчим характером діяльності зумовлюють формування нових доміант особистості та суспільства, що проявляється у самоствердженні через наявність вмінь користуватися знаннями (рис. 1).

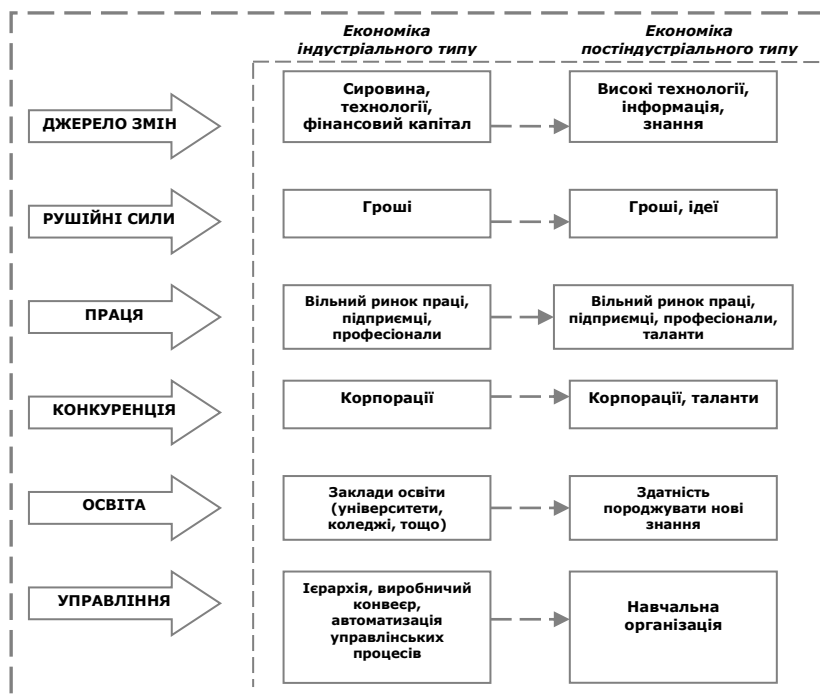


Рисунок 1 - Порівняльні характеристики індустріальної та постіндустріальної економік (сформовано авторами)

За таких умов рушійними силами розвитку бізнесу стають не

стільки фінансові ресурси, скільки їх поєднання з ідеями, тобто набувають розвитку не просто ринки капіталів та праці, а ринки талантів, виникає такий феномен як війна за таланти, а конкуренція зміщується від корпорацій у бік окремих видатних особистостей. Вимоги до освіти вже не обмежуються процесами передачі знань та формуванням стандартних компетенцій, актуальними стають унікальні знання, що забезпечують конкурентні переваги бізнесу. При цьому, володіння навіть унікальними знаннями не створює конкурентних переваг. За сучасних умов діяльності підприємств, конкурентні переваги формуються як здатність породжувати нові знання, а це актуалізує питання вироблення організаційних навичок, що створюють такі знання.

Когнітивізація економіки поступово трансформує і характер конкуренції, яка сьогодні змістилася із площини товарного виробництва у площину, що пов'язана з накопиченням знань та формуванням ключових компетенцій. Сітьові взаємовідносини сформували нові умови для підприємств, коли, з одного боку, співпраця економічних суб'єктів забезпечує привабливість мережі для клієнтів, з іншого – активізує конкуренцію зсередини мережі. За таких умов, актуалізується потреба у відстеженні сучасних трендів у зміні зовнішнього середовища. Таким чином, постіндустріальна трансформація економіки породжує потребу у розробці більш складного теоретичного апарату для нормативного трактування адаптації, що зумовлює розвиток відповідного концептуального базису на основі стратегічної теорії.

У теорії відсутнім є єдине поняття стратегії, інтерпретація якої здійснюється у різних напрямках, що визначають стратегію як: план (Дж. Найман, Ф. Гінок); сукупність дій, спрямованих на забезпечення досягнення поставлених цілей (А. Чандлер, К. Ендрюс, І. Ансофф, Дж. Стейнер, Дж. Майнер, Ф. Глюк, М. Портер); модель поведінки у потоці майбутніх подій (Г. Мінцберг, О. Мак-Хьюг); напрямок досягнення цілей (К. Хаттен, М. Хаттен); модель розміщення ресурсів для покращення результатів діяльності підприємства (Дж. Барні); спосіб реалізації теорії бізнесу у практичній діяльності (П. Друкер); правила формування рішень (І. Ансофф); результат творчості, стан розуму (К. Омає); інструмент взаємодії з майбутнім (С. Фінкельштейн, Ч. Харві, Т. Лотон).

Сучасне розуміння стратегії зарубіжні автори пов'язують, перш за все, з майбутнім, а точніше, розумінням місця і ролі

підприємства у майбутньому потоці подій, що передбачає формування відповідного інтегрованого набору дій [1; 2]. Імплементация даної стратегічної логіки у дослідження адаптації дозволяє визначити її сучасну специфіку, на основі поєднання концептуального базису основних висновків зарубіжних інтерпретацій теорій організаційних змін, стратегічного менеджменту та постіндустріальної економіки (рис. 2). У такій постановці концептуалізація адаптації за постіндустріальних умов діяльності підприємства доцільно досліджувати у об'єктному аспекті «що змінюється?» та процесному – «як змінюється?», а за відправну точку для розкриття стратегічних аспектів адаптації прийняти стратегічний контекст, тобто набір обставин, який пов'язаний з питанням «в яку область (предмет) вбудовано об'єкт і процес» [3].

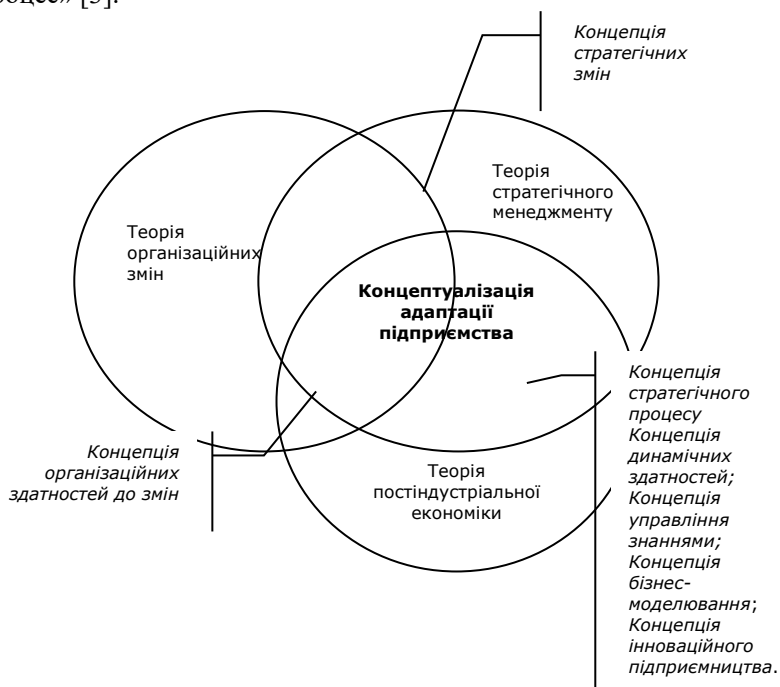


Рисунок 2 - Теоретична основа концептуалізації адаптації за сучасних умов діяльності підприємства (сформовано авторами)

Специфічністю мінливості зовнішнього середовища у постіндустріальних умовах є різке зростання швидкості змін. За таких умов для бізнесу актуальними стають слова Ч. Дірвіна «виживають не ті, що сильніші, а ті що найбільш пристосовані». «Пришвидшення швидкості змін» зумовлено обсягом та швидкістю передачі інформації. Швидкість та ефективність наростання обсягів інформації відбувалася протягом століть, а сьогодні ми наблизилися до критичної точки, коли старі способи реагування на зміни вже не здатні працювати. За словами Р. Камрасса та М. Фарнкомба «щоб не потрапити у пастку зростаючих темпів змін, нам потрібно розбавити тривалі часи роботи, важку працю та нерозкриті здатності новим коктейлем із сміливості, творчості та тотальної взаємодії з іншими» [4, с. 62]. Пришвидшення змін зумовлює розвиток навичок працювати з майбутнім, при цьому не передбачати його, а пристосовуватися до нього та своєчасно реагувати на зміни. Такий контекст надає адаптації стратегічних характеристик та пов'язують її зі стратегічними змінами, стратегічним процесом та стратегічним контентом, що потребує подальших змістовних досліджень.

Література:

1. Gluck F.W. The Four Phases of Strategic Management / F.W. Gluck, S.P. Kaufman, A.S. Walleck // The Journal of Business Strategy. – 1982. – Vol. 2. No. 3.
2. Gluck F.W. Strategic Management for Competitive Advantage / F.W. Gluck, S.P. Kaufman, A.S. Walleck // Harvard Business Review. – 1980. – July-August. – P. 154 – 161.
3. Катякало В.С. Эволюция теории стратегического управления: монография / В.С. Катякало. – СПб.: Высшая школа менеджмента, Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2008. – 548 с.
4. Камрасс Р. Алхимия корпорации. / Р. Камрасс, М. Фарнкомб. – М.: Изд. дом «Секрет фирмы», 2005. – 256 с.

Зиза О.О., к.е.н., доцент
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА КРІЗЬ ПРИЗМУ ТЕХНОЛОГІЧНИХ РИЗИКІВ

Суспільство, що формується в сучасному інформаційному глобальному просторі, ставить перед світом нові соціальні, політичні, економічні, технологічні проблеми.

У інформаційному економічному просторі інформація стає цінністю, ресурсом і товаром одночасно. Захист інформації, її безпека передбачає «стан захищеності потреб особи, суспільства та держави в інформації незалежно від внутрішніх і зовнішніх загроз», а також «рівень захищеності інформаційного середовища суспільства, який забезпечує його формування, використання та розвиток в інтересах громадян, організацій, держави і нейтралізації негативних наслідків інформатизації суспільства» [1].

Економічна сутність інформаційної безпеки розкривається у процесі ведення бізнесу і полягає у «мінімізації збитків, яких може зазнати підприємство у разі розголошення конфіденційної інформації» [2]. Адже за моделлю СІА інформація в рамках її захисту має відповідати таким характеристикам як конфіденційність (confidentiality), цілісність (integrity), доступність (availability) [2].

Проте все частіше відбувається порушення інформаційної безпеки і продукуються ризики в межах інформаційного простору.

Світовим економічним форумом кожного року визначаються 5 основних глобальних ризиків за двома групами – ймовірністю і впливом [3]. Крім того вони поділяються на п'ять напрямів [4]:

- економічний (economic);
- навколишнього середовища (environmental);
- геополітичний (geopolitical);
- соціетальний (societal);
- технологічний (technological).

В межах інформаційної безпеки визначальним є технологічний ризик. До нього відносять такі елементи:

1) неправильне використання технологій (misuse of technologies);

- 2) порушення критичної інформаційної інфраструктури (critical information infrastructure breakdown);
- 3) шахрайство та крадіжка даних (data fraud and theft);
- 4) кібератаки (cyberattacks).

У табл. 1 продемонстровано періоди з 2007 по 2017 рік, коли технологічні ризики входили у матрицю основних глобальних ризиків.

Таблиця 1 - Технологічні глобальні ризики у 2007-2017 рр., які увійшли у матрицю найбільш важливих глобальних ризиків
(складено за [5])

Рік	За ймовірністю	За впливом
2007	Порушення критичної інформаційної інфраструктури (Critical information infrastructure breakdown)	
2008	-	-
2009	-	-
2010	-	-
2011	-	-
2012	Кібератаки (Cyberattacks)	-
2013	-	-
2014	Кібератаки (Cyberattacks)	Шахрайство та крадіжка даних (Data fraud and theft)
2015	-	-
2016	-	-
2017	Масовий інцидент шахрайства та крадіжки даних (Data fraud and theft)	-

За даними табл. 1 можна зробити висновки, що якогось особливого тренду щодо важливості технологічних ризиків визначити неможливо, це ж стосується і його елементів. Проте ймовірність і вплив технологічних ризиків у 2014 році демонструє особливе її значення. Можливо це пов'язано із конфліктом між Росією та Україною та так званою кібервійною між ними у 2014 році, яка «стала першим конфліктом в кіберпросторі, коли була здійснена успішна атака на енергосистему з виведенням її з ладу» [2].

З 2013 року видання Опитування думок менеджерів (Executive Opinion Survey (EOS)) почало включати питання про ризики, що викликають найбільше занепокоєння. Конкретніше, респондентам

було запропоновано вибрати п'ять глобальних ризиків, які на їхню думку викликають найбільше занепокоєння для ведення бізнесу в своїй країні протягом найближчих 10 років. Для опитування було представлено думки 14 723 керівників підприємств у 141 економіці. А після очищення даних було збережено 13 340 відповідей у 135 країнах [6].

У табл. 2 наведено результати опитування респондентів з різних країн щодо технологічних ризиків, що викликають занепокоєння.

Таблиця 2 - Технологічні ризики як складова глобальних ризиків, які викликають найбільше занепокоєння щодо ведення бізнесу у 2017 році (складено за [8])

Країна	Технологічні ризики			
	Неправильне використання технологій (Misuse of technologies)	Порушення критичної інформаційної інфраструктури (Critical information infrastructure breakdown)	Шахрайство та крадіжка даних (Data fraud and theft)	Кібератаки (Cyberattacks)
Україна	6,8	6,8	4,5	3,4
Фінляндія	6,4	6,4	19,1	55,3
США	18,8	11,1	42,7	51,1
Швейцарія	11,6	14	39,5	60,5
Німеччина	14,6	5,8	36,9	30,4
Китай	14	9	16	10,5
Македонія	11,7	3,9	13	9,1
Глобально	9,6	8,2	14,9	16,4

Порівняння даних по різних країнам і Україні вказує на те, що респонденти розвинених країн найбільше занепокоєні ризиками шахрайств та крадіжок даних і кібератаками. Особливого значення набувають саме ризики кібератак, адже у переліку ризиків більшості розвинених країн, вони лідирують у п'ятірці найбільш важливих. Про це свідчить також зазначення у Доповіді МВФ в межах Звіту про Глобальну фінансову стабільність: «Чи ризикованим є зростання?» (Global Financial Stability Report October 2017: Is Growth at Risk?) економічних втрат від усіх глобальних кібератак, які становлять 53 мільярди доларів США, у тому числі 850 мільйонів доларів від нещодавнього нападу вірусу "NotPetya" в Україні, наслідки якого розповсюдилися за її кордони. [7]. В той час як неправильне використання технологій та порушення критичної інформаційної інфраструктури складає значно менше

занепокоєння.

В Україні занепокоєння технологічними ризиками взагалі одне з найменших. Адже вітчизняних респондентів непокоять наступні ризики [8]:

- економічні (неконтрольована інфляція(64,8%), шок енергетичних цін (48,9%) та фіскальні кризи (43,2%));
- соціетальні (глибока соціальна нестабільність (54,5%));
- геополітичні (провал національного уряду(42%)).

Проте на загальному фоні технологічних небезпек все ж таки занепокоєння у керівників вітчизняних підприємств викликають неправильне використання технологій та порушення критичної інформаційної інфраструктури.

Таким чином, можна констатувати, що в країнах, які мають високий рівень економічного та інноваційного розвитку, тобто ефективно долають виклики глобального світу, зосереджені на мінімізації ризиків інформаційного простору. Безпека даного середовища має тут велике значення. Що ж стосується інших країн, то інформаційна безпека відходить на задній план, оскільки існує необхідність зосередитися на проблемах виживання та мінімізації ризиків соціального та суто економічного характеру.

Література:

1. Інформаційна безпека [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/55-i/1943-informatsijna-bezpeka.html>

2. Вікіпедія [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>

3. Ємченко Н. Глобальні ризики 2017: оцінка ВЕФ / Н. Ємченко. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://blog.scm.com.ua/ua/2017/01/13/globalni-riziki-2017-otsinka-vef/>

4. Top 5 Global Risks in Terms of Likelihood [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-risks-2017/the-matrix-of-top-5-risks-from-2007-to-2017>

5. The Global Risks Interconnections Map 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-risks-2017/global-risks-landscape-2017/#risks>

6. Appendix C: The Executive Opinion Survey 2016: Views of the Business Community on the Global Risks of Highest Concern for Doing Business [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-risks-2017/appendix-c-the-executive->

opinion-survey-2016-views-of-the-business-community-on-the-global-risks-of-highest-concern-for-doing-business/

7. Global Financial Stability Report October 2017: Is Growth at Risk? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2017/09/27/global-financial-stability-report-october-2017#Summary>

8. Global Risks of Highest Concern for Doing Business 2017 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://reports.weforum.org/global-risks-2017/global-risks-of-highest-concern-for-doing-business-2017/?doing_wp_cron=1512237716.5002799034118652343750#

Половиков А.Ю., зам. председателя по экономике

Кличевский районный исполнительный комитет,

г. Кличев, Республика Беларусь

Каврус А.И., аспирант

Белорусский государственный технологический университет,

г. Минск, Республика Беларусь

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КЛИЧЕВСКОГО РАЙОНА МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

Современные глобальные экологические, экономические и геополитические вызовы вынуждают человечество в целом и отдельные государства (в том числе и Республику Беларусь) в частности перестраиваться по отношению к окружающей природной и социальной среде из позиции «эксплуататора/потребителя» в позицию «коллеги/ партнера». Эта вынужденная необходимость учета взаимных интересов общества и природы на стратегическом уровне нашла свое отражение в концепции устойчивого развития (УР). Беларусь, чья территория и жители в прошлом не раз переживали экологические, социальные и экономические кризисы, не просто разделяет данное идейное направление, но и определяет для себя его реализацию в качестве стратегического приоритета. К одним из наиболее действенных инструментов внедрения концепции УР в практике управления в рамках страны относятся Стратегии устойчивого развития, разрабатываемые в настоящее время для территориальных единиц различного уровня, в том числе для административных районов, к

которым относится и Кличевский район.

Кличевский район расположен на юго-западе Могилевской области, в центральной части Беларуси. По состоянию на 1 января 2018 г. общая площадь земель района составляла 1800 км², численность населения – 14923 человека (из них 7512 человек живут в г. Кличев). Основными землепользователями являются организации, ведущие лесное хозяйство (64,0 % общей площади земельных ресурсов), и сельскохозяйственные организации (29,3 %). По площади территории район занимает четвертое место в области, по численности населения – 14.

Основной целью разрабатываемой в настоящее время Стратегии устойчивого развития Кличевского района (далее – Стратегия) является комплексное развитие данной территории и усиление вклада района в достижение целей Национальной стратегии УР и Целей ООН в области устойчивого развития.

В качестве источников информации при разработке Стратегии были использованы нормативно-правовые акты Республики Беларусь, Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года [1], проект Стратегии устойчивого развития Могилевской области на 2016–2025 годы [2], научные публикации разных лет по вопросам УР, географические и статистические данные по Кличевскому району, Решения Кличевского райисполкома и обзорно-аналитические материалы к ним, аналитические материалы по опыту реализации стратегий устойчивого развития в зарубежных странах и др.

Отдельное внимание в рамках работы над Стратегией было уделено учету мнения самих жителей данной территории, в чем большую помощь оказал опрос местного населения, проведенный в 2016 г. департаментом маркетинговых и социологических исследований группы компаний САТИО в отношении их видения настоящего и будущего района. Так, данное социологическое исследование показало, что по мнению населения наиболее благоприятная ситуация в районе складывается в области образования и здравоохранения. В противовес этому, сфера малого предпринимательства не получает должного развития, в районе слабо развита социальная инфраструктура, инфраструктура физкультуры и спорта, низок уровень социально-экономического развития и использования природного потенциала для развития

туризма. Интересным является тот факт, что 80,1% опрошенных считают Кличевский район экономически слабым и дотационным, но только 13,3 % оценивают его как бесперспективный.

Большинство жителей района (около 60,0% опрошенных) смотрит на будущее с оптимизмом, считая, что в перспективе ситуация в большинстве сфер жизнедеятельности будет улучшаться, и немаловажную роль в этом сыграют такие яркие черты этой территории, как наличие многочисленных природоохранных объектов, хорошая экологическая обстановка, обилие грибов и ягод, наличие интересных объектов для посещения (Усакинский мемориал), известных личностей – уроженцев района (А. Смолитч – белорусский географ и политический деятель) и др. И действительно, официальная статистика и научные исследования подтверждают мнение местных жителей – для Кличевского района характерны:

– высокие показатели лесистости территории (в 2017 г. – 60,0%), доли экологического каркаса района (совокупности естественных луговых земель, лесных земель, земель под древесно–кустарниковой растительностью, болотами и водными объектами; 74,5% территории района) и заповедности (район занимает первое место в области по площади особо охраняемых природных территорий – это 16 % территории района и 25 % площади особо охраняемых территорий области), что дает большие перспективы для развития лесного хозяйства, деревообработки, охотничьего туризма, экособирательства;

– достаточно развитое сельское и лесное хозяйство района, имеющее перспективы дальнейшего роста за счет вхождения профильных организаций Кличевского района в состав активно развивающегося Могилёвского межрегионального молочно–промышленного кластера, формирующегося на базе ГЛХУ «Кличевский лесхоз» Кличевского лесопромышленного кластера и кластера индивидуальных предпринимателей, ремесленников и микроорганизаций. Кроме того, в районе проводятся мероприятия в государственной научно–технической программы «Природопользование и экологические риски» на 2016–2020 гг., в том числе, совместно с НАН Беларуси, разрабатывается технология рекультивации выработанных торфяных месторождений низинного типа на основе использования ягодных растений, а совместно с Белорусским государственным

технологическим университетом создается система экологического управления агроландшафтами на основе технологий органического растениеводства и механизмов лесоаграрной интеграции;

– наличие объектов, перспективных для применения в рамках патриотического и других видов туризма. Так, район имеет статус партизанской столицы Могилевской области, на его территории расположены Усакинский мемориальный комплекс, ряд мемориалов на месте сожжённых деревень, братские могилы красноармейцев и партизан, в Советские годы по территории района проходило несколько популярных маршрутов туристических походов;

– относительно высокий уровень и качество образования молодежи, что проявляется в результатах сдачи централизованного тестирования (в 2016 г. по данному показателю район занял второе место среди районов и городов области), показателях поступления выпускников в высшие и средние специальные учебные заведения (85%), высоких местах на областных и республиканских олимпиадах и конкурсах, наличии собственного образовательного учреждения по подготовке специалистов для сельского хозяйства – УО «Кличевский государственный аграрно–технический колледж» и др.;

– высокий уровень дотационности бюджета района (около 60%);

– достаточно низкий показатель предпринимательской активности населения (в 2016 г. в районе было зарегистрировано 66 субъектов малого предпринимательства, в том числе 15 крестьянских фермерских хозяйств, и всего 209 индивидуальных предпринимателей);

– слабое развитие социальной инфраструктуры и низкий уровень благоустройства жилищного фонда (в 2017 г. обеспеченность водопроводом составляла 46,4% жилфонда района, канализацией – 41,9%, центральным отоплением – 38,1%, горячим водоснабжением – 15,5%);

– миграционный отток и регрессивная возрастная структура (превышение численности лиц в возрасте старше трудоспособного над численностью лиц в возрасте моложе трудоспособного – в 2016 г. 26,8 % всего населения находилось в возрасте старше трудоспособного; в 2007–2016 гг. отток населения из Кличевского района составил 2438 чел. или 64,7 процента общей убыли населения).

С учетом всех перечисленных выше условий и для дальнейшего

усиления перспективных особенностей территории и преодоления отдельных негативных тенденций, в Стратегии УР Кличевского района рассматривается образ желаемого, устойчивого будущего для экономики, экологии и социальной сферы района, согласно которому в будущем Кличевский район – это район:

- эффективного сельского и лесного хозяйства;
- развития деревообрабатывающей и пищевой промышленности, ориентированной на использование местных ресурсов;
- активной природоохранной деятельности и развития экотуризма;
- развитой социальной инфраструктуры и достойного уровня жизни населения;
- здорового образа жизни и избавления от вредных привычек.

С целью приближения к желаемому образу района, для его территории в рамках Стратегии определены основные направления развития по каждой из характеристик.

1. Развитие эффективного сельского и лесного хозяйства.

Основные направления развития: повышение специализации района на производстве зерновых культур, развитии молочного скотоводства и картофелеводства, ориентированных на рынок Бобруйска и Могилева; использование в сельском хозяйстве пустующих и заброшенных земель; создание крестьянских фермерских, развитие личных приусадебных хозяйств населения; повышение экологичности работ по заготовкам круглых лесоматериалов и дровяной древесины; заготовка даров леса (ягод, грибов, семян, лекарственных трав, берёзового сока), развитие охотничьего туризма и органического растениеводства.

2. Развитие деревообрабатывающей и пищевой промышленности.

Основные направления развития: более полное использование местных лесных ресурсов и сельскохозяйственного сырья; техническое обновление действующих производств; повышение качества продукции и обновление её ассортимента; расширение экспорта продукции деревообработки.

3. Активизация природоохранной деятельности и развитие экотуризма.

Основные направления развития: проведение лесовосстановительных работ, борьба с лесными пожарами,

браконьерством, осуществление рубок ухода; проведение мероприятий, направленных на сохранение и охрану редких видов растений и животных; развитие экотуризма и экологического просвещения.

4. Развитие социальной инфраструктуры, повышение уровня и качества жизни населения.

Основные направления развития: развитие малого предпринимательства; создание новых рабочих мест; жилищное строительство для закрепления в районе молодёжи и молодых специалистов; реконструкция, модернизация, ремонт объектов жилищного фонда и объектов социальной инфраструктуры; совершенствование жилищно-коммунальных услуг и активизация работы с обращениями граждан; повышение уровня благоустройства жилищного фонда (обеспечение жилищного фонда горячей и холодной водой, канализацией, централизованным отоплением); развитие системы образования и здравоохранения, розничной торговли и общественного питания; доставка услуг потребителям; благоустройство населённых пунктов, ликвидация несанкционированных свалок мусора; повышение роли агрогородков в социально-экономическом развитии и социальном обслуживании сельских жителей.

5. Популяризация здорового образа жизни и избавление от вредных привычек.

Основные направления развития: продвижение физкультуры и спорта, популяризация здорового образа жизни среди населения через сеть организаций здравоохранения, образования и культуры; поощрение лиц, отказавшихся от вредных привычек.

Таким образом, в ближайшем будущем экономика района сохранит аграрно-промышленную основу, но при этом будет осуществляться плавный переход к экономике знаний и интеллекта за счет применения новых методов управления, образования, здравоохранения, строительства, развития производств, базирующихся на переработке местных сырьевых ресурсов, производства продукции по полному технологическому циклу (деревообработка, производство органических продуктов и комплексных удобрений и др.), внедрения экологических «зеленых» технологий, возобновляемых и альтернативных источников энергии, эффективных технологий переработки отходов, разработки бренда территории и наращивания нематериальных активов, увеличения доли органических земель в

общей площади сельскохозяйственных земель и соответствующей сертификации сельскохозяйственных производств и продукции в международных системах, экосертификации.

Ответственность за реализацию Стратегии на перспективу возлагается на Кличевский районный исполнительный комитет. Ведущая роль в ее разработке, координации и мониторинге реализации принадлежит районному общественному совету по устойчивому развитию, который создается и действует при заместителе председателя Кличевского райисполкома.

Наиболее важными источниками финансирования (с учетом их величины и степени подконтрольности Кличевскому райисполкому как органу, ответственному за реализацию Стратегии) будут являться бюджет района и средства, выделяемые из республиканского бюджета в рамках реализации государственных программ на территории района, кредитные ресурсы, предоставляемые национальными банками, включая Банк Развития, а также ресурсы предприятий и организаций коммунальной формы собственности.

Таким образом, основные приоритеты Стратегии устойчивого развития Кличевского района включают: высокое качество жизни населения, бережное отношение к социальному и природному капиталу, сохранение культурных ценностей, высокую конкурентоспособность экономики, основанную на инновационных и экологически безопасных технологиях. Достижение данных приоритетов Стратегии позволит Кличевскому району гармонично и поступательно развиваться и внести существенный вклад в достижение национальных и глобальных целей в области устойчивого развития.

Литература:

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года / ГНУ НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь. – Минск, 2015. – 143 с.
2. Стратегия устойчивого развития Могилевской области на 2016–2025 годы : проект. – Могилев: Донарит, 2015. – 112 с.

Якименко С.В., аспірант

Дніпровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпро, Україна

ПРОЕКТНЕ УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ З ВИКОРИСТАННЯМ ВИМІРНИХ ВЕЛИЧИН

Для ефективного управління суспільством та соціально-економічними системи різного масштабу, необхідно навчитися порівнювати різноякісні суспільні й природні потоки, які мають в них місце. Сьогодні органи державного управління змушені приймати рішення, засновані на необ'єктивній інформації. Органи державної статистики та інформування звичайно не можуть надати інформацію, необхідну для оцінки існуючого становища справ. Особливо неякісною є інформація зі споживання різних ресурсів, і чим меншою є соціальна структура, тим менше представлено про неї інформації, необхідної для інтегральної оцінки й порівняльного аналізу. Значна частина інформація, яка циркулює у системі державного управління, необ'єктивна, вона не відображає реальної ситуації в країні, що спричиняє прийняття невірних рішень.

Породжена глобальними проблемами необхідність переходу до стійкого розвитку вимагає адекватного інструмента для стратегічного планування розвитку країни. Існує об'єктивно працює методологія оцінки й порівняльного аналізу, заснована на стійких й універсальних мірах. З її допомогою можна визначити ефективність соціально-економічного розвитку як країни, так і кожної соціальної структури. На основі цієї методології доцільно порівнювати між собою регіональні соціально-економічні системи різного масштабу. Вказана методологія універсальна, цілком реально представити "науковий інструмент", що дасть можливість керівникам погоджувати пропонувані рішення із закономірностями розвитку.

Одним з таких інструментів є методологія проектування й моделювання стійкого розвитку, розроблена з використанням відкриттів ряду видатних учених, таких, наприклад, як Г. Лейбніц, Ла Гранж, Дж. Максвелл, Н.И. Лобачевский, Г. Крон, В.И. Вернадский, С.А. Подолинський, Р. Бартіні, П.Г. Кузнецов. Моделювання й проектування стійкого розвитку дає можливість синтезувати різні соціальні, економічні, науково-технічні й

екологічні фактори та вийти за межі виключно фіскальних одиниць вимірювання розвитку. Ігнорування універсальних вимірників не дає можливості здійснити цей синтез і різко знижує ефективність керування. Істотною особливістю розглянутої методології є те, що базові принципи й поняття, такі, як цілі, можливості, потреби, ресурси тощо є порівнювані між собою і в контексті закономірностей розвитку [3, с. 76]. Проектована система забезпечує балансовану взаємодію з навколишнім середовищем і погоджує соціальний розвиток із законом збереження потужності суспільства.

Поняття потужності за основу оцінки об'єкта управління бере сумарне споживання природних ресурсів за певний час, виражаючи його в одиницях потужності (Вт). Зокрема, це дає можливість здійснення порівняльного аналізу соціальних структур на об'єктивній основі й визначення їх частки у повній потужності об'єкта управління.

Ефективність розвитку об'єкта визначається на основі поняття корисної потужності. Це той сукупний продукт, який об'єкт управління виробляє за певний час. Цей показник, зокрема, зв'язує повну потужність попереднього року з корисною потужністю поточного року за допомогою коефіцієнта досконалості технологій і таким чином дає можливість оцінити характер розвитку об'єкта управління. Правила розрахунку сукупного продукту (корисної потужності) об'єкта визначаються на основі рекомендованих статистичною комісією ООН середніх значень коефіцієнта досконалості технологій. Вироблена об'єктом управління корисна потужність виступає як міра річного сукупного продукту. Важливе значення має вимірювання потужності втрат ресурсів. Вони показують виробничі втрати за певний час і визначаються як різниця між повною й корисною потужностями у порівнянні поточного і попередніх років.

Принцип проектування стійкого розвитку ґрунтується на інтегральних критеріях, до яких відносяться соціальна потужність і якість життя [5, с. 24]. Соціальна потужність виражає реальні можливості країни, вимірювані річним сукупним виробництвом в одиницях потужності, і визначається трьома основними параметрами: річним сумарним споживанням ресурсів в одиницях потужності, узагальненим КПД технологій, якістю управління. При цьому сумарне виробництво інтерпретується як реальна

можливість розвитку, сумарне споживання енергоресурсів – як його потенційна можливість, а КПД країни визначає технологічну можливість розвитку.

Наявність інтегральних вимірників дає можливість розробити інтегровану потокову модель прискореного росту соціальної могутності і якості життя в країні на основі інноваційних технологій. Вказана модель включає у себе існуючі можливості, потреби, невідповідність між ними та механізми здійснення переходу до стійкого розвитку. Проект виступає як план цілеспрямованої діяльності, який погоджено з управлінськими цілями і використовується для змін у суспільстві відповідно до вказаних цілей.

В умовах проектування стійкого розвитку проектування здійснюється на основі надійного вимірювання його показників, оскільки в його основі лежать стійкі, універсальні величини, система яких докладно розроблена в теорії стійкого розвитку. Зміни проектуються стійким у часі, вони зберігають наслідки реалізації проекту як тенденцію на відносно тривалому інтервалі часу (загалом в інтервалі 25-50 років). Зміни також програмуються як стійкі у межах певного простору (території) чи структурного об'єкта управління. Зміни виражають розвиток, а не просто удосконалення чи ріст, як це практикується у сучасних варіантах управління розвитком. Стійкий розвиток, запрограмований проектуванням - це, насамперед, позитивні зміни відтворюючого базису, що зберігають позитивні результати попереднього розвитку. Цей тип розвитку може бути визначений і у математичному вигляді – як позитивний характер похідних вищого порядку зміни потужності об'єкта управління.

Таким чином, проект стійкого розвитку - це обмежене за часом і простором цілеспрямована зміна об'єкта управління із установленими вимогами стійкого розвитку до якості результатів, можливими рамками витрати ресурсів і спеціальною організацією. Певна сукупність таких проектів різного масштабу формують програму стійкого розвитку країни.

Ціль проектного управління соціальним розвитком - внести певні зміни в життя країни та її підсистем при збереженні стабільності в країні та соціальній структурі [1, с.12]. Проектне управління дає змогу як вирішувати проблемні ситуації, так і здійснювати планове задоволення соціальних потреб. Ціль у межах

проектного управління виглядає як результат діяльності обраними засобами в межах установленого періоду часу, виділеного простору й ресурсів. Цілі стійкого розвитку не можна відривати від законів і тенденцій розвитку.

Використання показника потужності як інваріанту розвитку дає можливість виміряти цілі соціуму у контексті із законами розвитку. Системні цілі проективного управління доцільно сформулювати як збереження корисної потужності системи (захист від шкідливих впливів ззовні й від саморозпаду) і розвиток як ріст ефективності використання повної потужності системи (ріст кпд технологій та якості керування). Результатом проектного управління є ріст можливостей розвитку соціуму, мірою яких є корисна потужність, тобто потужність, забезпечена споживчим попитом.

Для сучасного розвитку України найбільш реальні та вживані в урядових програмах параметри цілей проективного управління включають у себе скорочення чисельності населення; скорочення темпів виробництва; скорочення темпів споживання; поліпшення рівня життя; поліпшення якості середовища; погіршення якості життя [2, с.127]. Процедура програмування соціального розвитку за вказаними параметрами зводиться передусім до оцінки наслідків від реалізації цільових параметрів у відповідності з тими чи іншими програмами. Загалом перелік можливих варіантів програмування розвитку країни включає кілька десятків варіантів. Проте всі їх можна виразити через три ключових варіанти.

По-перше, це існуюча урядова програма, яка орієнтується на прискорений ріст виробництва при рості рівні життя та збереженні динаміки населення. При цьому цвілевим орієнтирами проективного управління мають стати скорочення чисельності, зростання темпів споживання й виробництва, помірне зростання рівня життя населення, суттєве погіршення якості навколишнього середовища. Позитивним у такій програмі розвитку країни є зростання виробництва й рівня життя населення, негативним – низькі темпи зростання якості життя, ріст ресурсних втрат і різке погіршення якості середовища.

По-друге, це модель інноваційного розвитку, яку вже протягом майже 20 років намагаються обстоювати різні структури та політичні сили на рівні державного управління. Цей проект передбачає різкий економічний ріст та ріст рівня життя населення при збереженні його динаміки, але при цьому в нього закладене

суттєве збільшення КПД технологій та використання ресурсної бази країни. Останнє дає змогу значно скоротити ефекти негативних наслідків економічного росту, суттєво збільшити не тільки рівень, а й якість життя населення, суттєво скоротити ресурсні втрати та погіршення якості середовища.

По-третє, це проект стійкого розвитку, який сьогодні лише обговорюється на рівні державних інституцій, проте має достатньо добре розроблену концептуальну базу та спирається на досвід низки країн. У межах цієї програми розвитку долається депопуляція і країна виходить на рівень збереження чисельності населення, знижуються темпи споживання, збільшуються темпи виробництва, поліпшуються рівень і якість життя і якість середовища. Позитивом є і різке скорочення ресурсних витрат та різке зростання якості життя. По суті єдиним проблемним пунктом є зменшення споживання. Проте підвищення рівня життя населення не завжди означає ріст якості його життя.

Цілі стратегії державного управління, орієнтовані на зростання виробництва й скорочення чисельності населення, що перебуває за межею бідності, не узгоджуються із стійким розвитком країни [6, с.5]. Зростання виробництва без зміни рівня ефективності використовуваних технологій спричиняє різке погіршення якості середовища і якості життя населення. Щоб забезпечити існуючі потреби населення без шкоди для наступних поколінь, необхідне підвищення ефективності використання ресурсів і управління. За розрахунками фахівців, результатом програми стійкого розвитку, реалізованої в Україні, має стати подвоєння виробництва за рахунок підвищення КПД використання потенційних ресурсних можливостей, подвійне зменшення втрат, більш ніж подвійний ріст рівня життя і якості природного середовища, дуже значне зростання якості життя населення.

Конкретними цілями програмування розвитку є вирішення конкретних завдань для досягнення вказаних показників. Пріоритетність завдання - це різниця між фактичним значенням показника (параметра) для поточного часу і його проектним (цільовим) значенням на певний проектний час.

У контексті означених цілей-показників реалізація сучасної стратегії державного управління дає можливість забезпечити економічний ріст, проте не за рахунок підвищення ефективності, а за рахунок збільшення споживання ресурсів, що приводить до

подвоєння втрат, погіршення якості середовища й залишає практично без змін якість життя населення. Ці ж зауваження можна висловити до програми інноваційного розвитку країни, оскільки він при забезпеченні економічного зростання не дає можливості уникнути втрат потужності (ресурсів) й погіршення якості навколишнього середовища. Тому й даний проект не задовольняє вимогам стійкого розвитку. Загалом стійкий розвиток України можливо забезпечити лише за рахунок використання принципово нових технологій, заснованих на нетрадиційних джерелах енергії, і цілях проєктивного управління, зорієнтованих на якість життя населення.

Тут корисними будуть традиційні технології стратегічного планування в управлінні. Це передусім стратегічні прогностичні оцінки життєздатності проєктів розрахунок ефективності проєктів, а також розробка структури довгострокового плану розвитку [4, с.123-124]. Зведена оцінка цінності проєкту визначається сукупністю показників, що характеризують параметричну ефективність проєкту. Остання включає в себе ефективність демографічну (різниця в чисельності населення), економічну (різниця у виробленому продукті), темпоральну (час подвоєння потужності), технологічну (різниця КПД), енергетичну (різниця втрати повної потужності), екологічну (різниця якості середовища), соціальна (різниця в рівні та якості життя), фінансово-економічна (різниця між доходами виробництва і витратами бюджету), бюджетна (різниця між доходами і витратами бюджету), інтегральна (різниця між річним приростом доходів виробництва і річним приростом споживання).

Таким чином, всі основні проблеми управління, а також соціальні, економічні й екологічні показники взаємозалежні й піддаються формалізованому опису з використанням вимірних величин. Наслідком низького КПД технологій в Україні є величезні втрати ресурсів, що досягають половини повної потужності країни. Ефективність управління може бути кардинально змінена за допомогою впровадження нових технологій з метою підвищення КПД використання споживаних ресурсів. Перехід до стійкого розвитку можливий і досягається в три етапи за рахунок впровадження інноваційних технологій в межах державної програми переходу до стійкого розвитку, орієнтованої на 20-25 років.

Література:

1. Методологічні основи управління сталим інноваційним розвитком потенціалу соціально-економічних систем регіону: монографія / Д. Солоха та ін. - Донецьк: Ноулідж, 2011. - 431 с.
2. Модернізація механізмів управління сталим просторовим розвитком: теорія та реалізація: монографія / Л.М. Акімова та ін. - Рівне: НУВГП, 2015. - 194 с.
3. Осауленко О.Г. Сталий соціально-економічний розвиток: моделювання та управління / О.Г. Осауленко. - К.:, 2000. - 176 с.
4. Ризики, безпека, кризи і сталий розвиток в економіці: методології, моделі, методи управління та прийняття рішень: монографія / С. К. Рамазанов та ін.; під заг. ред С.К. Рамазанова. - Луганськ: Ноулідж, 2012. - 947 с.
5. Сталий розвиток – XXI століття: управління, технології, моделі: монографія / М.Ф. Аверкина та ін.; наук. ред. Є.В. Хлобистов. - Черкаси: Чабаненко Ю. А., 2014. - 538 с.
6. Управління сталим розвитком в умовах глобальних викликів: методологія та практика: монографія. - Харків, 2017. – 376 с.

Козлова К.А., студентка

Науковий керівник: Зиза О.О., к.е.н., доцент

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

СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Незважаючи на те, що науковці досліджували підходи та напрямки втілення сталого розвитку на національному рівні, зокрема з урахуванням зарубіжного досвіду, залишаються невизначеними можливості для повної реалізації зарубіжного досвіду впровадження політики сталого розвитку для формування дієвого державного регулювання.

З цих позицій проаналізуємо міжнародний досвід реалізації стратегій сталого розвитку та актуальність упровадження його принципів в усі сфери державного регулювання.

Політико-правові та економічні аспекти імплементації концепції сталого розвитку розглядали зарубіжні вчені Деніс і Донелла Медоуз, Й.Рандерсон, Г. Дейлі, українські вчені Б. Карпінський, С.

Божко, О. Карпинська.

Теорія і практика сталого розвитку бере свій відлік ще з початку 70-х років ХХ століття з ідеї сталої економіки, що передбачала стабільне матеріальне виробництво відповідно до суспільних потреб. Вперше термін «сталий розвиток» заснував Л. Браун [1] у 1981 році. Хоча концепцію ноосфери (сфери розуму), в основі якої лежить ідея гармонізації взаємодії суспільства і природи, висунув В.І. Вернадський ще на початку ХХ століття. І лише з прийняттям Ріо-Де-Жанейрівської декларації ідея сталості набула широкої популярності у науці і практиці.

У другій половині ХХ ст. грандіозні масштаби втручання людства у природні процеси Землі породили нові наукові теорії. Серед них для особливо важливою є концепція меж розвитку [2]. Вона була розроблена в Римському клубі американським ученим Д. Медоузом. Сутність цієї концепції полягає в тому, що нинішня індустріальна модель розвитку людства неминуче буде обмежена вичерпністю природних ресурсів, особливо викопних. За Д. Медоузом, якщо людство не знайде нової моделі розвитку, то вже в другій чверті ХХІ ст. почнеться спочатку занепад розвинутих країн, які найінтенсивніше експлуатують ресурси, а після середини ХХІ ст. настане світовий господарський колапс, із якого на даний момент немає виходу.

У 1992 році була розроблена концепція сталого, або стабільного, розвитку. Вона стала одним зі щаблів подальшого розвитку концепції меж розвитку [3]. Наприкінці ХХ ст. з'ясувалося, що апокаліптичні передбачення Д. Медоуза, зроблені ним у 1972 р., вже не справдяться. Стало очевидним, що у нових умовах меж розвитку закладаються не стільки обсягами наявних природних ресурсів, скільки рівнем глобального і регіонального забруднення довкілля, його швидкою деградацією.

Актуальність упровадження принципів сталого розвитку в усі сфери державного регулювання визначається загостренням глобальних і національних проблем. Розбудову економіки на принципах сталого розвитку задекларовано в законодавстві більшості країн світу. Не є винятком і Україна, в якій розроблено та затверджено базу нормативно-правових актів щодо впровадження концепції сталого розвитку в життя.

Питання сталого розвитку актуалізувалися для України в зв'язку з укладенням Угоди про Асоціацію між Україною, з одного боку, та

Європейським Союзом, з іншого боку (ратифікованої Законом України № 1678-VII від 16.09.2014) [4]. Згідно з цим, сприяння сталому розвитку розглядається одним з головних принципів посилення співпраці між сторонами, які визнають важливість повного врахування економічних, соціальних і екологічних інтересів не тільки свого відповідного населення, а й майбутніх поколінь і гарантують, що економічний розвиток, екологічна та офіційна політика підтримується спільно.

Європа була серед засновників концепції сталого розвитку, починаючи з 70-х років ХХ століття. Після 1992 року тут було прийнято багато програм, створено велику кількість спілок, інших організацій по розробці заходів для переходу до сталого розвитку [5]. За показниками готовності та участі в розробці заходів щодо сталого розвитку виділяють 4 групи країн з: ранньою високою активністю; запізнілою високою активністю; запізнілою середньою активністю; пізньою низькою активністю.

Країни, які належать до останньої групи не брали участі в підготовці глобальних програм сталого розвитку, внутрішні дії по охороні навколишнього середовища не визначалися особливою активністю.

У першу групу входять: Швеція, Великобританія, Нідерланди, які накопичили певний позитивний досвід у цій галузі, хоча мають між собою певні відмінності. У цих країнах спільно діють державні органи і органи місцевого самоврядування, недержавні організації. Населення контролює владу в питаннях охорони навколишнього середовища.

До другої групи належать: Данія, Фінляндія, Норвегія, які тільки з 1997 року почали активні дії з реалізації концепції сталого розвитку, вважаючи, що вони вже багато зробили в 80-х роках ХХ століття. Однак, в цих країнах стратегія сталого розвитку відображена в національній політиці і отримала необхідні правові основи. У цих країнах місцеві органи влади повинні звітувати перед центральними органами про свої результати в питаннях переходу до сталого розвитку, особливо з питань збільшення ресурсозабезпечення.

Данія, Фінляндія Норвегія, Ісландія, Швеція, у 2005 – 2008 рр. впроваджували «Скандинавську стратегію сталого розвитку», в якій виділені такі питання: зміна клімату; збереження біологічного різноманіття; розвиток і збереження природного й культурного

середовища; морські ресурси та їх збереження; забезпечення якості та безпеки продуктів; діяльність хімічної промисловості, з позицій сталого розвитку; участь громадськості в проблемах сталого та гармонійного розвитку.

До третьої групи належать: Австрія, Німеччина, які ще пізніше підключилися до виконання глобальних програм сталого розвитку.

Стратегія сталого розвитку Німеччини базується на чотирьох директивах: рівномірність поколінь, соціальна згуртованість, якість життя, міжнародна відповідальність.

Завданнями сталого розвитку Німеччини є фіскальна стійкість, клімат та енергетика, стала водна політика.

Найбільш поширеними напрямками сталого розвитку в ЄС загалом є:

- підтримання біологічного різноманіття;
- впровадження стандартів чистоти водних, повітряних, земельних ресурсів та їх захист від антропогенного навантаження;
- удосконалення екологічної політики;
- вирішення специфічних національних проблем – старіння населення, підвищення активного довголіття та працездатності пенсіонерів, зниження рівня захворюваності.

Дослідження зарубіжного досвіду свідчить, що розробка і прийняття стратегічних документів, які б визначали дієві заходи з реалізації принципу сталого розвитку, організація і координація діяльності у цьому напрямку є важливою складовою національної політики розвинених країн [6].

Кожній державі притаманний свій напрямок на шляху до сталого розвитку. Досвід державної політики на шляху до сталого розвитку розвинутих країн є цілком позитивним.

Таким чином, основні досягнення та підходи, які сприяють інтеграції трьох векторів сталого розвитку, було зроблено на європейському рівні. Вони підтримали інтеграцію сталого розвитку в процесі прийняття рішень на всіх рівнях, відіграли важливу роль у формуванні регіональних стратегій, політичних структур і правових інструментів, за допомогою яких національним урядам вдалося розробити свою власну політику і правову базу. Також ці організації надають консультативні послуги і конкретну підтримку в зміцненні потенціалу з метою підвищення здатності урядів перетворити ці регіональні процеси і інструменти в національні механізми управління. Україна, яка також інтегрована у процес

формування економіки сталого розвитку має іще активніше долучатися до цього процесу і враховувати позитивний світовий досвід.

Література:

1. Социологическое обозрение [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://chalikova.ru/postroenieustojchivogoobshhestva.html>
2. Концепція меж зростання і теорія сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uareferat.com/>
3. Сталий розвиток як парадигма суспільного зростання 21ст.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.geograf.com.ua/geoinfocentre/20-human-geography-ukraine-world/273-stalyi-rozvytok-yak-paradygma-suspilnogo-zrostannya-21-st>
4. Указ Президента України Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» №5/2015 від 12.01.2015р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
5. Характеристика індикаторів сталого економічного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/ebook/apdu/2011-1/doc/3/04.pdf>
6. Сучасний стан впровадження принципів сталого розвитку в законодавстві зарубіжних країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.obozrevatel.com/my/economy/39680-suchasnij-stanvprovadzhennya-printsipiv-stalogo-rozvitku-v-zakonodavstvi-zarubizhnih-krain.htm>

Мартинюк О.В., студент

Науковий керівник: Голобородько Т.В., к.е.н., асистент

Криворізький національний університет,

м. Кривий Ріг, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ЛІСОВИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Однією із важливих складових ресурсного потенціалу України є лісові ресурси. Використання лісових ресурсів з економічної точки зору – це виконання та організація діяльності, яка спрямована безпосередньо на ефективне використання лісових ресурсів з урахуванням їх властивостей.

У сучасних умовах збільшується попит на деревну сировину,

проте разом з ним погіршується екологічна ситуація як в Україні, так і в світі. Тому екологічна роль лісів стає все більш значимою. Найбільш актуальними питаннями сучасних досліджень науковців є питання екологічного, економічного та соціального значення лісових ресурсів. Сьогодні також існує багато досліджень з лісокористування, присвячених управлінню лісовими екосистемами і генетичному поліпшенню різновидів дерев. Відповідно використання лісових ресурсів та дослідження формування ринку необробленої деревини є досить актуальними.

Згідно сучасних світових підходів, оцінка економічної діяльності повинна враховувати інтереси суспільства, користувачів лісу та виробників продукції, тобто сектор переробки деревини. В структурі ВВП України лісове господарство займає незначну частку, яка коливається на рівні 0,4-0,5%. Проте даний показник не відображає повної економічної, соціальної та екологічної ролі лісового господарства і повинен бути удосконалений для відображення економічного значення так званих невагомих або екологічних функцій лісу [7]. В статті 7 Лісового кодексу України визначено, що «ліси, які знаходяться в межах території України, є об'єктами права власності Українського народу», проте «ліси можуть перебувати в державній, комунальній та приватній власності» [4].

За даними, що розміщені на сайті Держлісагенства [2], 77,9% лісів перебувають у державній власності, 12,4% – комунальній. Щодо приватної форми власності даних немає, але можна зробити припущення, що в приватній формі власності знаходиться приблизно 9,7% лісів.

Загальна площа лісових ділянок, що належить до лісового фонду України, становить 10,4 млн га, в тому числі вкриті лісовою рослинністю – 9,6 млн. га. Лісистість України становить 15,9%. Незважаючи на невелику лісистість території, Україна займає у Європі 9-те місце за площею лісів та 6-те місце за запасами деревини. За 50 років лісистість зросла майже у півтора рази. Лісорослинні умови в Україні неоднорідні, тому ліси по території держави розміщені нерівномірно. Лісистість варіює від 3,7% в Запорізькій до 51,4% в Закарпатській областях [2].

В Україні існує значний потенціал щодо зростання площі лісів, як по всій країні, так і по окремих її регіонах. Якщо підвищити лісистість країни, то це збільшить можливість наповнення ринку

лісових товарів. Також досягнення оптимальної лісистості території України сприятиме запобіганню виникнення небажаних процесів, що відбуваються в екосистемах (зокрема деградації ґрунтів, забрудненню та обмілінню рік, опустелюванню), а також реалізації ідеї сталого розвитку лісового господарства в умовах зміни клімату та антропогенного тиску [2].

Збільшення та запаси деревини залежить від темпів росту та віку. Запас деревини в лісах оцінюється в межах 2,1 млрд. куб. м. За рік в лісах України в середньому приростає 35 млн. куб. м деревини. Середньорічний приріст деревини на 1 га у лісах Держлісагентства становить 3,9 куб. м на 1 гектар і коливається від 2,5 куб. м у Степовій зоні до 5,0 куб. м в Карпатах. Відбувається поступове збільшення запасу, що підтверджує значний економічний і природоохоронний потенціал наших лісів [5].

Одним із основних факторів формування вартості лісових ресурсів є породний склад. На сьогоднішній день ліси України сформовані понад 30 видами деревних порід, серед яких домінують сосна, дуб, ялина та бук.

Сировинне значення лісів згідно з Лісовим Кодексом України є другорядним. Заготівля деревини у промислових масштабах (у вигляді рубок головного користування) здійснюється у менш ніж 50 % лісових насаджень. Заповідники, де заборонено будь-які види господарської діяльності, складають 15,7 % площі лісів. У зоні радіоактивного забруднення з обігу вилучено також 157 тис. га лісів, або 1,6 % від загальної площі. Ці ліси виконують роль захисної зони після Чорнобильської аварії.

Пропозиція необробленої деревини формується шляхом рубок догляду та рубок головного користування. Рубки головного користування проводять у стиглих і перестійних насадженнях і переслідують в основному дві мети: заготівлю деревини для задоволення потреб різних галузей господарства і заміну старих насаджень на молоді, більш продуктивні. Рубки догляду проводяться в молодих, середньовікових і пристигаючих насадженнях з метою зміни складу насаджень у бік переважання хвойних і твердолистяних порід, отримання додаткової деревини, прискорення вирощування крупномірних сортиментів [6].

За даними Державної Служби Статистики України, представленими в [1; 3] у 2010 р. загальні обсяги заготівлі ліквідної деревини від усіх рубок становили 16,2 млн. м³. Загалом з 2010 р.

по 2016 р. обсяги заготівель деревини в Україні мали стійку тенденцію до зростання (рис. 1).

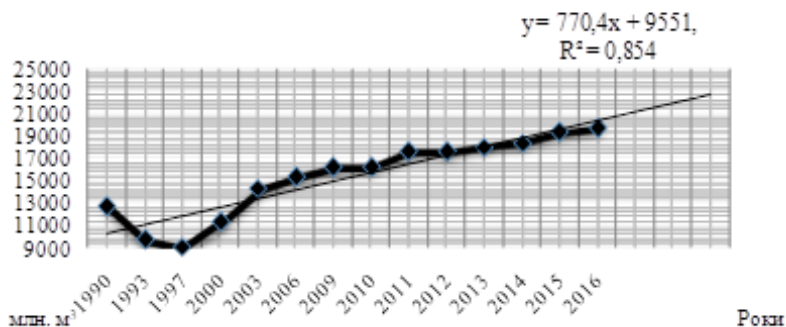


Рисунок 1 - Динаміка заготівлі ліквідної деревини у 1990-2016 рр. та її прогноз (побудовано за [1; 3])

Як видно з рис. 1, динаміка заготівель ліквідної деревини починаючи з 1990 року і до 2000 року мала тенденцію до спадання, але починаючи з 2000 року заготівлі деревини значно зростають та не зменшують своїх обертів. Таким чином, прогнозування динаміки заготівель на майбутні 5 років визначає збільшення заготівлі ліквідної деревини, адже чим ближче отримане значення коефіцієнту детермінації до 1, тим достовірнішими є прогнозні дані.

Україна володіє значними запасами лісових ресурсів, які дозволяють їй вести ефективну економічну діяльність на засадах сталого розвитку. Відповідно перед лісовим господарством стоїть досить важливе завдання задовольнити потреби усіх споживачів лісових ресурсів, та задовольнити потреби сучасного суспільства на засадах сталого розвитку, а для цього потрібно удосконалювати технологію вирубок лісів, максимально ефективно використовувати ресурси та зводити вирубку лісів до можливого мінімуму.

Література:

1. Аналіз показників динаміки обсягу заготівель ліквідної деревини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2013-specprojekt/ek10_oginska.htm.

2. Державне агентство лісових ресурсів України: публічний звіт за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2013-specprojekt/ek10_oginska.htm.

//dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/archive/docview?typeId=177276.

3. Заготівля ліквідної деревини 2010-2016pp. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.od.ukrstat.gov.ua/stat_info/priroda/priroda8.htm.

4. Лісовий Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3852-12>.

5. Прийнята Стратегія реформування лісового господарства України до 2022 року. Думки громадських активістів та експертів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forpost.lviv.ua/txt/ekonomika/8242-pryiniata-stratehiiia-reformuvannia-lisovoho-hospodarstva-ukrainy-do-2022-roku-dumky-hromadskykh-aktyvistiv-ta-ekspertiv>.

6. Рубки головного користування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vygodalis.com/?m0prm=19&m1prm=17&m2prm=10>.

7. ФАО: Економічні аспекти ведення лісового господарства в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.lisportal.org.ua/25034/>.

Попозогло Т.С., студент

Науковий керівник: Скубіліна А.В., асистент

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

ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В умовах високої конкурентної боротьби та глобалізації запуск нового продукту, послуги, або бізнесу навмання дуже ризиковий, відповідно виникає необхідність передбачити різноманітні фактори впливу та перспективи розвитку ідеї. В бізнесі не можливо досягти успіху без чітко сформульованого плану діяльності, відповідно чітко спланований бізнес-план дає конкретне бачення щодо потреби в необхідних матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсах, а також джерел, які дозволять успішно здійснити поставлені цілі. Бізнес-план дає чіткий орієнтир на майбутнє на етапі створення нового продукту, послуги або підприємства та допомагає знизити ризик, який може виникнути в процесі господарської діяльності. Таким чином, добре підготовлений

бізнес-план є гарантом успішної реалізації задуму.

Над пошуком шляхів розробки дієвого бізнес-плану займалися такі вчені, як Діденко Є. О., Нянчур Б. С., Николаєв М. Г., Сальніков В. Н. та інші.

Метою дослідження є визначення основних особливостей бізнес-планування як інструменту прогнозування результатів діяльності в умовах глобалізації.

В умовах світової глобалізації посилення конкуренції набуває все більшого значення. Споживач виходить на перше місце, і задовольнити його потреби стає одним з найважливіших завдань кожного підприємства у світі. Однією з конкурентних переваг у вирішенні цього завдання є розробка ефективного бізнес-плану. Цей документ дозволяє оцінити перспективи майбутньої діяльності підприємства та отримати відповіді на питання щодо подальшого розвитку підприємства. Глобалізацію світової економіки можна охарактеризувати як посилення взаємозалежності та взаємовпливу різних сфер і процесів світової економіки, що виражається в поступовому перетворенні світового господарства на єдиний ринок товарів, послуг, капіталу, робочої сили, інформації і знань [1].

Економіка України досі перебуває у стадії трансформації, що в більшості випадків унеможливує застосування існуючих західних методик бізнес-планування. Зокрема, в світі широко застосовуються моделі, розроблені ЄБРР, Goldman Sachs & Co, Ernst & Young та іншими. Найбільш відомою та застосовуваною методикою для країн, що розвиваються, є методика UNIDO. Теоретична основа вищезазначених методик базується на вартісно-орієнтованому підході, згідно з яким оптимальною стратегією діяльності підприємства вважається така, що забезпечує найбільше та найшвидше зростання економічної вартості бізнесу за визначеного рівня ризику. Серед базових критеріїв відбору бізнес-проектів виступають показники NPV (чистої теперішньої вартості), IRR (внутрішньої норми дохідності), ROI (рентабельності інвестицій), PP (періоду окупності) та інші. Оцінка ступеня ризиків проекту зазвичай проводиться методом аналізу чутливості основних параметрів моделі до зміни зовнішніх та внутрішніх умов функціонування бізнесу. У разі допустимого рівня ризику, обраний проект приймається до реалізації [2].

Найважливішими складовими бізнес-плану на думку UNIDO є такі [3]:

- бізнес-ідея (унікальність, життєздатність, актуальність);
- продукт і послуги (опис, вплив, потреби ринку);
- аналіз конкурентів (опис, можливості);
- цільовий ринок (визначення);
- план маркетингу (сутність, актуальність, мета);
- стартові витрати і фінанси.

Під час розроблення бізнес-плану українським організаціям слід зважати на неформальні вимоги, які потрібно враховувати [4]:

- бізнес-план складається від третьої особи;
- виклад документу має бути лаконічним, системним, послідовним, грамотним;
- текст рукопису для поліпшення сприйняття слід виділяти абзацами, які містять окрему думку, текстовий матеріал, за можливості краще трансформувати у таблиці, рисунки; документ не слід перевантажувати зайвою і другорядною інформацією, цифровими даними, підтверджуючими документами;
- фотографії, громіздкі таблиці тощо слід розміщувати в додатках;
- обсяг тексту має бути оптимальним, не більше 40–50 сторінок для великомасштабних проєктів, 20–25 сторінок – в інших випадках;
- презентація бізнес-проєкту може здійснюватися у формі письмової чи усної презентації, якщо бізнес-проєкт не зацікавив інвестора, він повинен забезпечити дотримання умов конфіденційності.

Таким чином, бізнес-план має давати відповіді на наступні питання:

- Скільки коштів необхідно для реалізації ідеї?
- Коли бізнес почне приносити прибуток?
- Яку ціну необхідно сформувати на товар або послугу?
- Як в динаміці будуть виглядати відносини з кредиторами, інвесторами, партнерами?
- Які витрати необхідні для реклами та просування?
- Як легальним шляхом можна оптимізувати оподаткування?
- На який сегмент ринку буде зорієнтований продукт або послуга?
- Які трудові ресурси і скільки їх знадобиться для продуктивної діяльності бізнесу?

- Якою буде майбутня вартість бізнесу?

Відповідно основними завданнями бізнес-планування є [5]:

1. Виявлення слабких місць стратегічного планування ще до початку його реалізації та своєчасне внесення необхідних коректив.

2. Оцінювання потенційних технічних, ресурсних та фінансових можливостей розвитку виробництва.

3. Оцінювання ефективності обраних шляхів розвитку, дохідності заходів та окупності коштів.

4. Чітке планування дії функціональних підрозділів та забезпечення їх взаємозв'язку.

5. Забезпечення гнучкості, мобільності та швидкої реакції на необхідність перебудови виробництва під впливом зовнішніх чинників.

Більшість компаній, які надають послуги щодо розробки бізнес-плану, не дають гарантії у стовідсотковому його справдженні, адже бізнес-план – це лише прогноз, який може показати приблизну діяльність підприємства. При його розробці слід враховувати також надзвичайні ситуації, які передбачити не завжди вдається. Саме тому, бізнес-план не є точним відображенням діяльності підприємства у майбутньому. У сукупності бізнес-план показує те, що може трапитися, якщо будуть досягнуті ті, чи інші показники.

При бізнес-плануванні Міністерством економіки України рекомендується враховувати наступні етапи [6]: підготовчий; розроблення бізнес-плану; реалізація бізнес-плану.

Головним елементом на підготовчому етапі є формування перспективної бізнес-ідеї, яка являє собою ідею виробництва нової продукції (надання нових послуг, виконання робіт), впровадження нового технічного, організаційного або економічного рішення тощо. На цьому етапі підприємство здійснює збір та аналіз інформації про продукцію (послуги), визначає основні напрями та тенденції розвитку галузі, формулює бізнес-ідею (концепцію розвитку виробництва) та здійснює її попередню техніко-економічну оцінку. На підставі аналізу технічної можливості підприємства, відгуків покупців, результатів випуску такої ж або аналогічної продукції конкурентами, пропозицій працівників підрозділу маркетингу, результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, підприємство обґрунтовує перспективність бізнес-ідеї. У разі прийняття позитивного рішення стосовно впровадження бізнес-ідеї підприємство здійснює розроблення

бізнес-плану. Формується група розробників бізнес-плану, визначається система організаційного та фінансового забезпечення бізнес-планування [6].

На етапі реалізації бізнес-плану визначаються та виконуються завдання як на підприємстві, так і за його межами, серед яких основними є: формування потрібних для реалізації бізнес-плану практичних завдань, їх логічної послідовності та графіка виконання; визначення необхідних ресурсів для виконання кожного завдання; розроблення кошторису реалізації і потоків ресурсів, що забезпечують фінансування протягом усього часу реалізації бізнес-плану; здійснення практичних завдань, контроль показників його реалізації та корегування в разі необхідності завдань і розрахунків, зроблених під час складання бізнес-плану [6].

Саме дотримання цих етапів надасть потенційному чи реальному підприємству можливість розробити збалансований бізнес-план як для залучення інвестицій, так і для розробки концепції своєї ідеї. Ці рекомендації є порадами, але не є загальнообов'язковими. Та все ж вони розроблені на основі як міжнародного, так і національного досвіду, і тому є оптимальними для розвитку майбутнього проекту.

Щодо змісту бізнес-плану, то він має бути суто лаконічним і не містити зайвої інформації. Такі критерії як повнота, корисність, нейтральність, реальність, достовірність, гнучкість, прозорість, зрозумілість, структурованість, наочність та контрольованість повинні бути максимально прийнятими до уваги та задіяними при розробленні бізнес-плану. Адже це дуже вагомий фактор, який вплине на раціональність майбутнього проекту.

Дивлячись на вище наведену інформацію, можна зробити висновок, що бізнес-планування це такий інструмент завдяки якому можна зробити прогноз щодо майбутнього бізнесу і при необхідності його коригувати. Бізнес-план в свою чергу покликаний, по-перше, допомогти інвестору визначитися, чи варто вкладати кошти в проект, а по-друге, є джерелом інформації в процесі реалізації проекту. Завдяки бізнес-плану підприємець визначає напрямки діяльності своєї компанії, а також її місце на цільовому ринку. Крім того, він описує довго- та короткострокові цілі фірми, її стратегію. У бізнес-плані повинні бути правильно оцінені фінансові можливості підприємства, а також всі виробничі і торгові витрати щодо його реалізації. Крім того, бізнес-план

повинен чітко визначати осіб, відповідальних за його реалізацію. Завдяки цьому можна передбачити всі можливі труднощі, які можуть виникнути на шляху практичного впровадження бізнес-плану. А за умов глобалізації бізнес-план повинен відповідати світовим вимогам щодо структури та змісту, враховувати тенденції світового ринку.

Література:

1. Кулішов В.В. Особливості світової глобалізації в сучасних умовах / В.В. Кулішов // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2013. – №2 (71). – С. 21 – 24.

2. Ніколаєв М.Г. Бізнес-планування як задача багатоцільової багатокритеріальної оптимізації / М.Г. Ніколаєв // ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», 2010. – С. 178 – 189.

3. UNIDO's 50th Anniversary Business Plan Competition [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unido.org/news-centre/events/past-events/unidos-50th-anniversary-youth>

4. Кваша О.С. Бізнес-планування у діяльності організації: європейські стандарти, основні методологічні підходи та базові процедури / О.С. Кваша, В.В. Фоміна // Мукачівський державний університет. Економіка та управління підприємствами. Економіка і суспільство. – 2017. – № 12. – С. 268 – 275.

5. Діденко Є.О. Бізнес-планування та його роль у стратегічному управлінні підприємством / Є.О. Діденко, Б.С. Нянчур // Економічна Наука. Економіка та держава.- № 12. – 2016. – С. 78- 81.

6. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=7ebefbc1->

*Попушой А.А., студент
Науковий керівник: Белей С.І., к.е.н., доцент
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича, м. Чернівці, Україна*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності у розвинутих країнах світу в основному відповідає вимогам і рекомендаціям

світових організацій у сфері міжнародних економічних відносин. Зовнішньоекономічна діяльність України спрямована на співпрацю з Європейським Союзом, однак рівень інтеграції вітчизняної економіки у міжнародному економічну систему є недостатнім. Не менш важливим залишаються проблемні питання імпортозалежності, падіння вітчизняного виробництва, що зменшує базу оподаткування, надходження до бюджету.

Питанням зарубіжного досвіду регулювання зовнішньоекономічної діяльності та перспектив його застосування в Україні присвячені наукові розробки вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: Гребелика О., Лисецької Н., Поліщук І., Улиди В. та інших.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності державою проявляється через державне управління у сфері побудови міжнародних економічних відносин з питань митно-тарифного регулювання, нетарифного регулювання, транснаціональних компаній, фінансово-кредитних механізмів, податкового законодавства, тощо. Зокрема, досліджуючи питання зарубіжного досвіду регулювання зовнішньоекономічної діяльності розвинутих країн необхідно відмітити значний вплив держави на політику зовнішньої торгівлі, систему оподаткування, митного регулювання.

Механізм регулювання експортно-імпортних операцій державою у країнах із розвинутою економікою характеризується багатим досвідом стягнення мита, митних зборів та інших непрямих податків і в основному відповідає рекомендаціям міжнародних організацій. У розвинутих країнах митом оподатковується лише імпорт. В них часто використовується система внутрішніх податків, що стягуються з товарів, які є предметом експортно-імпортних операцій. Однак навіть у такому інтеграційному угрупованні як ЄС, де вже відбулася значна уніфікація податкового законодавства між країнами-учасниками, ставки ПДВ, акцизу відрізняються між країнами, що створює різні торговельні умови при експорті в конкретну країну [4, с. 7].

У США експортне мито заборонено законодавчо, а сільськогосподарський експорт підтримується через механізм гарантування експортного кредитування. Ця програма має назву – CCC Export Credit Guarantee Programs. А також програми: розвитку ринку – Market Development Programs; субсидування експорту – Export Subsidy Programs та інші.

У сусідній Канаді фермерське господарство отримує державну

підтримку через механізм встановлення надбавок до ринкових цін для забезпечення дохідності сільськогосподарської продукції; програми кредитної підтримки; програми податкових пільг; розроблена спеціальна програма «Канадська програма стабілізації сільськогосподарського доходу». За цією програмою підтримку отримують відповідні товари шляхом управління їх пропозицією.

В економічній стратегії уряду Німеччини розвитку зовнішньоекономічних зв'язків відведена ключова роль з урахуванням високої залежності стану економіки від результатів її участі у світо господарських зв'язках. Основою зовнішньоекономічної політики Німеччини є розвиток економічних зв'язків з її головними зовнішньоекономічними партнерами: країнами ЄС, США і Японією. Зовнішня торгівля – одна з найдинамічніших галузей економіки Німеччини, стимулятор її економічного зростання [2, с. 107].

В Іспанії політика стягнення митних платежів подібна до української. Експорт товарів і послуг звільняється від ПДВ, імпорт обкладається ПДВ; при цьому вартістю, що оподатковується, вважається ціна, запропонована продавцем, плюс всі митні платежі, що мають бути сплачені. Юридично це оформлено як специфічний вид операцій, до яких застосовуються нульова ставка податку. В результаті експортери не звільнені від документального оформлення своїх операцій для податкових органів [4; 8].

У Польщі чинним законодавством визначено чотири види митних ставок, а саме: основні ставки, преференційні ставки, автономні ставки та знижені ставки. При цьому, законодавство передбачає застосування знижених ставок до країн з якими підписано угоду про вільну торгівлю з Польщею. Оскільки, Польща обрала політику лібералізації митно-тарифної політики то, фіскальна функція митного регулювання значно зменшила свій вплив на даний механізм. Порядок застосування митно-тарифного регулювання в Польщі є наближеним до вимог ЄС. Аналогічно в Угорщині та Словаччині митно-тарифне регулювання адаптоване до вимог ЄС, митне оформлення відбувається на основі Єдиного адміністративного документа.

Охарактеризувавши вище механізм оподаткування експортних та імпортних операцій в країнах ЄС та США необхідно зазначити, що експортні операції звільняються від обкладання їх митом та ПДВ, імпортні операції підлягають оподаткуванню, а митні органи

– регуляторами механізму стягнення митних платежів. Розвиток міжнародних економічних зв'язків відбувався поступово із розвитком економіки від аграрної до постіндустріальної.

В достатньо складних політичних та економічних умовах сьогодні Україна намагається розробити свій механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Однак, аналізуючи зарубіжного досвіду такого регулювання для вітчизняної економіки існує ще ряд проблем, щодо імплементації вимог і норм ЄС до чинних нормативно-правових актів, митної політики, нетарифних методів митного регулювання, грошово-кредитної політики.

На сьогодні повністю реалізувати одну із моделей регулювання зовнішньоекономічної діяльності розвинутої країни в Україні не можливо через існування низки факторів, в тому числі і геополітичних. Однак, на нашу думку, можна визначити основні перспективні напрямки удосконалення регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні, а саме:

1. Удосконалення митно-тарифного регулювання – через механізм зниження ставки митних платежів, оподаткування митом лише імпорт товарів, використання системи спеціального мита, знизити роль фіскальної функції митних органів, імплементації нормативно-правих активів до вимог і норм ЄС.

2. Удосконалення спеціальну систему статистичного обліку експортно-імпортних операцій в Україні – як показує практика у статистичних даних, що відображають експортно-імпортні операції з відповідними країнами виникають розриви обсягами в тисячі доларів США. Це можна пояснити тим, що країни СНД використовують загальну систему ведення статистичного обліку експортно-імпортних операцій, а країни ЄС спеціальну, таким чином представлені стають не спів ставними.

3. Чітке відмежування митно-тарифного механізму та нетарифних засобів регулювання зовнішньоекономічної діяльності через квотування, обмеження.

4. Розвиток основних форм організації зовнішньоекономічної діяльності в Україні, а саме: транспортні операції, туристичні послуги, інтуризм.

5. З метою підвищення ефективності співпраці України з ЄС необхідно використовувати таку форму організації зовнішньоекономічної діяльності, як – сумісне будівництво підприємств. Будівництво спільних з європейськими підприємств

дозволить ефективно використовувати такий потенціал та виходити на новий рівень зовнішньоекономічної діяльності.

Отже, проаналізувавши зарубіжний досвід регулювання зовнішньоекономічної діяльності необхідно відмітити, що єдиної системи та механізму для України немає через низку важливих факторів. Однак, деякі елементи таких систем регулювання можуть бути адаптованими в нашій країні, що окреслює перспективи у розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Література:

1. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: підруч. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 696 с.

2. Лисецька Н.М. Аналіз використання базового інструментарію державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. 2014. Випуск 7, Частина 1. С. 105 – 108.

3. Поліщук І.М. Особливості ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Випуск 22.1. С. 313 – 322.

4. Улида В.Ю. Методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності у сфері електроенергетики. Державне будівництво. 2015. №1. С. 1 – 9.

5. Якубовський С.О., Ніколаєва Ю.О. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник. Одеса : ОНУ, 2015. 306 с.

Пугач І.О., студент

Науковий керівник: Петренко І.П., к.е.н., доцент

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна*

ПРОБЛЕМА ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЮ ПРИВАТНИХ ІНВЕТОРІВ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Українські приватні інвестори в умовах сьогоденної волатильної економічної ситуації повинні приймати всебічно обґрунтовані рішення. Одним із найвагоміших факторів впливу на ці рішення є співвідношення дохідності та ризиків інструментів у інвестиційному портфелі, тобто диверсифікації. Диверсифікація – це стратегія розподілу інвестицій чи інших активів між декількома

напрямами діяльності, з метою загального зниження ступеня ризику портфеля.

Перша проблема вітчизняних інвесторів полягає в тому, що більшість з них не знають про можливості диверсифікації, вважаючи що вона знижує дохідність через зменшення ризиків. Проте насправді, комплексна багаторівнева диверсифікація (між різними класами активів, галузями інвестування і т.д.) дозволяє навпаки збільшувати сукупний дохід портфелю, мінімізуючи ризики. Основою стратегії диверсифікації є те, що чим більш високим потенційним ризиком наділений фінансовий актив, тим більший дохід він може принести в майбутньому, і навпаки.

Основними інструментами інвестування в Україні є такі: власний бізнес, банківські вклади, ОВДП, нерухомість, акції, корпоративні облигації та деривативи, дорогоцінні метали та предмети мистецтва та ін..

Проте через нерозвиненість фондового ринку, найпопулярнішими залишаються перші чотири позиції з вище переліченого списку. Також слід додати, що через нестабільність грошової одиниці та ефекту гістерезису, більшість громадян інвестують власні кошти в іноземну валюту та зберігають її «під матрацами». Так за аналітичними підрахунками завдяки даним, які наведені статистикою зовнішнього сектору в Україні, на руках у населення знаходиться від 40 до 90 млрд. дол. [1]. Це в певній мірі є індикатором того, що насправді в приватних інвесторів є достатня кількість фінансових ресурсів для здійснення інвестиційної діяльності.

Ринок акцій не розвинений і націлений на крупних інвесторів, проте представлений більшою кількістю учасників. Привабливим залишається той факт, що середньорічна дохідність українських підприємств, згідно з даними біржі UX складає 46,15%. Так, наприклад, акції «Центренерго» мали дохідність у 90%, а «Турбоатому» майже 100% [2]. А за даними біржі NASDAQ коефіцієнт ризику β (бета) складає в середньому 1,31 (що не є достатньо високим, в порівнянні цей же коефіцієнт для найбільших 3000 американських компаній становить 1,03, для деривативів може сягати значень 3-4) [3]. Отже, незважаючи, на ситуацію всередині країни, ринок акцій є досить перспективним і потребує перебудови для доступу для приватних інвесторів.

Розібравшись з проблемами фондового ринку, можна перейти до

найбільш популярних інструментів, якими користуються українські інвестори сьогодні. Динаміка інвестицій у 2015-2017 році показує, що найбільшим популярними інструментами залишаються депозити в банках, придбання валюти та нерухомості. Щодо першого, то завдяки приросту вкладів фізичних осіб на 22 млрд. грн., загальний обсяг депозитів зрівнявся з докризовим 2014 р. (табл. 1).

Таблиця 1 - Динаміка залучених депозитів фізичних осіб за 2016 рік (розроблено за [5])

	01.01. 2016р.	01.03. 2016р.	01.06. 2016р.	01.09. 2016р.	01.12. 2016р.	01.01. 2017р.
Обсяг депозитів фізичних осіб:	402 981	411 598	409 621	419 795	429 640	424 043
- у національній валюті	181 924	183 315	193 060	192 892	197 366	195 263
- в іноземній валюті	221 057	228 283	216 561	226 903	232 274	228 780

Динаміка купівлі іноземної валюти, нажаль, показує позитивний тренд у виборі цього інструменту інвестування власних коштів [6]. Також варто відзначити, що за даними інвестиційного порталу «InVenture» у 2016 році українці збільшили попит на нерухомість, при чому фокусуючись не тільки на вітчизняному ринку, а й закордоном [7]. Орієнтуючись на вищесказані проблеми фондового ринку, малий обсяг операцій з золотом і не популярність деривативів, автором було проведено дослідження перспективи диверсифікації інвестиційного портфелю в Україні. Для детального аналізу було проведено опитування серед майбутніх інвесторів — студентів, яке показало основні переважаючі позиції (пропонувалося обрати 3 варіанти) (рис. 1).

За результатами опитування можна виділити три основні інструменти, за допомогою яких студенти диверсифікували би свій інвестиційних портфель.

Так, найбільшу кількість голосів набрали акції та облігації корпорацій іноземних підприємств (цей варіант обрали 79,2% опитуваних). Даний варіант розглядався у зв'язку з нещодавнім спрощенням НБУ валютних закордонних операцій [4]. Другою по рейтингу йде придбання нерухомості (69,8%), третім депозит в банку в іноземній валюті (56,6%). Не відстає від «трійці» купівля

дорогоцінних металів (41,5%), замикаючи загальну тенденцію недовіри до інструментів в національній валюті. Тобто, в цілому, можна сказати, що в Україні диверсифікація інвестиційного портфелю в приватному секторі надалі буде відбуватися в першу чергу для збереження вартості активів через низько дохідні інструменти і повністю в іноземній валюті (через побоювання подальшої девальвації гривні), однак розглянута можливість інвестувати в цінні папери іноземних підприємств показує бажання нового покоління інвестувати в більш дохідні і ризикові інструменти.

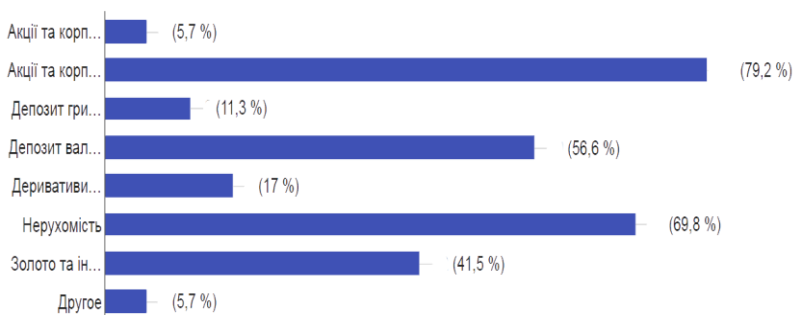


Рисунок 1 – Розподіл інвестиційних інструментів за перевагами студентів (розроблено автором на основі опитування і [5])

Таким чином, процес диверсифікації інвестиційного портфелю в Україні наразі не може мати комплексний характер через нерозвиненість фондового ринку, низьку фінансову грамотність населення, макроекономічне становище і т.п.. Проблемою також залишається надання переваг інвестиціям в іноземній валюті, що тільки доларизує економіку і дестабілізує гривню.

Загалом використовуючи наявну інформацію щодо доходності та рівня ризику (враховуючи, що в ОВДП $\beta = 0$, а в банківських вкладах $\beta \rightarrow 0$) можна скласти модель Гаррі Марковіца для вибору оптимальних інвестиційних портфелів, що складатимуться з фінансових активів, представлених у гривні (рис. 2).

Отже, підсумовуючи все вищесказане можна сказати, що наразі проблема диверсифікації інвестиційного портфелю сьогодні в Україні залишається на одному з останніх місць. Однак майбутні

інвестори готові ризикувати для отримання більшого доходу, диверсифікуючи свій портфель мало ризиковими інструментами.

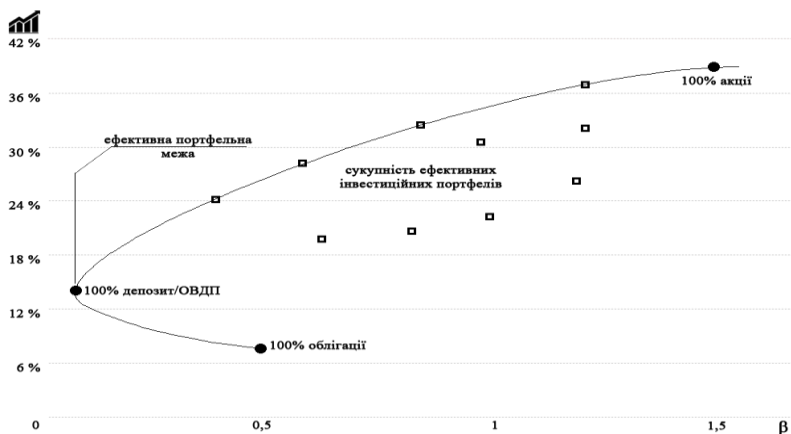


Рисунок 2 – Модель диверсифікованого портфелю Марковіца для України (розроблено автором на основі даних бірж UX та NASDAQ [3; 4])

Прослідковуючи таку тенденцію, залишається сподіватися на стабільну перспективу в економіці та подальшу популяризацію гривневих інструментів, що дасть змогу розвивати фінансові ринки всередині держави, а не орієнтуватися закордон.

Література:

1. Міжнародна інвестиційна позиція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446#3

3. Дані біржі UX [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://investfunds.ua/markets/stocks/?get_excel

4. Дані біржі NASDAQ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.investing.com/stock-screener/?sp=country::61|sector::a>

5. Результати дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfmZpblSjJxAS8ZhFx52CDx1mIyKxnH7blgFR8uybKMJyHQg/viewanalytics>

6. Основні показники діяльності банків в Україні

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=34661577>

7. Обсяги купівлі-продажу готівкової іноземної валюти з фізичними особами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28142257>

8. Дані інвестиційного порталу «InVenture» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://inventure.com.ua/en/analytics/investments>

Тимошенко О.В., студент

Шафарук О.Ю., студент

Науковий керівник: Петренко І.П., к.е.н., доцент

*Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна*

ЦІЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ПРИЧИНИ ЇХ НЕЕФЕКТИВНОСТІ В РАМКАХ СТРАТЕГІЇ «ЄВРОПА-2020»

Із активізацією процесу євроінтеграції України в останні декілька років вектор державної політики був змінений на наближення до орієнтирів розвитку країн ЄС в усіх сферах суспільного життя. Стратегія сталого розвитку, яка наразі так активно обговорюється та пропагується країнами-лідерами, стала предметом численних досліджень та дискусій. Враховуючи той факт, що подальший економічний, соціальний, інноваційний та технологічний поступ України буде відбуватись під впливом аналогічних змін у ЄС, питання поглиблення розуміння особливостей реалізації стратегії розвитку у Європейському Союзі набуває такої актуальності.

Ще у 2010 р. Європейський Союз схвалив нову концепцію розвитку на наступні 10 років – «Європа 2020: стратегія розумного, сталого та інклюзивного зростання» (далі - Стратегія) [1].

За аналізом цілей сталого розвитку в нових членах ЄС [2] стає зрозуміло, що:

1. Передбачено виконання не лише економічних, соціальних та екологічних цілей, а також і важливих національних завдань;
2. Відбувається процес упорядкування сталого розвитку в суспільстві;
3. Залучаються до співпраці представники громадянського суспільства, науковці, органи місцевого самоврядування, бізнес-

спільнота, тощо;

4. Звертається увага на пріоритетні завдання, узгодження цих заходів на всіх рівнях;

5. Безперервний моніторинг, оцінювання виконання завдань.

У 2017 році в «Щорічному аналізі зростання» комісія закликала держав-членів подвоїти свої зусилля у рамках «добросесного трикутника економічної політики»: зростання обсягів інвестицій; проведення структурних реформ; забезпечення відповідальної фіскальної політики.

Одним із основних акцентів досягнення цілей виступає важливість забезпечення моніторингу задля оцінки виконання завдань [3]. Указом Президента України від 12.01.2015 №5 в пункті 6 зазначається, що організаційне забезпечення реалізації Стратегії має здійснюватися шляхом розроблення та прийняття в установленому порядку відповідних нормативно-правових актів, щорічних планів дій реалізації цієї Стратегії, моніторингу стану їх виконання [6]. З цією метою були розроблені моніторингові карти показників, створених на основі стратегічних документів країни, в тому числі на основі Стратегії сталого розвитку – 2020 [5].

Однак в експертному висновку за 2017 рік говориться, що виділені в ході експертизи в «Звіті про хід та результати виконання програми діяльності Кабінету міністрів України в 2016 році» 192 цільових показника Програми дій Кабінету міністрів України не співвідносяться з 25 стратегічними індикаторами Стратегії [7].

В Указі президента «Про Стратегію сталого розвитку «Україна - 2020» зазначається, що КМУ повинен затверджувати щороку до 15 лютого план дій щодо реалізації положень Стратегії сталого розвитку "Україна - 2020" та інформувати щоквартально, до 15 числа місяця, що настає за звітним кварталом, про стан виконання плану дій щодо реалізації положень Стратегії сталого розвитку "Україна - 2020" [6].

Але системи моніторингу та оцінки, що застосовуються органами влади України, не здатні оцінити виконання Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020». Органи влади України практично не здійснюють в даний час моніторинг і оцінку Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [7].

В наш час Україна всебічно отримує підтримку в провадженні реформ від ЄС та зовнішніх партнерів. Угода України та ЄС від 1 вересня 2017 року повинна була б якісно пришвидшувати

реформаторські процеси.

Слід погодитись із твердженням, що Стратегія є одним з базових документів, які лягли в основу діяльності Нацради реформ, а також індикаторів прогресу пріоритетних реформ [4].

Моніторинг повинен відстежувати діяльність органів влади на різних щаблях, аби своєчасно виявляти проблеми на етапах розробки, та щоб можна було говорити за ефективне впровадження реформ, однак це надзвичайно складно за умов неорганізованості, всебічної корумпованості органів державної влади усіх рівнів, а також відсутністю узгодженості дій між окремими гілками влади, відомствами та органами місцевого самоврядування.

Література:

1. Перга Т. Сталий розвиток у нових членах ЄС Т. Перга // Європейські історичні студії. – 2017. – № 6. – с. 48-63
2. Europe 2020 strategy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro>
3. Indicators to support the Europe 2020 strategy — 2017 edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu>
4. У 2015 році Україна відчутно просунулась по шляху реформ у більшості пріоритетних напрямків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reforms.in.ua/ua/news/>
5. Шимків Д. Моніторинг прогресу реформ дозволяє пришвидшити їх виконання [Електронний ресурс]. / Д. Шимків. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/ua/news/>
6. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020»: Указ Президента України від 12.01.2015р. №5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
7. Савва М.В. Експертний висновок про систему моніторингу та оцінки Стратегії сталого розвитку «Україна - 2020» [Електронний ресурс] / М.В. Савва. - Режим доступу: ukreval.org/images/news/2017