

ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«ЛЬВІВСЬКА ЕКОНОМІЧНА ФУНДАЦІЯ»

ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
«ЛЬВОВСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФУНДАЦИЯ»

**БІЗНЕС, ЦИФРОВІ ІННОВАЦІЇ
ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО:
СТАН, АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ
ТА НАУКОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК**

Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції
(Львів, 22 грудня 2018 року)

ЧАСТИНА I

**БИЗНЕС, ЦИФРОВЫЕ ИННОВАЦИИ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО:
СОСТОЯНИЕ, АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ
И НАУЧНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ**

Материалы
Международной научно-практической конференции
(Львов, 22 декабря 2018 года)

ЧАСТЬ I

Львів
2018

УДК 330.34(063)
Б59

Бізнес, цифрові інновації та підприємництво: стан, аналіз тенденцій та науково-економічний розвиток: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 22 грудня 2018 року) / ГО «Львівська економічна фундація». – У 2-х частинах. – Львів: ЛЕФ, 2018. – Ч. 1. – 108 с.

Бизнес, цифровые инновации и предпринимательство: состояние, анализ тенденций и научно-экономическое развитие: материалы Международной научно-практической конференции (Львов, 22 декабря 2018 года) / ОО «Львовская экономическая фундация». – В 2-х частях. – Львов: ЛЭФ, 2018. – Ч. 1. – 108 с.

УДК 330.34(063)
Б59

Усі матеріали подаються в авторській редакції.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Клевчік Л.Л.

БІДНІСТЬ ЯК ОСНОВНА ПРОБЛЕМА СУСПІЛЬСТВА.....6

Паустовська Т.І., Целіков О.В.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....8

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бондаренко Н.М., Снопко Т.В.

ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....11

Дугієнко Н.О., Кондрацька О.О.

ВПЛИВ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ
НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ.....14

Кудлаєнко С.В.

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ:
ОСОБЛИВОСТІ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ.....16

Лагутін М.В.

МІСЦЕ І РОЛЬ КИТАЮ У ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ
СПІВРОБІТНИЦТВІ МІЖ УКРАЇНОЮ.....18

Литвин І.В., Лавренюк А.В.

ОСОБЛИВОСТІ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ20

Ліщинський І.О.

ПРИЧИНИ ПРОВАЛУ РАННІХ СТРАТЕГІЙ ПОЛЮСІВ РОЗВИТКУ.....23

Нотевський Є.В., Лихолет С.І.

УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ ЗОЛOTOВАЛЮТНИМИ
РЕЗЕРВАМИ УКРАЇНИ В СВІТОВОМУ КОНТЕКСТІ.....25

Якубова К.Р.

МІЖНАРОДНА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ:
СУПЕРЕЧНОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ.....28

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Богуславська С. І.

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ ФОРМУВАННЯ
ДЕРЖАВНОЇ МУНІЦИПАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ31

Бусарєв Д.В.

БЕЗПЕКОВІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ.....33

Задосенко Ж.В.

ЗАХИСТ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ.....35

Kyslova Mariia PROBLEMS OF INNOVATION DEVELOPMENT IN UKRAINE	39
Коновал А.В. СПОЖИВЧИЙ КОШИК СЕРЕДНЬОСТАТИСТИЧНОГО НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ТА ІНШИХ КРАЇН.....	40
Liutenko Daria, Kornitska Yulia CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN UKRAINE	44
Мардус Н.Ю. ПРИНЦИПИ ЗАБЕСПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ І ЇХ СИСТЕМАТИЗАЦІЯ	46
Плясецький В.В. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	49
Свидрук І.І. МОЖЛИВОСТІ КРЕАТИВІЗАЦІЇ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	51
Славкіна М.А. ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ ТА СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ	54
Туманова А.І. СУТНІСТЬ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	56

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Аванесова Н.Е., Власенко Д.О., Бекецький Р.М. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР ЗАБЕСПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ОПК НА РИНКУ ОЗБРОЄНЬ.....	58
Андріяшкін А.М. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	61
Баран О.М., Кущик А.П. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПАТ «НОВОПАВЛІВСЬКИЙ ГРАНІТНИЙ КАР'ЄР»	63
Боровик М.В. РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ЗАБЕСПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	64
Джерелюк Ю.О. ВПЛИВ РИЗИКІВ НА ЗАБЕСПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОЇ СТІЙКОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА	66
Дудчик О.Ю., Ярош О.О. АНАЛІЗ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	69

Жученя К.С. МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ РИНКУ ОСВІТНІХ ОНЛАЙН ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	71
Ільїна Т.А. БАЗОВІ ПАРАДИГМИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ.....	73
Калинка А.К. СОБІВАРТІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЯЛОВИЧИНИ В ПЕРЕДГІРСЬКІЙ ЗОНІ БУКОВИНИ.....	76
Коверза В.С. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ: ПІДХОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ	79
Ковчуга Л.І. ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОСИСТЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	82
Красних К.А. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	85
Куцинська М.В., Жилко Ю.І. ФОРМУВАННЯ РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГРУПАМИ ТОВАРІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ З ВИКОРИСТАННЯМ МАТРИЦІ VCG	87
Миронов Ю.Б., Мамедов Б.Н. ОРГАНІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ ІНДУСТРІЇ	90
Паливода Т.В. «ЧАЙКА – МЕНЕДЖМЕНТ» КРЕАТИВНОЇ ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ	93
Табачук Н.О. КОНТРОЛЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	95
Ченуша О.С. ПЕРЕДБАЧЕННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАФТОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	98
Чичуліна К.В., Чапча І.О. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ (НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ПОЛТАВСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД»).....	102

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Клевчік Л.Л.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри економічної теорії,
менеджменту і адміністрування
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна*

БІДНІСТЬ ЯК ОСНОВНА ПРОБЛЕМА СУСПІЛЬСТВА

В даний час глобальною небезпекою суспільства є загроза зuboжіння населення. Безробіття, економічна і соціальна нестабільність, нездійсненність надій, крах планів інтенсифікують процес деградації населення. Стан бідності не дозволяє соціуму реалізувати свої потенційні можливості, а отже, розвиватися. Саме тому бідність пов'язують з регресом в суспільному розвитку.

Бідність – крайня недостатність наявних у людини, сім'ї, регіону, держави майнових цінностей, товарів, грошових коштів та ведення нормального життя і життєдіяльності. Порогом, межею бідності називають нормативно встановлений рівень грошових доходів людини, сім'ї за певний період, який забезпечує мінімальний прожитковий мінімум.

Виділяють два види бідності.

1. Абсолютна бідність пов'язана з потребою в життєвих ресурсах, які забезпечують людині виживання.

2. Відносна бідність визначається шляхом порівняння з загальноприйнятим, що вважається нормальним в даному суспільстві рівнем життя.

І.В. Приходько вважає, що основні причини бідності можна згрупувати наступним чином:

- економічні (низький рівень доходу, високі ціни, низька купівельна спроможність);
- політичні (неефективність соціальної політики держави, прогалини у трудовому законодавстві);
- соціальні (поляризація суспільства, соціальна незахищеність, низький рівень освіти тощо) [3].

Головними причинами бідності є низький рівень доходів, що є нижчими за визначений суспільством мінімальний рівень або взагалі його відсутність, що спричиняє виключення індивіда із суспільного життя.

За даними Eurostat 23,4% жителів країн ЄС – близько 117,5 млн. людей – у 2016 році перебували в зоні ризику бідності. Зокрема, лідером за кількістю людей на межі бідності названа Болгарія із показником 40,4%. Далі йде Румунія з 38,8% і Греція з 35,6% жителів. Найнижчий відсоток бідних людей показали

Чехія (13,3%), Фінляндія (16,6%), Данія (16,7%) і Нідерланди (16,8%). У 2017 році 112,9 млн. осіб (це 22,5% населення ЄС) жили за межею бідності. У січні 2017 року мінімальна заробітна плата була в діапазоні 500-1500 євро на місяць: Болгарія (235 євро), Румунія (275 євро), Латвія і Литва (по 380 євро), Чехія (407 євро), Португалія (650 євро), Греція (684 євро), Словенія (805 євро), Іспанія (826 євро), Велика Британія (1397 євро), Франція (1480 євро), Німеччина (1498 євро), Бельгія (1532 євро) [2].

Планом заходів на 2018 рік з реалізації Стратегії подолання бідності передбачено:

- підтримку роботодавців у створенні нових робочих місць для безробітних громадян із числа недостатньо конкурентоспроможних на ринку праці;
- забезпечення індивідуального супроводу окремих категорій безробітних, зокрема осіб з інвалідністю;
- організацію професійної перепідготовки та підвищення кваліфікації осіб віком понад 45 років;
- стимулювання заінтересованості роботодавців у працевлаштуванні молоді на перше робоче місце;
- сприяння сторонам соціального діалогу у розробленні галузевих стандартів оплати праці [1].

Загалом, підвищення рівня достатку населення залежить від економічних умов, рівня економічного зростання, мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму, соціалізації населення, рівня доходів громадян, підтримки малого та середнього бізнесу, розвитку інтернет робіт, робіт за кордоном, можливістю працювати на двох роботах зі зменшенням ставки оподаткування.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Сайт Кабінету міністрів України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/prozatverdzhennya-planu-zahodiv-na-2018-rik-z-realizaciyi-strategiyi-podolannya-bidnosti>
2. Сайт статистичної служби Європейського Союзу. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained>
3. Приходько І.В. Теоретико-методологічні підходи до визначення поняття бідності / І.В. Приходько / «Молодий вчений». – 2018. – № 1 (53). – С. 529-532.

Паустовська Т.І.
кандидат економічних наук, доцент,
Криворізький національний університет

Целіков О.В.
студент
Криворізького національного університету
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Однією з найважливіших сфер економічної діяльності, від якої значно залежить якість життя населення, розвиток економіки та її конкурентоспроможність у світі в цілому, є торгівля. Роздрібна ж торгівля товарами – одна з пріоритетних галузей економіки України, що потребує особливої уваги з боку держави та розвивається під впливом низки чинників соціального, правового та економічного характеру. Мінливість цих чинників впливає на тенденції розвитку ринкового середовища та функціонування торговельних підприємств, вимагаючи дієвих підходів для забезпечення ефективного використання їх ресурсного потенціалу. Тому аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку роздрібно торгівлі є вкрай важливим для досягнення стабільних позитивних результатів діяльності роздрібних торговельних підприємств в Україні.

У сфері внутрішньої торгівлі функціонують специфічні економічні відносини, на основі яких устанавлюється особлива ринкова форма зв'язку між виробництвом і споживанням, забезпечується реалізація товарів і вартості. Зазвичай логічним завершенням процесу товарного виробництва є реалізація товарів на ринку.

В умовах євроінтеграційних прагнень України, незважаючи на труднощі соціально-економічного й політичного характеру, торговельна діяльність залишається однією з ключових галузей національної економіки. За даними національних рахунків, частка доданої вартості, що формується у сфері оптової та роздрібно торгівлі, у 2015 р. досягла 16,2%, частка зайнятих у сфері торгівлі становила 26,4%, а частка реалізованої продукції у загальному обсязі – 37,7%. Разом із тим активні темпи розвитку торгівлі супроводжуються суттєвими структурними трансформаціями і протиріччями. Кількісні та якісні перетворення у внутрішній торгівлі України відбуваються під впливом низки факторів, серед яких слід виділити купівельну спроможність, рівень товарозабезпечення, рівень розвитку матеріально-технічної бази, інституціональні перетворення, а також рівень концентрації та конкуренції. Упродовж 2000–2016 рр. економічне зростання в Україні характеризувалося нестабільністю, суттєвим зниженням реальних темпів у 2005 і 2008 рр., кризовим спадом у 2009 р., наростаючим падінням ВВП починаючи з 2013 р. та поступовим поживавленням у 2016 р., про що свідчить показник 2,3%. Падіння промислового виробництва у 2009 р. становило 22% і було зумовлено наслідками світової фінансово-економічної кризи, а у 2015 р. знову було зафіксоване вкрай високе падіння (на рівні 13,4%). Його викликало скорочення зовнішнього і внутрішнього попиту на товари та

послуги, а також зменшення обсягу прямих іноземних інвестицій. Незважаючи на позитивну динаміку виробництва сільськогосподарської продукції протягом тривалого часу, у 2015 р. спостерігалось її скорочення на 4,8%. Негативна ситуація складалася через зростання інфляції (43,3% у 2015 р. та 12,4% у 2016 р.), що значно вплинуло на обсяги реальних наявних доходів населення, які зменшилися на 27,7% [1].

Виправити такий стан речей спроможне державне регулювання внутрішнього ринку. Для прикладу, в розвинених країнах воно включає в себе такі складові, як захист споживачів, забезпечення конкуренції, контроль за цінами і торговими надбавками, управління внутрішньою торгівлею. В Україні ж основними засобами державного регулювання внутрішнього ринку є режим ліцензування й квотування, встановлення норм і правил поведінки суб'єктів господарювання, надання послуг державою, здійснення заходів щодо стимулювання розвитку ринку, які не можуть бути реалізовані недержавними інститутами. Особливе значення в інтеграції та системному застосуванні зазначених та інших заходів впливу держави на товарні ринки, набуває внутрішня торгівельна політика як найважливіша складова державної економічної політики. Умовами ефективного реалізації торгівельної політики завжди були стабільність законодавства, прозорість дій влади, дієвість конкурентної політики, ефективність податкової системи, стабільність фінансових ринків, чого багато років не вистачало і не вистачає сьогодні українським державним органам з організації ринкової економіки, де всі ці принципи стали б реальністю.

Поряд з цим, значний інтерес представляють проблеми впливу валютно-курсової політики на розвиток внутрішнього ринку. Практика економічних трансформацій показала, що можливості регулювання внутрішнього ринку за допомогою маніпулювання валютним курсом для перемикання витрат між імпортованими та вітчизняними товарами з метою досягнення макроекономічної рівноваги досить обмежені. Для подолання диспропорцій у галузевій і регіональній структурі внутрішнього ринку в Україні необхідно розробити державні цільові програми розвитку окремих найважливіших товарних ринків. А також комплексні програми розвитку ринку споживчих товарів у кожному регіоні. Позитивні результати безумовно дало б бюджетне інвестування нових об'єктів роздрібною торгівлі з наступною їх передачею на конкурентних підставах в оренду приватним підприємствам. Подальше вдосконалення регуляторної діяльності органів державної влади має відбуватися шляхом спрощення процедури реєстрації та ліцензування, надання дозволів на відкриття торгових підприємств, обмеження практики контрольно-інспекторських перевірок торговельних структур. Значні перспективи в національній економіці має ефективне використання на товарних ринках такого інструменту державного регулювання, як інтервенційний фонд. Інтервенційні операції мають величезне значення для підтримки стабільного рівня внутрішніх цін. В останнє десятиліття розвиток вітчизняного ринку споживчих товарів все більше залежить від глобальних стратегій ТНК, які є фактичними власниками багатьох підприємств легкої та харчової промисловості. Якщо прибуток не вивозиться з країни, а реінвестується у виробництво – це безумовно вигідно і вітчизняній економіці [2, с. 10-12].

Щодо сфери роздрібної торгівлі України, то вона розвивається відносно швидкими темпами та за багатьма її характеристиками наявні як можливості, так і передумови до подальшого зростання. Зокрема, спостерігаються: збільшення розмірів підприємств, обсягів їх діяльності (роздрібного товарообороту, зокрема на одного працівника, на 1 м² торгової площі, одиницю наявного населення), торгової площі, обсягів товарних запасів і пришвидшення їх обіговості, збільшення суми активів і власного капіталу підприємств, покращення характеристик розвитку ринків і збільшення ролі роздрібної торгівлі в забезпеченості зайнятості населення, що є позитивними характеристиками регулювання та передумовами розвитку вітчизняної роздрібної торгівлі [3, с. 253].

Тому в сучасних умовах, є нагальна потреба вдосконалення механізмів та системи інструментів регулювання внутрішнього ринку в Україні. Мова йде насамперед про проблему ліквідації спрощеної системи оподаткування, бо неможливо паралельне існування двох систем оподаткування в економіці. Більш активно необхідно застосовувати інструментарій захисту економічної конкуренції на ринку, спрямованої на недопущення зловживань монопольним становищем, протидію ціновим угодам і узгодженим діям, недобросовісній конкуренції. У розряд першочергових висувається проблема поліпшення якості вітчизняних товарів та виконання вимог європейських стандартів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Державна служба статистики України.
2. Удосконалення механізмів державного регулювання внутрішнього ринку України в умовах економічної циклічності: наук. розробка / В. Г. Бодров, Н. І. Балдич, С. А. Дяченко та ін.; за заг. ред. В. Г. Бодрова.- К.: НАДУ, 2013. – 52 с.
3. Добуш З.О. Стан і тенденції розвитку роздрібної торгівлі – детермінанта ефективності її регулювання / З.О. Добуш // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013,– № 23. С. 16–25.

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бондаренко Н.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара*

Снопко Т.В.

*студентка факультету економіки
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна*

ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Залучення іноземного капіталу до підприємств України є основним засобом подолання економічної кризи, тому кожне українське підприємство прагне звернути увагу іноземного інвестора на свою діяльність. Законом України «Про режим іноземного інвестування» передбачено перелік форм у яких може здійснюватися інвестування, однією з яких є спільне підприємство (далі – СП).

На сьогодні поняття і статус СП визначається Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність»,

Згідно Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» під СП розуміються – підприємства, які базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків [1].

При створенні СП, необхідно врахувати фактори, які можуть вплинути на діяльність СП: стан розвитку економіки країни та світової економіки, функціонування інвестиційного ринку, стабільність світової валютної системи, стабільність уряду країни та політичного устрою, відношення уряду до іноземних інвестицій, податковий тиск на СП, наявність ресурсного потенціалу, демографічна ситуація, географічне положення, конвертованість валюти.

Мета створення СП проявляється в залученні іноземних технологій та досвіду управління підприємством, залучення додаткових ресурсів у фінансовій та матеріальній формах.

Перед підписанням протоколу про створення СП, іноземний інвестор повинен оцінити українського партнера, врахувавши наступні показники:

- рівень якості продукції підприємства в порівнянні зі світовими аналогами;
- рівень технічного забезпечення;
- професійна підготовка та спеціалізація кадрів;
- забезпеченість транспортними комунікаціями на території майбутнього СП.

При підписанні протоколу про наміри створити СП, в ньому слід визначити обсяги продукції яка буде постачатися на зовнішній та внутрішній ринки, зазначити розмір статутного капіталу та які частки займають власники в ньому. Також зазначити вимоги щодо технологічного устаткування та кваліфікації персоналу українського партнера, визначити необхідність залучення іноземного персоналу. Необхідно також визначити джерела надходження та шляхи використання іноземної валюти та можливості використання маркетингових структур іноземного партнера.

Завдяки створенню СП на території України розширюються можливості реалізації продукції внаслідок виходу на нові ринки, стимулюється розвиток експортного потенціалу, підвищується рівень зайнятості країни, створюються союзи між українськими та іноземними суб'єктами господарювання, яких об'єднує спільна стратегія розвитку. Створення СП передбачає використання іноземного досвіду з питань управління, впровадження сучасних технологій, збільшення обсягів капіталовкладень та підвищення конкурентоспроможності продукції яка виготовлена СП. Прийняття законодавчих актів, які регламентують інвестиційну політику, сприяють глобалізації інвестиційних процесів, що дає змогу партнерам уникнути непорозумінь при вирішенні проблемних питань. Наявність значної кількості СП на території України збільшує ступінь довіри з боку інших іноземних інвесторів що покращує імідж країни та сприяє залученню більшої кількості іноземних інвестицій в економіку.

Але при створенні СП розглянути переваги буде замало, оскільки дане явище має ряд недоліків, які негативно відображаються на економіці приймаючої інвестиції країни.

Недоліки функціонування СП проявляються в наступному: ресурси, які були залучені шляхом утворення СП повинні бути окупними, тобто інвестор отримує прибуток який потім репатріюється (ставки 0, 4, 6, 12, 15 і 20 відсотків від прибутку нерезидента, залежно від випадків передбачених ст.141 ПКУ). В іншому випадку законодавством гарантована компенсація і відшкодування збитків іноземним інвесторам за упущену вигоду та моральну шкоду. Країна стає більш залежною від іноземного капіталу, сировинні ресурси країни експлуатуються більш жорстко, а національні компанії та капітали витісняються та не відіграють значної ролі в економіці. Окрім цього іноземні інвестори можуть дотримуватися нечесної конкуренції, що в свою чергу зменшує конкурентоспроможність національних виробників аналогічної продукції. СП можуть створюватися для здійснення незаконних економічних дій на території отримувача інвестицій, що загрожує національній безпеці.

Однією із суттєвих проблем створення СП в Україні є недостатній механізм регулювання податкової та інвестиційної політики країни. Це проявляється у розробці державою великої кількості законодавчих актів, які зазнають постійних змін і доповнень та мають суперечливі тлумачення деяких положень нормативних документів. Слід зазначити, що іноземних інвесторів більш за все цікавлять підприємства в яких статутний капітал становить 100% іноземних інвестицій, тому що управління такими підприємствами буде здійснюватися без узгодження українських партнерів.

Але головною причиною, яка гальмує збільшення СП в Україні є недовіра іноземних інвесторів до країни. Вони займають вичікувальну позицію щодо вкладення капіталу в Україну, оскільки надійних гарантій захисту іноземного інвестування не передбачено – все залежить від економічної ситуації, яка на даний момент не є задовільною.

Також перешкодою створення СП в Україні є високий рівень корупції, недовіра до судової системи, нестабільність фінансової системи та курсу національної валюти, через тривалу невизначеність майбутньої співпраці з головним кредитором країни – Міжнародним валютним фондом.

Військовий конфлікт України з Росією теж негативно впливає на інвестиційний клімат країни, оскільки вкладення капіталу у країну, яка знаходиться на межі війни викликає великих сумнівів з боку іноземних інвесторів щодо питання окупності вкладеного капіталу.

Економічна криза, високий рівень інфляції, зростання безробіття змушує інвесторів вагатися при вкладенні іноземного капіталу.

Крім вищезазначених причин слід зазначити, що іноземні інвестори не мають інформації про потенційні можливості інвестування в Україну.

Загалом створення спільних підприємств на сучасному етапі розвитку дає можливість Україні подолати технологічне відставання, одержати нові технології, створити конкурентоспроможну продукцію на міжнародних ринках, тобто вивести свою економіку на новий рівень. В даний час в Україні кількість підприємств з іноземними інвестиціями зростає, але розподіл СП по країні нерівномірний, це пояснюється ресурсним потенціалом одних областей, та відсутністю його у інших.

Таким чином, для того щоб Україна стала привабливою для інвесторів потрібно забезпечити верховенство права і справедливість, істотно скоротити корупцію у правоохоронних органах та судах, щоб інвестори мали впевненість та довіру до країни.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (із змінами і доповненнями) 959-ХІІ від 16.04.1991. – [Електронний ресурс] // режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

Дугієнко Н.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки,
природних ресурсів та економіки міжнародного туризму
Запорізького національного університету

Кондрацька О.О.
магістр економічного факультету
Запорізького національного університету
м. Запоріжжя, Україна

ВПЛИВ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Розвитку українського туризму перешкоджає низький рівень інфраструктури, слабкі інвестиції держави, економічна та політична нестабільність в країні. Туристичні ресурси України не використовуються повністю, що також є досить вагомою проблемою для розвитку туризму. Існує також велика кількість «перешкод» для туристів, серед них: недбалість митних та прикордонних служб; низький рівень сервісного обслуговування; ускладнений візовий режим; відсутність чіткої політики в галузі туризму на національному рівні. Ці проблеми не можуть бути вирішені без державної підтримки.

Вплив міжнародного туризму на формування сталого розвитку України полягає в сукупному впливі на: економічну, соціальну, екологічну складові. Будучи одним з найбільших у світі галузі економіки, міжнародний туризм створює робочі місця, керує експортом і створює добробут у всьому світі [1].

Прямий внесок туризму у загальний обсяг ВВП України у 2017 р. склав 39,6 млрд грн. (1 467,4 млн дол. США), що становить 1,5% від загального обсягу. Загальний обсяг туристичного вкладу до ВВП становить 147,2 млрд грн. (5 452,2 млн дол. США), 5,7% ВВП у 2017 році і, як очікується, зросте на 7,2% у 2018 році та зросте на 3,0% річних до 217,7 млрд грн. (7,841,4 млн дол. США), 6,2% ВВП у 2028 році [2].

Окрім прибутку, туризм став дуже важливим чинником посилення престижу для країни. Також міжнародний туризм допомагає підвищенню освітнього рівня жителів країн.

Вивчаючи потенціал міжнародного туризму, треба відмітити, що різноманітні соціальні та економічні потрясіння впливають на стан міжнародного туристичного ринку як за числом мандрівників та відпочиваючих, так і за надходженнями від цих та супутніх видів економічної діяльності.

Частка міжнародного туризму у світовому експорті товарів та послуг становить приблизно – 13%, а в країнах Європейського Союзу – 14%. За прогнозами фахівців Всесвітньої туристичної організації, у 2020 році кількість подорожуючих буде складати – 1,5 млрд., і вони зможуть «віддавати» індустрії туризму 2-3 трлн дол.

Державне регулювання індустрії туризму має бути спрямоване в першу чергу на досягнення наступних цілей:

- прийняття спільної цільової програми розвитку туризму в країні з випуском ключових стратегічних пріоритетів та заходів;
- розробка інтегрованої концепції туризму, міжнародної туристичної індустрії в Україні на основі фінансових потреб, а також реальних та послідовних дій;
- розробка регіональних програм розвитку туризму та їх узгодження з загальною метою програми розвитку туризму;
- формування регуляторної підтримки міжнародного туристичного бізнесу, та вступу України до міжнародних спеціалізованих організацій, асоціацій та структури, підписання та реалізація двосторонніх міжурядових угод ставлення до туризму;
- досягнення необхідної якості навчання в туристичній галузі через зміни в системі освіти з метою задоволення потреб окремих регіонів з урахуванням особливостей їх розвитку;
- поступове збільшення кількості туристів, що в'їжджають в країну та зростання у внутрішньому туристському русі;
- заохочувати інвестиції в індустрію туризму.

Внаслідок великої кількості проблем, державна політика має базуватися на принципі відокремлення державного регулювання галузі.

Таким чином, механізм покращення міжнародного туризму в країні повинен суттєво вплинути на ситуацію в країні. Програма «Державного просування туристичної діяльності» в даному випадку реалізується у двох сферах – економічний та організаційний. Економічні заходи державної підтримки стимулюють фінансову діяльність (податки, гранти, інвестиції), створюють сприятливі умови для туристичної діяльності, організаційні заходи визначають безпеку та регулюють ринок туризму (легкий доступ до кредитів, близькість до інфраструктури тощо) [3].

Підсумовуючи вище сказане, можна зробити висновок, що стан туристичної галузі України за соціально-економічними показниками набуває позитивних тенденцій розвитку. Безперечно, Україна має всі шанси стати розвинутою та сильною державою і завдяки своїм багатим природним ресурсам туристична індустрія в Україні може розвиватися на рівні не гірше, ніж в інших більш розвинених країнах.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Ganna A. Voroshylova. Specific features of tourism development in Ukraine: Reality and perspectives. URL: file:///C:/Users/User/Downloads/ape_2014_12_20.pdf
2. Gloria Guevara Manzo, President & CEO World Travel & Tourism Council. URL: <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/countries-2018/ukraine2018.pdf>
3. Viktoriia Riashchenko, Marga Zivitere, Liubov Kutyrieva. The problems of development of the Ukrainian tourist market and ways of their solutions URL: https://www.isma.lv/FILES/SCIENCE/Publications/ITMS/2015/05_ITMS_2015_Riashchenko_Zhivitere_Kutyrieva.pdffile:///C:/Users/User/Downloads/ape_2014_12_20.pdf

Кудлаєнко С.В.
*кандидат економічних наук,
здобувач наукового ступеня доктора економічних наук
Хмельницького національного університету
м. Хмельницький, Україна*

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

Незважаючи на відносну молодість соціальної політики (і як розділу соціальної теорії, і як сфери внутрішньої політики держави), її концептуальні основи закладались соціальними мислителями на протязі багатьох століть [1].

В той же час, не існує загальної закономірності розвитку даного процесу. Соціальні заходи, а, відтак, і соціальна політика, відрізняються не лише в окремих державах, але й в кожній конкретній державі у різні періоди її історії. Багато в чому така ситуація зумовлена переважаючими поглядами, нормативними установками правлячих кіл і, звісно, рівнем розвитку самого соціуму.

Оскільки головна мета державного управління полягає в забезпеченні народного добробуту, підвищенні рівня життя народу, задоволенні суспільних потреб, то соціальне начало покликане бути провідним, визначальним принципом державного управління [2].

В той же час з наведеного випливає, що головна мета функціонування держави може бути досягнутою як за допомогою заходів соціального, так і економічного спрямування. Більше того, багаторічна історія розвитку людства довела, що такі заходи, задля забезпечення їх ефективної дії, повинні застосовуватися комплексно. Таким чином держава, задля досягнення своєї головної мети – благополуччя населення, повинна провадити як соціальну, так і економічну діяльність, розробляти як соціальну, так і економічну політику.

Проте чи є ці дві політики рівнозначними складовими загального державного управління, а чи одна з них є складовою іншою? Для відповіді на означене питання необхідно окреслити загальні риси проблем, що вирішуються за допомогою кожної з них. Так, якщо економічна політика держави покликана формувати її податкову систему та бюджет, впливати на розвиток всіх секторів промисловості та сфери послуг тощо, то соціальна, в найбільш загальному трактуванні, формується задля захисту та підтримки як окремих категорій, так і цілих прошарків населення. Однак існує ряд проблем, які не можуть регулюватися лише засобами економічної або тільки засобами соціальної політики. Це, зокрема, питання регулювання доходів населення. Так, встановлення мінімального рівня оплати праці є, звісно, засобом соціальної політики, однак в тому числі і політики економічної, адже підвищення рівня мінімальної заробітної плати веде за собою як зростання обсягу бюджетних витрат, так і витрат недержавних організацій підприємств, установ тощо, що, в свою чергу, призводить до підвищення цін на товари і послуги внутрішнього виробництва.

Отже, як відомо, існують певні проблеми, вирішення яких на державному рівні має відбуватися засобами і економічної, і соціальної політик одночасно. Наведене дозволяє зробити припущення, що дані політики є абсолютно

рівнозначними в системі державного управління. В той же час, в наукових колах поширеною є думка, що соціальна політика держави виступає складовою її економічної політики, оскільки «виникнення і розвиток соціальної діяльності держави багато в чому обумовлене потребами економіки» [3].

Так, звісно, якщо розглядати окреслене питання в історичній ретроспективі, то не можна не погодитись, що в переважній більшості країн первинною виступала саме економічна політика, однак, при цьому, не варто забувати, що «немає нічого, що не було б важливим у соціальному плані. Немає жодних заходів економічної політики, котрі б одночасно, прямо чи опосередковано, не мали б соціальних наслідків чи соціального значення» [4].

Виходячи з вищезазначеного, можемо говорити про те, що соціальна політика не може бути складовою економічної політики держави, оскільки абсолютно кожне рішення держави в її рамках є, автоматично, таким, що впливає на соціум, соціальну сферу тощо. Аналогічним чином державна економічна політика не може бути складовою її соціальної політики, оскільки, знову ж таки, кожне рішення в рамках соціальної політики завжди має економічний вплив – прямий чи опосередкований.

Економічний вплив соціальної діяльності держави проявляється посередництвом:

- гарантування індивідам і сім'ям мінімального доходу незалежно від ринкової вартості їх праці (власності) чи її відсутності;

- зменшення рівня незабезпечення шляхом надання можливості компенсувати в мінімальному розмірі деякі непередбачувані соціальні ризики, котрі в іншому випадку призвели б індивідів та їх родини до матеріальної кризи, якщо не дефолту;

- надання практично всім громадянам незалежно від суспільного статусу чи майнового становища мінімальних соціальних послуг [2, с. 63].

Однак найбільшим чином економічний вплив соціальної діяльності держави проявляється на становищі державних фінансів та на рівні економічного розвитку країни в цілому, оскільки реалізація будь-яких заходів державної соціальної політики веде до здійснення фінансових витрат (бюджетних видатків) і, як наслідок, до посилення податкового тягаря для фізичних і юридичних осіб, щоб забезпечити необхідний рівень бюджетних надходжень.

Наведені твердження дозволяють встановити, що як економічна, так і соціальна політики держави не є відокремленими одна від одної, а навпаки, вони взаємодоповнюються і взаємовпливають одна на одну в процесі здійснення державного управління. Але не можна стверджувати, що вказані політики є рівнозначними, так як в процесі управління державою практично неможливо приймати такі рішення, які б абсолютно однаково впливали як на економічну, так і на соціальну сфери. Завжди доводиться обирати ті рішення, які б при покращенні ситуації в одній сфері суттєво не погіршували б ситуацію в іншій, тобто встановлювати максимально можливе в тій чи іншій ситуації оптимальне співвідношення економічної і соціальної державної політик.

Кінцевий результат, при цьому, залежатиме від того, які саме пріоритети наявні у керівництва країни. Так, якщо головним своїм завданням уряд вважає саме економічний розвиток держави, то вирішення соціальних питань, при

цьому, знаходиться на другому плані. Іншими словами, за такого підходу реалізація економічної політики має переваги перед реалізацією соціальної політики у певній країні.

В той же час, як вже відзначалося, будь-який захід економічної політики завжди має соціальний вплив і, при цьому, заходи, що здійснюють негативний вплив на соціум в подальшому негативним чином впливають і на економічний розвиток держави в цілому. Отже, ставлячи пріоритетом економічний, а не соціальний розвиток, в кінцевому підсумку держава не досягає жодного з них, так як «соціальне начало покликане бути провідним, визначальним принципом державного управління» [2].

Отже, можемо стверджувати, що саме соціальна політика повинна мати першочергове значення, а економічна – вже бути похідною. Тобто, економічна політика України повинна формуватися і реалізовуватися таким чином, щоб відповідати меті і завданням державної соціальної політики.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Сидорина Т. Ю. Два века социальной политики. М.: Российский государственный гуманитарный университет, 2005. 442 с.
2. Райзберг Б. А. Государственное управление экономическими и социальными процессами: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2010. 384 с.
3. Бурджалов Ф. Экономическая роль социальной деятельности государства. М.: ИМЭМО РАН, 2009. 251 с.
4. Ойкен В. Основные принципы экономической политики; пер. с нем. Л. А. Козлова, Ю. И. Куколева. М.: Прогресс, 1995. 210 с.

Лагутін М.В.

студент

*Запорізького національного університету
м. Запоріжжя, Україна*

МІСЦЕ І РОЛЬ КИТАЮ У ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ МІЖ УКРАЇНОЮ

Китайська Народна Республіка – одна з найбільш розвинутих країн світу. Однією з найбільш значущих тенденцій розвитку світової економіки за період останніх трьох десятиліть є динамічне економічне зростання Китаю. До початку ХХІ ст. ця країна зуміла істотно зміцнити свої позиції у світовому господарстві і стала надавати все більш істотний вплив на характер та динаміку розвитку світової економіки в цілому. Середньорічні темпи приросту ВВП КНР за період 1980–2000-х рр. склали 9,8% [6].

Станом на 2010 рік Китайська Народна Республіка посідає друге місце в світі по величині номінального ВВП, обійшовши Японію, та друге місце по ВВП, розрахованому за паритетом купівельної спроможності. Останнім часом КНР починає займати провідні позиції в розвиткові світової економіки, більшість

товарів на світовому ринку виготовляються саме в Китаї. Цим самим Китай заслуговує все більше і більше поваги серед провідних країн світу [3]. У республіці створене конкурентоспроможне ділове середовище, особливостями якого є дешева, проте досить кваліфікована робоча сила, достатня кількість енергоносіїв за низькими цінами, гарно розвинена інфраструктура [2]. Китай є одним з найбільших покупців на світовому ринку багатьох видів сировини і промислової продукції, включаючи транспортне та енергетичне устаткування, а також авіаційної техніки, виробів металургії [1].

Після проголошення у 1991 р. незалежності України Китайська Народна Республіка була серед країн, котрі першими привітали вільний вибір українцями суверенного шляху розвитку. Сталося це 27 грудня 1991 р., а вже 4 січня 1992 р. держави встановили дипломатичні відносини. З березня 1993 р. у Пекіні діє Посольство України. Відтоді між двома країнами задекларовані відносини конструктивного партнерства [5].

Торговельно-економічна співпраця між Україною та КНР регулюється Угодою між Урядом України та Урядом КНР про торговельно-економічне співробітництво від 1992 р., згідно з якою встановлено режим найбільшого сприяння з питань, котрі стосуються стягнення мита на експортні й імпорتنі товари двох країн, податків та інших внутрішніх зборів.

Упродовж останніх років в українсько-китайських торговельних відносинах спостерігається суттєве поживлення. Згідно зі статистичними даними України, у 2017 р. товарообіг становив 7,69 млрд. дол. США, китайський експорт в Україну дорівнював 5,65 млрд. дол. США (+20,5%), імпорт до Китаю – 2,04 млрд. дол. США (+11,3%) [8]. Сальдо на користь КНР 3,61 млрд. дол. США.

У 2017 р. в структурі експорту китайських товарів в Україну переважали такі товарні групи: машини і механічні прилади, електричне обладнання (35,53%); текстиль та текстильні вироби (11,38%); кольорові метали та вироби з кольорових металів (10,90%); пластмаси і вироби з них (7,93%); хімічна продукція (7,33%); різні промислові вироби (7,13%); взуття, головні убори, парасольки (4,86%). Імпорт українських товарів до КНР був представлений такими групами: мінеральні продукти (42,57%); продукти рослинного походження (23,76%); тваринні або рослинні жири і олії та продукти їх переробки (23,49%) [7].

За даними української статистики, станом на 31.12.2017 р. в економіку України залучено 18,2 млн. дол. США інвестицій з Китаю. Найбільший обсяг інвестицій спрямовано до підприємств у сфері сільського, лісового та рибного господарства, промисловості, оптової та роздрібної торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів. Обсяг інвестицій з України в економіку Китаю склав 1,5 млн. дол. Основний обсяг цих інвестицій спрямовано до підприємств промисловості [4].

Отже, Китай став одним зі стратегічних партнерів України. Обидві держави співпрацюють у науково-технічній, військовій, гуманітарній та освітній сферах, у сфері аерокосмічних технологій і в енергетичній, мають тісні торговельно-економічні відносини та співпрацюють у металургійній і хімічній галузях.

Прагнення України та Китаю до тіснішої взаємодії, подальшого розвитку і поглиблення партнерських відносин є запорукою успішної реалізації спільних

проектів і подальшого розширення взаємовигідного двостороннього співробітництва у всіх сферах.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Кудрев В. Мир экономики – М.: Юнити-дана, 2015.
2. Ломакин В. Мировая экономика. – М.: Юнити-дана, 2016.
3. «Обзор мировой экономики – март 2014 года». [Електроний ресурс] // Режим доступа: http://www.eureport.ru/reviews/rev_201003.htm
4. «Посольство України в КНР». [Електроний ресурс] // Режим доступа: <https://china.mfa.gov.ua/ua/ukraine-cn/trade>
5. Семенов К. Международные экономические отношения – М.: Гардарика, 2016.
6. Сухарев М. «Китай в XXI веке», 25.03.2015
7. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: КНЕУ, 2014.
8. Васильєва Н.В., Китай: формування інноваційної системи розвитку держави: АМУ, 2014.

Литвин І.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»*

Лавренюк А.В.

*студентка
Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Міграційні процеси завжди виступали рушійною силою у соціально-політичному розвитку країн світу. На сьогоднішній день переміщення трудових мігрантів набуло ознак глобального явища. Україна завжди була і одночасно залишається країною походження, призначення і транзиту мігрантів. Події, які відбулися у 2013 року, військово-політичні обставини позначились на житті українців, вони вплинули на посилення внутрішніх і зовнішніх міграційних процесів у нашій країні. Вивчення причин і наслідків трудової міграції дозволило зробити висновок, що міграція – реактивний процес, який реагує на економічні та політичні зміни, причому не лише в країні походження, але й в країнах, куди спрямовуються міграційні потоки [1].

Проаналізувавши дані економіко-соціологічних досліджень домогосподарств, ми визначили основні напрямки трудової еміграції з України. Серед країн ЄС головними напрямками трудової міграції з України були Польща, Італія та Чехія (рис. 1). Водночас варто відзначити, що обстеження домогосподарств дали змогу оцінити масштаби постійної трудової міграції лише частково. Існує низка свідчень на користь того, що масштаби постійної трудової міграції суттєво перевищують розміри, встановлені офіційною статистикою.

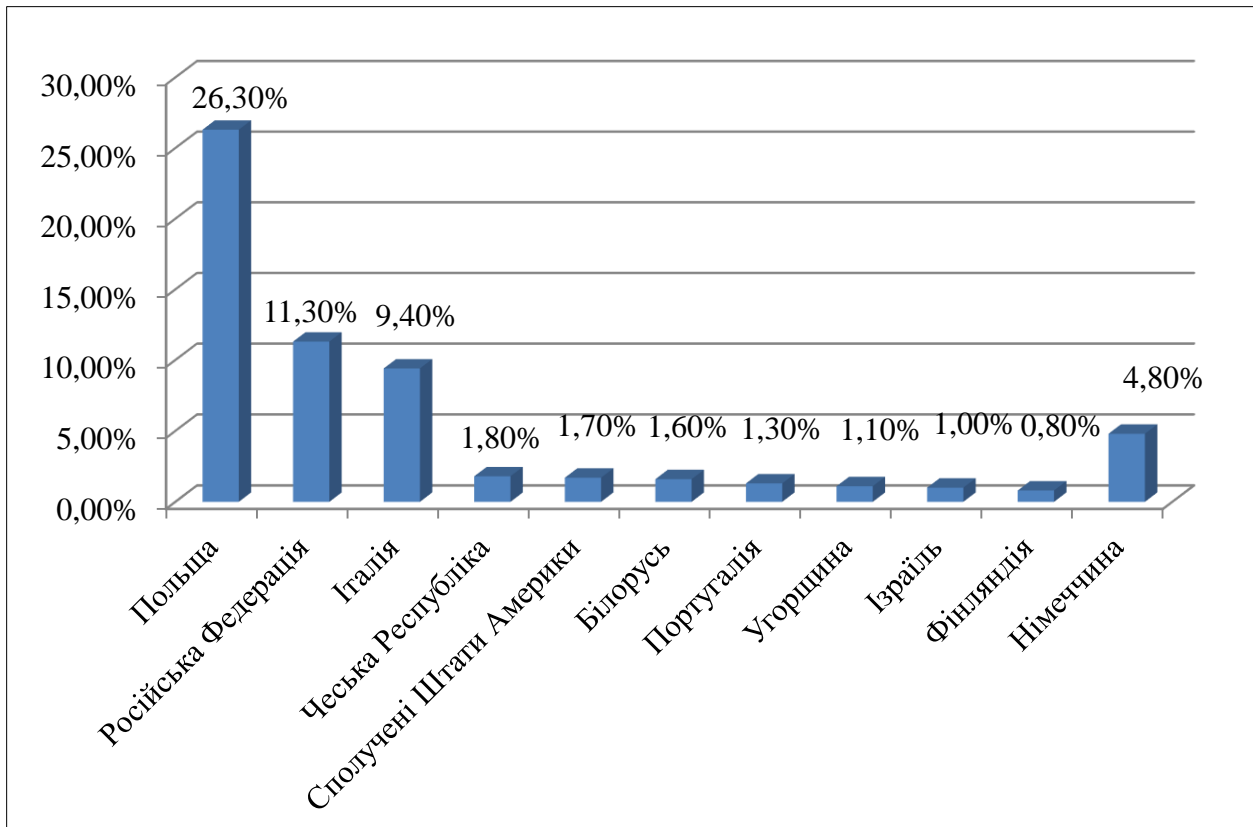


Рис. 1. Чисельність мігрантів з України за 2015–2017 рр. (у %)

Розроблено авторами на базі даних [3]

Якщо вивчати вікову міграційну структуру, то можна дійти висновку, що українські трудові мігранти беруть участь у міграційних процесах у більш зрілому віці (рис. 2).

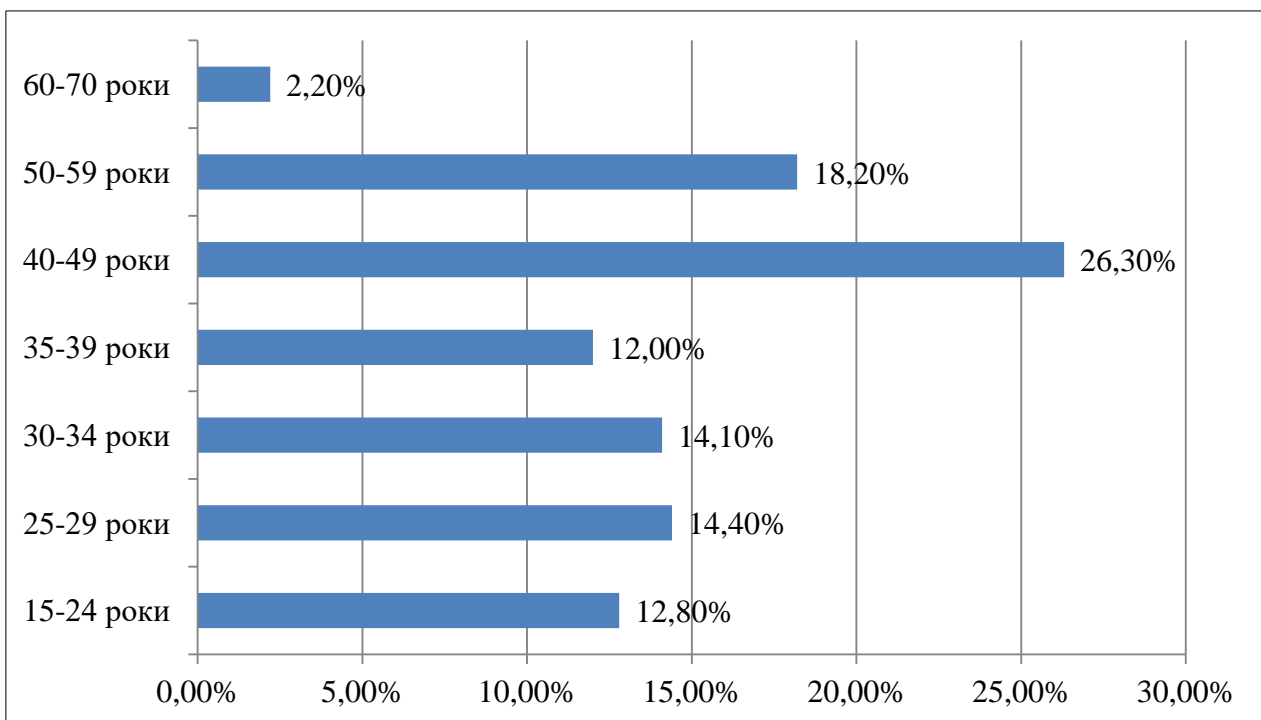


Рис. 2. Вікова структура трудових мігрантів за 2015–2017 роки (у %)

Сформовано авторами на базі даних [4]

Треба зазначити, що у багатьох прикладах міграція спричиняє декваліфікацію працівників, особливо коли трудові мігранти працюють за кордоном не за фахом, а виконують низько кваліфіковані види робіт, втрачаючи свої професійні навички.

На рис. 3 наведені основні напрямки працевлаштування українських трудових мігрантів. Як бачимо, привабливими сферами для українців за кордоном є будівництво (45%), інші послуги (20%), виробництво (12%) тощо.

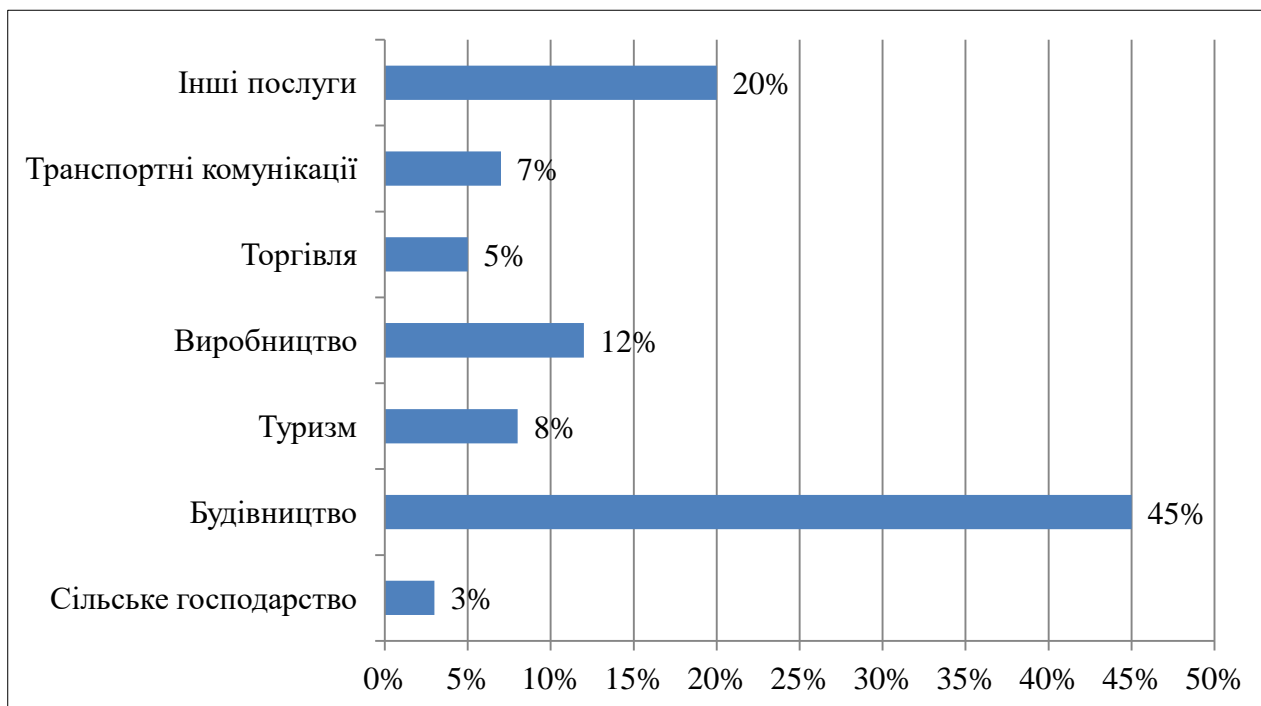


Рис. 3. Основні сфери працевлаштування українських трудових мігрантів
Узагальнено авторами на базі даних [4]

Отже, в результаті проведеного дослідження встановлено, що в Україні зовнішні міграційні процеси набули масового характеру. Щоб зупинити еміграційні потоки з України, потрібно забезпечити створення нових робочих місць, гідний рівень оплати праці, підвищення соціальних стандартів та забезпечення сприятливих умов для введення бізнесу в нашій країні.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Кизима І. Чинники зовнішньої трудової міграції населення України / І. Кизима // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2018. – № 15. – С. 365–369.
2. Ляшенко О. Особливості трудової міграції України / О. Ляшенко, Ю. Шампанюк // Молодий вчений. – 2016. – № 4. – С. 121–125.
3. Forbes. Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/nation/1410211-geografiya-migraciyi-kudi-yizdiliukrayinci-v-2015-roci-i-hto-vidviduvav-ukrayinu> (Дата звернення 1.12.2018 р.)
4. Міграція як чинник розвитку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf (Дата звернення 2.12.2018 р.).

Ліщинський І.О.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародної економіки
Тернопільського національного економічного університету
м. Тернопіль, Україна

ПРИЧИНИ ПРОВАЛУ РАННІХ СТРАТЕГІЙ ПОЛЮСІВ РОЗВИТКУ

Протягом останніх десятиліть в світі (особливо серед країн Центральної та Східної Європи) спостерігається відновлення інтересу практиків до регіональних стратегій на основі формування полюсів зростання (чи розвитку). Однак даний тип стратегій не є новим інструментом стимулювання розвитку регіонів. Період із середини 1960-х по середину 1970-х рр. ознаменувався бурхливим зростанням академічного інтересу до стратегій стимулювання полюсів зростання, який супроводжувався численними конференціями, публікаціями та іншими заходами. Як наслідок почали спостерігатись спроби практичного втілення стратегій такого типу у середовищах як розвинутих країн, так і тих, що розвиваються (держави Латинської Америки були серед піонерів). Оцінюючи ефективність втілення таких програм із сучасних темпоральних позицій, можна зробити висновок про їх загальну неуспішність (принаймні в плані досягнення намічених цілей за вказані терміни). Щоправда, можна відмітити окремі випадки деякого поступу у виконанні поставлених завдань, які пов'язані або із дійсно вдалим інструментарієм та підходом стратегії, або із «щасливим» збігом обставин (серед прикладів успішних ранніх стратегій дослідники традиційно називають Програму розвитку Аппалачів у США, спроби деконцентрації деяких мегаполісів у Великій Британії та створення промислових полюсів в Індії). Окремо слід виокремити промислову політику створення моносекторних міст в соціалістичному таборі держав, яка за своєю суттю є своєрідним варіантом стратегії планових полюсів, що реалізовується майже виключно в централізованій манері (тобто відбувалась підміна ринкових процесів концентрації адміністративними заходами). Не зважаючи на це, випадки, коли стратегія реалізовувалась послідовно, в повному обсязі і протягом усього наміченого періоду часу були нечисленними. Де-факто, у 1960-х рр. спроби регіонального економічного планування за принципами полюсів зростання / розвитку в більшості держав світу зазнали невдачі або були передчасно відмінені [1, с. 1196].

У деяких випадках від стратегії полюсів зростання відмовлялись на ранніх стадіях втілення, враховуючи або їх невідповідність чи недостатність відносно існуючих обставин, або переоцінку політичних цілей та засобів їх досягнення часто в результаті зміни влади чи політичного режиму [2]. В інших випадках стратегії залишалися чинними протягом запланованого періоду, однак не змогли забезпечити очікуваних результатів. Можна виокремити комплекс чинників, котрі сприяли провалу, серед яких: помилковість обраних цілей, занадто коротка тривалість, брак стабільних зусиль із боку ініціаторів, раптова зміна умов, тощо. Однак, серед іншого, варто акцентувати увагу на чотирьох більш загальних групах причин, котрі привели до недовиконання чи відмови від стратегії зростання.

По-перше, стратегія могла бути недоречною, тобто сама суть стратегії полюсів зростання була несумісною із регіональною проблемою. Наприклад, у периферійному сільському регіоні стратегія полюсів зростання, котра орієнтується на стимулювання великомасштабного промислового виробництва, ймовірно генеруватиме значно менший результат ніж, скажімо, альтернативні програми орієнтовані на модернізацію сільського господарства чи інші прямі заходи зменшення сільської бідності. Аналогічно застосування стратегії полюсів зростання (і асоційованої із нею концентрації інфраструктури) може відбуватись без врахування характеристик локації та її потреб у певному типі економічної діяльності, чи то стимульованого централізовано, чи такого, що розвивається спонтанно у регіоні. Також існуюча просторова структура регіону може скластись таким чином, що потребуватиме надмірної міграційної відповіді для ініціації стратегії полюсів зростання.

По-друге, стратегія може бути нездійсненою, тобто, попри створення певних передумов імплементації стратегії полюсів зростання, існують фактори, які унеможливають її, або, навпаки, деякі необхідні фактори є відсутніми. Іноді успішне втілення стратегії вимагає рівня капіталовкладень суттєво вищих ніж існуючий бюджет. В інших ситуаціях наявний обсяг потенційно мобільної економічної діяльності є невідповідним чи відсутні адекватні політичні інструменти запуску стратегії. Адміністративний ресурс також не завжди достатній (за кількісними чи якісними параметрами) для реалізації поставлених цілей, особливо відносно координації рішень залучених до програми інститутів.

По-третє, стратегія може бути нереалістичною, тобто базуватись на необґрунтованих припущеннях, які переважно впливають із некоректного аналізу проведеного на етапі планування. В окремих ситуаціях концентрація інфраструктури не знаходила відповідної реакції з боку приватних інвестицій, або імплантація певних галузей не приводило до очікуваного розвитку пов'язаних секторів. В інших випадках стратегія провалювалась через відсутність належної оцінки потенційного впливу планових полюсів при їх активації. Особливо це стосується полюсів, котрі самі по собі були потенційно успішними, однак характеризувались нейтральними чи негативними ефектами переливу на навколишній чи сусідні регіони, а також на нижчі рівні ієрархії міст.

По-четверте, сама логіка стратегії може бути порушеною. Найчастішою проблемою в даному аспекті є те, що замість послідовності реалізації стратегії (а також відмови від неї в разі невиконаності попередніх етапів), ініціатори «навішували» на неї численні додаткові завдання, які часто суперечили ключовим цілями. Наприклад, з метою гарантування того, що більшість частин регіону отримуватиме вигоди безпосередньо від реалізації стратегії, чи максимізації просторового охоплення зонами впливу полюсів усіх частин регіону, чи недопущення надмірної концентрації зайнятості в одному центрі, обирається просторова конфігурація на основі відносно великої кількості планових полюсів [2]. Таке рішення неминує «підриває» засади стратегії полюсів зростання, зокрема в аспектах стимулювання та підтримки відповідного рівня економічної діяльності. Тобто стратегія намагається виконувати надто багато цілей, що робить її внутрішньо несумісною.

Зустрічались також приклади навмисного «розмивання» стратегії шляхом введення додаткових до першопочатково запланованих полюсів по мірі імплементації програми, що було викликано насамперед певними політичними мотивами [3; 4]. Процес розмивання також доповнювався відсутністю секторальної селективності економічної діяльності (а тенденція до додавання нових пріоритетних секторів часто спостерігалась вже на етапі втілення, а не планування) [5]. Процеси концентрації та селективності є «опорними стовпами» стратегії полюсів зростання, а їх послаблення приводить до недосягнення очікуваних результатів.

Отже, при імплементації сучасних типів стратегій полюсів розвитку (багато елементів яких знаходять втілення в урядовій політиці України за 2016-18 рр.) варто враховувати історичний досвід та намагатись не допустити помилок типових для ранніх спроб планової поляризації розвитку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Parr J. B. Growth-pole strategies in regional economic planning: a retrospective view: part 1. origins and advocacy. *Urban Studies*. 1999. Vol. 36, No. 7. P. 1195–1215.
2. Ліщинський І. Нова економічна географія та альтернативні концепції агломерації виробництва. *Журнал європейської економіки*. 2009. Т. 8, № 3. С. 241–264.
3. Congroy M. E. Rejection of growth center strategy in latin american regional development planning. *Land Economics*. 1973. Vol. 49, No. 4. P. 371–380.
4. Hansen N. M. Development pole theory in a regional context. *Kyklos*. 1967. Vol. 20, No. 4. P. 709–727.
5. Лизун М. В. Розвиток процесів регіональної економічної інтеграції: валютний аспект. *Галицький економічний вісник*. 2016. № 1 (50). С. 155–163.

Нотевський Є.В.

*студент факультету економіки та управління
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Лихолет С.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ ЗОЛOTOВАЛЮТНИМИ РЕЗЕРВАМИ УКРАЇНИ В СВІТОВОМУ КОНТЕКСТІ

Одним із важливіших індикаторів стану економічної ситуації в Україні є золотовалютні резерви (ЗВР), головним завданням яких є забезпечення стабільності грошової системи та фінансів країни. Їх обсяги є своєрідним відображенням збалансованості й ефективності економіки. Практика управління ЗВР у державах світу, доводить нам, що через недостатню увагу центральних

банків щодо питань управління золотовалютними резервами можливі значні фінансові втрати, що не тільки зменшують обсяг, власне золотовалютних резервів, а також у негативній формі впливають на авторитет центрального банку, що як не дивно повною мірою відповідає сучасному стану в Україні.

Управління золотовалютними резервами України на сучасному етапі розвитку економіки полягає не тільки в їх формуванні, зберіганні, використанні, але й в оптимальному підборі їх структури. В край важливо мати стратегію щодо нарощення обсягів ЗВР.

Офіційні золотовалютні резерви – запаси міжнародних платіжних засобів та іноземних ліквідних активів, які належать державі, знаходяться в розпорядженні та під прямим контролем органів грошово-кредитного-регулювання і є легкодоступними для використання з метою фінансування тимчасового дефіциту платіжного балансу, забезпечення міжнародних розрахунків держави належною кількістю платіжних засобів, проведення девізної політики та страхування від імперфекцій глобальних ринків капіталу [1].

За період з 1960 р. по 2017 р. обсяги золотовалютних резервів світу суттєво приросли. Зсередины 90-х років минулого століття незначне скорочення золотовалютних резервів відбулось лише один раз, у 2008 році на початку світової фінансової кризи.

До ТОП-10 провідних власників золотовалютних резервів входять Китай, Японія, Росія, Саудівська Аравія, Тайвань, Індія, Південна Корея, Гонконг, Бразилія та Сінгапур.

Сьогодні саме Китай володіє найбільшим у світі обсягом золотовалютних резервів. Власне, це дозволяє Китаю захищати валюту від зовнішніх маніпуляцій та впливів різноманітного характеру. Обсяги резервів на початку травня 2016 року становили 3 097 млрд. дол. США, а на початок травня 2017 року – 3 344 млрд. дол. США. Так, за рік Міжнародні резерви Китаю збільшилися на 247 млрд. дол. США, тобто на 7,38%. Щодо структури резервів, то 64% усіх золотовалютних резервів Китаю представлено в американських доларах, 27% – в євро, ще 5% – у фунтах стерлінгів та ще 3% – у японській єні. Частка золота у золотовалютних резервах становить 1% від загального обсягу резервів.

Система управління золотовалютних резервів Китаю базується на принципі їх розподілу на залишкові валютні резерви. До речі, Китай ще в 2010 році майже втричі збільшив інвестиції у державні облігації Південної Кореї, їх було доведено до 5,15 трлн південнокорейських вон (\$4,6 млрд).

Друге місце у світі за обсягом золотовалютного фонду посідає Японія. Золотовалютні резерви Японії у травні 2017 році склали 1 318 млрд. дол. США. Золотовалютні резерви країни збільшилися головним чином завдяки зміцненню євро по відношенню до долара останнім часом. Також, позитивний ефект було досягнуто під час суттєвого збільшення вартості золота. Фундаментом японських золотовалютних резервів є цінні папери та депозити в іноземних валютах, а також різні інструменти Міжнародного валютного фонду і власне золото. Лише 2,2% валютного резерву Японії обчислюється золотом, сьогодні в Банку Японії зберігається 765,2 тон дорогоцінного металу [2].

Що ж стосується України, то золотовалютні резерви є важливим інструментом Національного банку України для забезпечення внутрішньої та

зовнішньої стабільності грошової одиниці України. До їх складу включають стабілізаційні фонди, призначенням яких є згладжування коливань доходів і витрат у періоди несприятливої кон'юнктури.

Згідно з інформацією НБУ Міжнародні резерви України на 01 січня 2018 року становили 18 808,45 млн. дол. США (в еквіваленті). За рік вони зросли на 21%, здебільшого завдяки надходженню фінансування від Міжнародного валютного фонду на рівні близько 1 млрд. дол. США, а також купівлі Національним банком на тлі сприятливої ситуації на валютному ринку 1,3 млрд. дол. США під час проведення валютних інтервенцій [3].

Метою управління міжнародними золотовалютними резервами країни є забезпечення максимальної ефективності їх використання, а саме: забезпечення оптимального співвідношення рівнів захищеності, ліквідності та доходності ЗВР. Але водночас досягнення такої цілі залежить від достатності обсягу золотовалютних резервів та ефективності механізму їх використання. У зв'язку з цим виникає ряд проблем з використанням цього регулятивного інструменту:

- проблема оптимізації обсягу золотовалютних резервів;
- проблема інтервенційного їх використання;
- проблема розміщення резервів та ін. [4].

Оптимізація розміру золотовалютних резервів має важливе економічне значення тому, що занижений їх обсяг погіршує платоспроможність країни на світовому ринку та обмежує регулятивні можливості держави у монетарній сфері, а завищений – призводить до заморожування значної частини національного багатства країни на тривалій період.

Отже, можна зробити висновок, що управління золотовалютними резервами країни є невід'ємною складовою валютної політики центрального банку, яка безпосередньо впливає на ефективність використання ним основних інструментів валютного регулювання, зокрема девізної політики, встановлення режиму валютного курсу, регулювання сальдо платіжного балансу та інших.

Проблеми подальшого росту золотовалютних резервів України є надзвичайно важливими як з позиції глобальних монетарних процесів, так і з позиції управління активами надлишкових резервів. В Україні існує нагальна потреба в розкритті інформації щодо ЗВР. Одним з головних недоліків політики управління золотовалютними резервами НБУ є відсутність прозорого інформування суспільства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Вінницький С. І. Сучасні тенденції у формуванні та використанні золотовалютних резервів / С. І. Вінницький // Сталий розвиток економіки. – 2015. – № 3. – С. 81-88. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2015_3_13
2. Колдовський А. В. Зарубіжний досвід управління золотовалютними резервами: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1809>
3. Національний банк України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>
4. Левченко О. М. Напрями вдосконалення системи управління міжнародними золотовалютними резервами / О. М. Левченко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки. – 2016. – № 2. – С. 23-35. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknutd_2016_2_5

Якубова К.Р.

студентка

*Харківського національного університету
міського господарства імені О. М. Бекетова
м. Харків, Україна*

МІЖНАРОДНА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ: СУПЕРЕЧНОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ

Одним з головних проявів сучасної глобалізації є поширення міграційних процесів, зокрема, інтелектуальної міграції. «Відплив мозків» і водночас зростаючий попит на залучення висококваліфікованих іммігрантів спричиняють зростаючий вплив на розвиток різних держав, включаючи Україну. Аналіз сучасного стану і перспектив розвитку інтелектуальної міграції є актуальним як з позицій теоретичних узагальнень, так і в практичній площині. Йдеться про прикладання теоретичних напрацювань закордонних і вітчизняних дослідників до реалій України з метою розробки стратегій та методів ефективного регулювання.

Для усіх країн світу характерна обмеженість у кваліфікації та підготовці фахівців, необхідних для економіки. Жодна держава не в змозі забезпечити себе всіма категоріями фахівців, необхідних для виконання всіх робочих процесів, які стають все більш технологічними і комплексними. Це призводить до зростання ролі міжнародної мобільності знань і компетенцій, носіями яких є професіонали різних рівнів. Частка мігрантів з вищою освітою у країнах Організації економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР) перевищила 30%.

Термін «інтелектуальна міграція» виник у 30-х роках ХХ століття, після того як в США іммігрувати фахівці, інженери та вчені – біженці з фашистської Німеччини. Пізніше переманювання висококваліфікованих працівників, що негативно позначалося на науково-технічному і економічному потенціалі країни-донора, отримало назву «відплив умів, або мозків» («brain drain»). У зв'язку з цим доречно згадати кейнсіанство (по імені Д.М. Кейнса), яке головну увагу приділяє «недосконалій мобільності праці», намагаючись при цьому аналізувати безробіття, виходячи з міграції.

В економічній теорії існує кілька визначень поняття «інтелектуальна міграція». Однак спільним є те, що її невід'ємною частиною є міграція вчених, інженерів, фахівців у галузях науки і техніки, представників творчої інтелігенції, а також бізнес-еліт і підприємницької спільноти (так звана «елітна міграція»). Розширене тлумачення включає весь комплекс міграційних потоків кваліфікованих і висококваліфікованих працівників, які здійснюють трудову діяльність за кордоном більше одного року. Це міжнародна міграція наукових і викладацьких кадрів високої і вищої кваліфікації, які реально або потенційно займаються науковими дослідженнями і розробками та обслуговуванням такої діяльності

Міграція як вид інтелектуальної співпраці закономірна і невід'ємна частина процесу розвитку. Еволюція процесів інтелектуальної міграції обумовила розвиток двох груп теорій: «обміну знаннями та досвідом» («brain exchange») і «відпливу умів» («brain drain», «brain waste»).

Відповідно до першої теорії обміну знаннями та досвідом іноземні фахівці переїжджають в пошуках роботи або для роботи за контрактом. Окрему категорію складають також студенти і молоді фахівці. Даний вид міграції в даний час характерний для всіх економік світу. Створення спільних підприємств, використання техніки і навчання місцевого персоналу, робота над проектами в межах співпраці країни-донора і країни-реципієнта – такий вигляд міграції є найбільш бажаним, тобто відбувається взаємообмін досвідом та інформацією.

Друга теорія «відпливу умів» є негативною характеристикою для будь-якої економіки, тобто еміграція висококваліфікованих кадрів призводить до розтрати інтелектуального потенціалу країни, зниження темпів соціально-економічного розвитку і втрати можливості швидкого переходу до модернізованої технологічної моделі економіки.

Інтелектуальна міграція є невід’ємною частиною певного рівня розвитку світогосподарських зв’язків і найбільш повно проявляється в якості характеристики «Економіки знань» – такого етапу розвитку економіки, при функціонуванні якого зростає роль наукових знань та інформації за рахунок доступу до світових ресурсів інтелектуальної власності на базі сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

Сучасна система залучення висококваліфікованих іноземних фахівців у світі зазнала значних змін та спрямована на довгострокове інвестування в людський інтелектуальний капітал. Пошук молодих фахівців, нових бізнес-ідей, інноваційних стартапів є основою даного сучасного підходу.

Перспективний напрямок залучення іноземних висококваліфікованих фахівців – розширення освітніх послуг. На рисунку 1 можна побачити динаміку залучення іноземних студентів до закладів вищої освіти України.

У Харківській області навчається понад 20 тис. іноземних студентів, тобто найбільше серед усіх регіонів [1]. Найбільшу питому вагу займають студенти-іноземці з медичного і фармацевтичного профілів навчання. Для коротко- і середньострокової перспективи важливою була б також підготовка інженерних кадрів, дефіцит яких загострюється з кожним роком. Низький конкурс і слабкі початкові знання багатьох вітчизняних студентів-технарів вимушує шукати таланти серед представників іноземних держав, насамперед, з країн, що розвиваються. Безумовно, що залучення іноземних технічних фахівців з досвідом праці також є одним з пріоритетів сьогодення.

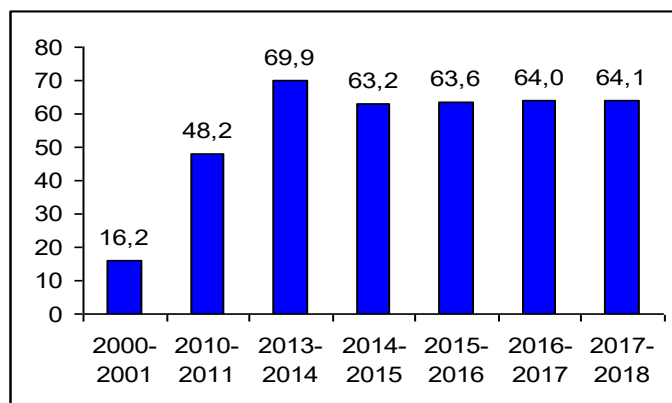


Рис. 1. Динаміка чисельності іноземних студентів в Україні, тис. осіб [2]

На основі аналізу світового досвіду можна зробити висновок, що міграція висококваліфікованих фахівців поширена у всіх країнах, однак носить обмежений характер через специфіку економічної системи й положення в конкретній країні. Таким чином, у даній роботі слід розглядати США, Канаду і країни-члени ЄС є для України зразком як міграційної політики в цілому, так і проведення різних реформ і перетворень у сфері науки, техніки, освіти й високих технологій, зокрема для збільшення власного інтелектуального потенціалу.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Харківська область – лідер за кількістю іноземних студентів в Україні. Це не лише визнання, а й відповідальність / Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mon.gov.ua/ua/news/liliya-grinevich-harkivska-oblast-lider-za-kilkisty-inozemnih-studentiv-v-ukrayini-ce-ne-lishe-viznannya-j-vidpovidalnist/>.
2. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL:<https://mon.gov.ua/ua>.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Богуславська С. І.

*доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки,
Черкаського національного університету
імені Богдана Хмельницького
м. Черкаси, Україна*

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ МУНІЦИПАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Європейський вектор інтеграції України у світове співтовариство визначає необхідність вивчення та імплементації європейського досвіду в процесі концептуального формування та впровадження державної муніципальної політики.

Місцеве самоврядування в країнах ЄС в процесі реалізації державної муніципальної політики постає як:

1. Об'єкт державної муніципальної політики. Засоби муніципальної політики держави в європейських країнах спрямовуються на зміцнення місцевого самоврядування як необхідного елемента демократії; створення його належної фінансової, матеріальної та правової основи; забезпечення надання населенню усіх регіонів певного гарантованого державою рівня державних та громадських послуг шляхом використання механізму вирівнювання територіального розвитку та формування життєздатної територіальної громади.

2. Суб'єкт державної муніципальної політики. Органи місцевого самоврядування, здійснюючи управління соціальним та економічним розвитком підпорядкованих їм територій, залучаються в процес реалізації муніципальної політики. Це є практичним дотриманням принципів субсидіарності та системної єдності державної та представницької влади. Так, згідно з принципом субсидіарності, що є базовим положенням організації владних структур країн Європи, питання, які можна ефективно вирішувати на низових рівнях управління, немає сенсу передавати наверх, переобтяжуючи центральні органи влади локальними проблемами. Держава на основі програмно-цільових функціональних методів, забезпечуючи органи місцевого самоврядування необхідними фінансовими ресурсами, підвищує зацікавленість самоврядних утворень у виконанні заходів, передбачених індикативними планами та комплексними програмами регіонального розвитку.

Такий своєрідний дуалізм місцевого самоврядування сприяє формуванню держави як цілісного організму, запобігає виникненню сепаратистських тенденцій, забезпечує побудову моделі громадянського суспільства на засадах соціально-орієнтованої ринкової економіки, демократизації та верховенства права.

Вивчення досвіду країн Європи може, на нашу думку, допомогти уникнути окремих хибних підходів, характерних для сучасної вітчизняної практики управління економічним розвитком територіальних громад базового рівня із центру. Серед них: фрагментарність управлінських рішень у сфері управління територіальним розвитком, що є наслідком відсутності концепції державної муніципальної політики; відсутність науково обґрунтованого розуміння поняття «депресивна територія» та механізмів подолання диспропорцій територіального розвитку; надмірне одержавлення управління муніципальним розвитком на основі формування ієрархії державних адміністрацій.

Об'єктивна суперечність між глобалізацією та муніципалізацією породжує проблему пошуку альтернативних механізмів розвитку муніципальних утворень в умовах стирання економічних та політичних кордонів.

Досвід країн із розвиненою демократією свідчить, що система місцевого самоврядування може бути ефективною лише завдяки налагодженню конструктивних діалогових відносин з інституціями громадянського суспільства, зокрема недержавними організаціями. Якщо ці відносини здійснюватимуться на постійній і довготривалій основі, то це сприятиме посиленню демократичних основ розвитку суспільства, прозорості та відкритості системи місцевого управління [1; 4]. Необхідність вироблення дієвих механізмів такої співпраці зумовлена потребами докорінної трансформації моделі регіональної влади України у напрямі децентралізації державного управління та зміцненні демократичних основ місцевого самоврядування.

На жаль, в Україні і досі громадськість не бере активної участі у процесі вироблення місцевої соціально-економічної політики. Це насамперед пояснюється відсутністю сталої демократичної традиції в Україні, особливостями процесів суспільно-політичної трансформації. В умовах слабкої структуризації суспільства, відсутності стабільно організованих груп інтересів недержавні організації виступають водночас і як лобістські організації, і як групи тиску на владні структури, і як канали взаємодії держави та суспільства.

Разом з тим потрібно зазначити, що сьогодні в Україні вже накопичено певний досвід співпраці органів місцевого самоврядування та недержавних організацій. Серед дієвих форм співпраці громадського та комунального секторів доцільно виділити соціальне партнерство, основною характеристикою якого є розуміння його як соціальної дії, що базується на почуттях людської солідарності та розподілу відповідальності за проблему. Засобом реалізації соціального партнерства є соціальне замовлення, у визначенні науковців [2; 3] – це комплекс заходів організаційно-правового характеру з розроблення та реалізації загальнодержавних і місцевих соціальних програм та соціальних проектів за рахунок бюджетних та інших коштів шляхом укладення соціальних контрактів на конкурсній основі. Організаційною основою соціального замовлення є цільова соціальна програма або її складова – соціальний проект. Процес формування соціального замовлення та оцінки його результатів можна розділити на таю основні стадії: виявлення та формування соціальної проблеми цільової соціальної групи; конкурс замовників соціального замовлення серед підрозділів влади та серед некомерційних організацій (на розроблення найкращих варіантів цільової соціальної програми та на право стати її

виконавцем); укладення соціального контракту; виконання всіх умов та процедур, що передбачені соціальним контрактом; здійснення моніторингу стану цільової соціальної групи, на задоволення потреб якої було спрямоване виконання соціального замовлення.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бабаєв В.М. Управління великим містом: теоретичні і прикладні аспекти: [монографія] / В.М. Бабаєв. – Харків: ХНАМГ, 2010. – 307 с.
2. Державне управління регіональним розвитком України: [монографія] / за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 288 с.
3. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі ХХ-ХХІ століть: нові пріоритети: [монографія] / М. І. Долішній; НАН України, Інститут регіональних досліджень. – К.: Наукова думка, 2006. – 512 с.
4. Єлісеєва Л. В. Муніципальна власність: економічний зміст та перспективи її трансформації в Україні в контексті світового досвіду. / Л. В. Єлісеєва // Ефективна економіка: [електронне наукове фахове видання]. – Вип. 8. – 2012. – С. 25-41.

Бусарєв Д.В.

*кандидат економічних наук, докторант,
ДННУ «Академія фінансового управління»
м. Київ, Україна*

БЕЗПЕКОВІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ

Сьогодні економічна безпека спрямована на забезпечення високих темпів економічного зростання національної економіки як для формування необхідних ресурсів, так і зниження соціального напруження в країні. Важливість забезпечення економічної безпеки мотивує наукову спільноту до розгляду ключових проблем на усіх рівнях, тобто від особи, підприємства, галуз, регіону й до держави. Поруч з цим, стосовно паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) розгляду підлягає лише енергетична безпека. Не заперечуючи необхідність забезпечення енергетичної безпеки загалом, вважаємо, що стосовно ПЕК, зважаючи на важливість його ролі в досягненні енергетичної незалежності країни, сьогодні є гостра потреба в дослідженні проблем економічної безпеки. Одним із аргументом актуальності цієї проблеми є той факт, що на відміну від планової економіки, коли державна мала повний контроль над усіма процесами видобування (виробництва) та перероблення палива й енергії, їх транспортування, розподілу й використання, сьогодні в ПЕК функціонують підприємства різних форм власності, економічні інтереси яких не завжди співпадають. Відтак, враховуючи подальші перспективи розвитку ПЕК, проблема економічної безпеки буде ставати все актуальнішою, суттєво впливаючи на економічну безпеку України загалом.

На даний період ПЕК – галузь (сектор) економіки, який об'єднує діяльність значної кількості суб'єктів господарювання, які забезпечують розвідування,

видобування, перероблення, виробництво, зберігання, транспортування, передавання, розподіл, торгівлю та збут палива, електричної та теплової енергії. Відтак з точки зору системного підходу ПЕК – це складна система, із чітко визначеними та постійними як зовнішніми, так і внутрішніми зв'язками.

Беручи за основу наукові доробки В. Спіцнаделя [2, с. 126], вважаємо за доцільне виділити ключові властивості ПЕК як системи:

- відкрита соціально-економічна система, яка перебуває під контролем та регулюванням держави;
- наявність зв'язків між усіма складовими системи, які фактично унеможливають їх самостійне існування та розвиток;
- розвиток системи відбувається виходячи із державних інтересів;
- структурні зміни відбуваються інертно за результатами реалізації державної політики;
- система містить системи нижчого порядку як то нафтогазову, вугільну, електроенергетику, які в свою чергу складаються із систем, представлених окремими суб'єктами господарювання;
- рівень економічної безпеки системи загалом та систем нижчого порядку визначається державним регулюванням та досягненням політичних, економічних та соціальних інтересів за межами ПЕК.

Останній пункт вважаємо за доцільне розглянути більш ретельніше. Так потреба в паливі й енергії є пріоритетною не лише для підприємств, але й кожного громадянина, відтак держава здійснює регулювання з метою недопущення позбавлення можливості отримання доступу до енергоресурсів, зокрема і шляхом прямого впливу на підприємства ПЕК. У свою чергу держава змушена підтримувати необхідний рівень економічної безпеки ПЕК для забезпечення його існування як системи.

Складність вирішення проблеми забезпечення економічної безпеки ПЕК обумовлена високими темпами трансформаційних процесів, які спричинені:

- європейським вектором інтеграції, у відповідності до зовнішньо-економічної політики нашої країни, що передбачає зміну принципів управління та розвитку ПЕК;
- пріоритетністю зменшення залежності від імпорту палива й енергії як основи забезпечення енергонезалежності держави;
- глобалізаційними процесами на світових енергетичних ринках;
- коливаннями ціни на енергоносії, які спричинені політичною нестабільністю на міжнародному рівні та військовими протистояннями;
- важливістю розвитку відновлюваних джерел енергії.

Зазначені аспекти ретельно розглянуті в «Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [1], яка є на сьогодні ключовим документом, що визначає стратегічні орієнтири функціонування та розвитку ПЕК до 2035 р.

Вважаємо за доцільне підкреслити, що в «Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» чітко визначено послідовність та часові параметри реформування ПЕК до 2025 р. із прив'язкою до першочергових цільових показників з безпеки й енергоефективності, оновлення матеріально-технічної бази та інтеграції в

енергетичну систему ЄС. В цьому контексті доцільно підкреслити, що з точки зору економічної безпеки будь-які зміни в системі спричиняють виникнення ризиків, які в подальшому можуть спричинити до розвитку загроз, реалізація яких призведе до зниження рівня безпеки самої системи. Вище нами уже зазначалося, що ПЕК – складна система, відтак будь-які зміни будуть стосуватися не лише системи загалом, але й кожної складової. Ігнорування або ж не належна увага до забезпечення економічної безпеки ПЕК може спричинити руйнування його як системи, наслідки чого можуть бути катастрофічні.

Узагальнюючи вважаємо за доцільне визначити, що економічна безпека ПЕК будучи тісно пов'язаною із економічною безпекою держави повинна бути спрямованою на формування безпечних умов розвитку для кожного суб'єкта господарювання, уможливаючи його розвиток, при цьому сприяючи досягненню державних інтересів стосовно енергонезалежності країни та доступності палива й енергії для кожного громадянина та суб'єкта господарювання.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» / URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80>
2. Спецнадель В. Больше гнать и защищаться. ТЭК. 2003. № 12. С. 75–85.

Задосенко Ж.В.

*аспірантка кафедри економіки та бізнес-технологій
Національного авіаційного університету
м. Київ, Україна*

ЗАХИСТ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

У бізнес-середовищі зіштовхуються з проблемою недобросовісної конкуренції. Виникає необхідність дослідження питання захисту прав інтелектуальної власності та її вартісної оцінки. Нерідко подаються заявки на отримання права власності на уже захищений патентом виріб. Ще однією з головних проблем є плагіат: у науці, мистецтві і не є винятком ведення бізнесу. Вагомий внесок у дослідження проблематики інтелектуальної власності як складової інтелектуального потенціалу здійснили такі відомі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: Ю. Бажал, О. Бутнік-Сіверський, С. Валдайцев, О. Гавриш, В. Герасимчук, Н. Гончарова, І. Дахно, Б. Малицький, В. Дроб'язко, Л. Едвінсон, М. Єрмошенко, С. Козаченко, В. Зінов, Б. Леонтєв, О. Новосельцев, П. Перерва, О. Підопригора, А. Святоцький, Л. Смоляр, В. Соловійов, Д. Стеченко, Л. Федулова, Ю. Шкворець, Т. Щедріна, Г. Яловий та інші.

Адвокат України, що спеціалізується на управлінні об'єктами інтелектуальної власності Н. Гнатуш наголосила, що світовими лідерами з комерціалізації інтелектуальної власності є США, Японія та Південна Корея. «На жаль, на

сьогодні в Україні дуже повільний перехід від індустріального спрямування до інтелектуальної власності», – додала вона. Об'єкти інтелектуальної власності створюють додатковий прибуток, а товарний знак може приносити мільярди його власнику.

Згідно Закону [2] товарний знак – може бути будь-яке позначення або будь-яка комбінація позначень. Такими позначеннями можуть бути, зокрема, слова, у тому числі власні імена, літери, цифри, зображувальні елементи, кольори та комбінації кольорів, а також будь-яка комбінація таких позначень. Правова охорона надається знаку, який не суперечить публічному порядку, принципам моралі, вимогам Закону України [2].

Право інтелектуальної власності – це право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або на інший об'єкт права інтелектуальної власності, визначений Цивільним Кодексом України [1].

В 1967 р. у Стокгольмі була підписана Конвенція, на основі якої засновано Всесвітню організацію інтелектуальної власності (ВОІВ), відповідно до якої об'єктами правової охорони є результати творчої діяльності у виробничій, науковій і художній областях [3, с. 135].

Право інтелектуальної власності становлять особисті немайнові права інтелектуальної власності та (або) майнові права інтелектуальної власності, зміст яких щодо певних об'єктів права інтелектуальної власності визначається Цивільним Кодексом. Право інтелектуальної власності є непорушним. Ніхто не може бути позбавлений права інтелектуальної власності чи обмежений у його здійсненні, крім випадків, передбачених законом [1].

Згідно з законодавством [1; 2] власник інтелектуального капіталу має такі права і можливості:

- 1) Монопольне право.
- 2) Право ліцензування.
- 3) Підвищення інвестиційної привабливості.
- 4) Контроль імпорту та експорту продукції, що захищена інтелектуальним правом.
- 5) Збільшення капіталу та активів підприємства та власника.
- 6) Можливість корпоративного об'єднання та створення інноваційного продукту.
- 7) Автор інтелектуальної власності може регулювати порушення своїх прав законодавчо та за домовленістю сторін.

В основі будь якої інновації лежить інтелектуальна власність тому головною помилкою автора є відсутність правового захисту.

Нині продавцями об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) є понад 40 країн, а покупцями – більш як 70 країн. Основними учасниками міжнародної торгівлі продуктами інтелектуальної власності залишаються економічно розвинуті країни, на які припадає близько 96% усіх надходжень від продажу, зокрема на країни Західної Європи – 73% [4, с. 178-184].

В Україні проводиться реформаторська політика у сфері інтелектуальної власності, відбуваються зміни у структурі управління об'єктами інтелектуальної власності, проведення наукових конкурсів винахідницьких і раціоналізаторських проектів, відкрито бібліотеку-депозитарій ВОІВ, яка працює на базі відділення

інновацій Укрпатенту. Ми активно співпрацює з Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (ВОІВ).

Але, Україна потребує більш дієвих реформ та пропозицій. Слід визначити основні проблеми розвитку бізнес-середовища в Україні:

1. Не достатня підтримка з боку держави бізнес-проектів та стартапів.
2. Відсутність фінансування.
3. Високі податки.
4. Соціальні гарантії. Пільги для суб'єктів господарювання.
5. Законодавчі прогалини у захисті прав інтелектуальної власності.
6. Необхідність перевірки якості продукції або послуг що надаються.
7. Капіталізація інтелектуальної власності.
8. Співпраця державних органів з науковцями та підприємцями.
9. Втрата довіри громадян до державної влади.
10. Державне регулювання бізнес-процесів в країні.

Важливим орієнтиром у формуванні та розвитку інтелектуального капіталу в бізнес-середовищі є мотивація бізнесу в дотриманні принципу соціальної відповідальності, в тому числі і захисту прав інтелектуальної власності.

Бізнес – підприємницька діяльність спрямована на забезпечення споживчого попиту новітньою продукцією з метою отримання прибутку.

Соціальна відповідальність бізнесу – це концепція, що заохочує компанії враховувати інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив діяльності компанії на споживачів, стейкхолдерів, працівників, громади та довкілля в усіх аспектах своєї діяльності. Соціальна відповідальність бізнесу – гарантія якості товарів та послуг. Соціальна відповідальність бізнесу – відповідальність партнерів на ринку, що відповідає чинному законодавству і міжнародним нормам поведінки [5].

Держава є основним інструментом нормативно-правових засад захисту прав інтелектуальної власності. Тому, розробка політики стимулювання соціальної відповідальності має враховувати інтереси суб'єктів інтелектуального капіталу, внутрішні та зовнішні стимули, які проявляються у вигляді формальних і неформальних норм інституту соціально орієнтованого бізнес-середовища. Ми маємо орієнтувати сучасне законодавство не лише на розвиток бізнес-технологій, а й дотримання соціальної відповідальності та правової охорони об'єктів інтелектуальної власності.

Основні етапи покращення захисту бізнес-середовища:

1) Створення механізму для відкритого діалогу, щодо академічної доброчесності, соціальної відповідальності бізнесу та правової охорони об'єктів інтелектуальної власності між державними органами та приватними суб'єктами господарювання.

2) Ухвалення законодавчих актів, які забезпечать урахування соціальної відповідальності бізнесу на всіх рівнях управління.

3) Затвердження міжнародних стандартів соціальної відповідальності бізнесу та захисту прав інтелектуальної власності.

4) Адаптація соціально-економічного середовища до вимог соціальної відповідальності бізнесу.

5) Включення правового захисту інтелектуального капіталу у договори між суб'єктами господарювання, усіх форм власності.

6) Забезпечення механізму розвитку соціальної відповідальності у малому, середньому та великому бізнесу.

7) Зниження податкового навантаження та стимулювання інноваційної діяльності розвитку людського капіталу.

8) Підвищення іміджу компаній з високим рейтингом соціальної відповідальності.

9) Аналіз значущості соціальної відповідальності для бізнес-середовища, та капіталізації інтелектуальної власності для розвитку економіки.

10) Оцінка перспектив реалізації комерціалізації та захисту об'єктів інтелектуальної власності у бізнес-середовищі.

З вище наведеного можна зробити висновки: досягнення правового захисту в бізнес-середовищі можливе лише за дотримання соціальної відповідальності, міжнародних норм та стандартів. Співпраця з розвинутими країнами, укладання міжнародних договорів в сфері інтелектуальної власності, проведення прес-конференцій, активний діалог між державною ланкою управління та її громадянами значно прискорить та покращить цей процес. Знання – це найцінніший ресурс, тому продукт інтелектуальної власності має охоронятися законом. Інтелектуальна власність приносить прибуток, лише коли вона ефективно охороняється державою.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
2. Закон України Про охорону прав на знаки для товарів і послуг(Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1994, N 7, ст. 36) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3689-12>
3. Валле В. «Парадокси права інтелектуальної власності». / В. Валле. – К.: Освіта України, 2010. – 135 с.
4. Невінчаний І.С. Світовий ринок об'єктів інтелектуальної власності / І.С. Невінчаний // Вісник Дніпропетровського університету. Економіка. – 2009. – № 3(2). – С. 178-184.
5. Соціальна відповідальність бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://uk.wikipedia.org/wiki/%>

PROBLEMS OF INNOVATION DEVELOPMENT IN UKRAINE

Solving many tasks of the national economy as a holistic economic organism directly depends on the activity of each enterprise. Innovative activity of business entities is of particular importance for the development and self-regulation of the economic system.

In economically developed countries, 85-90% of GDP growth is ensured through the export of high-tech products. In Ukraine, according to experts, the threshold level of the existence of an innovative model of the economy is determined by 40% of innovation, and the actual level of economic growth through technological innovations in the Ukrainian economy varies in the range of only 5-10% [1]. The urgent need for radical changes in the national innovation system is urgent.

The urgent need for radical changes in the national innovation system is urgent. Traditional science and technology policy, the limited effectiveness of which in solving the problems of modernizing the economy has been proven, in developed world countries has long since yielded to an innovative policy aimed at introducing innovations into practice and obtaining commercial income. Implementation of these changes is impossible without increasing the efficiency of the functioning of individual enterprises, whose activities are aimed at the production of high-tech products in order to profit. An important condition for the sustainable and self-supporting development of innovation business is the creation of special mechanisms for its support by the state.

Innovation policy is a holistic approach, which is based on both the creation and practical use of knowledge and the commercial impact of new technologies [2]. The development of innovation policy for Ukraine is a particularly topical issue, as the indicators of the science industry of most domestic industries are significantly lower than in the EU and the US, despite the high scientific potential.

Recently, there are government programs in Ukraine that announce the transition of the economy to the innovative way of development, state support of innovation activity; the draft Innovation Code of Ukraine is considered; discusses the creation of a national venture company. Despite the fact that both the Ukrainian government and academics agree that the innovation process is in an unsatisfactory state, significant progress has not been made in this area for many years.

Thus, over the past 15 years, the use of scientific research results of domestic scientists in the field of innovative activity of neighboring countries has increased, the use of the potential base of innovative activity objects in Ukraine is decreasing and the number of innovative enterprises is decreasing. It should be noted that among the countries of the European Union, Portugal has the lowest indicators of innovation activity – 26% and Greece – 29%, but even these indicators are twice as high as in Ukraine. Compared to leading countries such as the Netherlands (62%), Austria (67%),

Germany (69%), Denmark (71%) and Ireland (74%), this gap with Ukraine is almost five times [3].

Innovative economy requires a high level of science that provides for the development of new developments, a system of market testing and the selection of cost-effective developments, as well as mechanisms for organizing new production on their basis. Effective innovation activity is possible only on condition of mutually beneficial partnership between the state and business. Separate either the state or the business is not able to translate the economy into an innovative way.

World experience shows that the financing of research and development is carried out at the expense of the state, business participation is limited to a small number of specific orders. Organization of production is the prerogative of business, the state predominantly acts as a regulator.

Innovative policy of the state should be aimed at increasing the efficiency of enterprises, whose activities are focused, first of all, on the production of high-tech products. Measures to support, stimulate innovation, create (change) the appropriate regulatory framework, and create an adequate management system based on the principles of innovation management should include support for small and medium-sized businesses. In order to introduce an innovative variant of economic development, it is necessary, in our opinion, to begin with identifying the state's economic priorities in innovation activity, developing mechanisms for partnership with business in the innovation sector.

REFERENCES:

1. Burlaka V. Priorities of Innovation Development in the Ukrainian Economy / V. Burlak // Business Bulletin. – No. 12 (199). – 2010 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ucci.org.ua/synopsis/dv/2010/dv1012131.ua.html>.
2. Semenov AS, Venture financing of innovation activity / A.S. Semenov, A.I. Kashirin // Innovations. – 2006. – No. 1 (88). – P. 29-37.
3. About the Recommendations of the Parliamentary Hearings on the theme: «The Strategy of Ukraine's Innovation Development for 2010-2020 in the context of Globalization Challenges»: Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine // Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine. – 2011. – No. 11.

Коновал А.В.

студент

*Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

СПОЖИВЧИЙ КОШИК СЕРЕДНЬОСТАТИСТИЧНОГО НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ТА ІНШИХ КРАЇН

У сучасному суспільстві держава багато вирішує що необхідно середньостатистичному жителю України, тому має місце дослідження споживчого кошика. Наразі, ця тема досить актуальна в нашому суспільстві, ми

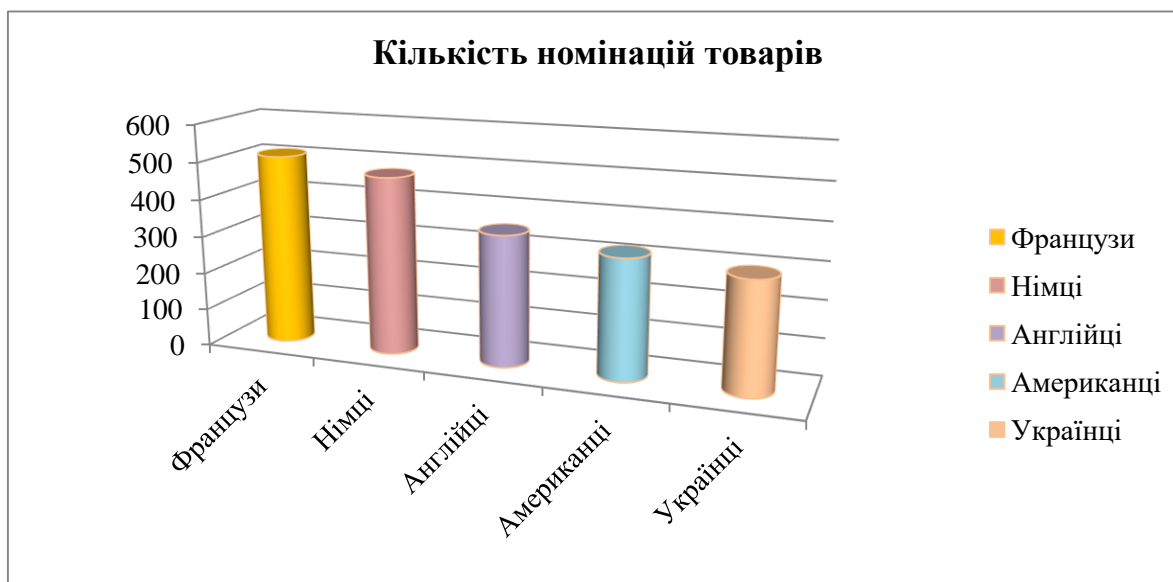
повинні бути ознайомлені з нашими правами та обов'язками як громадяни. Актуальність пов'язана з тим, що на даному етапі розвитку нашої країни наш споживчий кошик – показник бідності, в той час коли в європейських країнах він – показник нормального рівня життя. Зумовлено це тим, що на сьогоднішній день не враховується багато аспектів та реалій нашого життя, нам пропонують послуги та товари за занадто застарілими стандартами. Склад споживчого кошика українця було прийнято ще у 2000 році постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» [2]. Тому, метою нашого дослідження є дослідження споживчого кошика українця станом на 2018 рік в порівнянні з рівнем та позицією найменувань у споживчих кошиках держав світу.

Згідно із визначенням А. Г. Загороднього і Г. Л. Вознюка [3, с. 1072], «споживчий кошик – це набір продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг для основних соціальних і демографічних груп населення». У словнику економічних термінів під редакцією А. Н. Азріліяна споживчий кошик характеризується як зразковий розрахунковий набір, асортимент товарів, що характеризує типовий рівень і структуру місячного (або щорічного) споживання людини (або родини) [4 с. 1280]. Аналізуючи наведені визначення, можна відзначити, що споживчий кошик – це певний індикатор, який показує рівень місячного виживання окремої особи або родини; мінімальний список товарів та послуг, ціна яких вираховується в співвідношенні до їх мінімальної вартості. Насправді, наш прожитковий мінімум не співпадає з реальним, отже не показує справжніх запитів населення на товари та послуги. Офіційний прожитковий мінімум дорівнює 1780 грн, а справжній приближається до 4000 грн. Тобто, уряд робить «подвійний підрахунок» – офіційного та реального споживчого кошика.

Ось, що нам передбачено в споживчому кошику державою: телевізійний зв'язок аналогового телебачення; переплата видань, вісників, стаціонарного телефону, листів та підручників (6 шт. в рік.); вершкове масло замінюють у списку для працездатних жителів на позицію маргарин – 2 кг на рік; до 2 кг сала, 8 кг м'яса (свинини) та 9 кг ковбаси. З одягу, пропонують узгодити: один костюм, краватку, светр, одні штани на рік, з білизни – 6 трусів, 2 футболки, 1 плавки та 10 пар панчішок; жінкам- 6 трусів, 2 бюстгальтери, 2 футболки; дві пари синтетичних колготок на 2 роки та одні штани на чотири роки; взуття – пара черевиків на 2 роки, зимові чобітки на 3 роки. З засобів гігієни та медикаментів – 2 зубні щітки, одні парфуми, один гребінець, туалетний папір 12 штук, 150 г вати, два бинти, 2 жарознижувальні засоби, 7 пластирів та лише один дитячий крем. Також у переліку наявні 4 стрижки на рік. Про міжміські чи міжнародні поїздки не піклуються, включаючи лише приміські поїздки до 50 км. Розширення списку і показників споживчого кошика призведе до зростання всіх соц. виплат, передусім прожиткового мінімуму, пенсії та мінімальної зарплатні. Досліджуючи споживчий кошик нашого населення, складно повірити, що хоч хтось зможе прожити за нього. На базі даних по споживчому кошику та споживчому бюджеті розраховують дані, такі як мінімальна зарплатня і мінімальна пенсія. Спад купівельної здатності призвів до того, що найбільшою сферою витрат бюджету наших громадян є продукти харчування, на них

виділяється 63,5%, а ось 11,2% йде як оплата за комунальні послуги. Залишки це третина коштів йде на задоволення інших потреб населення. Такі пропорції сильно розбігаються з тим, як і на що витрачає гроші населення Європи.

Поняття споживчого кошика є у більшості державах світу. Але ці «кошики» мають окремі національні риси. споживчий кошик американців налічує 320 продуктів і послуг, француза – 510, англійця – 350, німця – 475. Український споживчий кошик нещодавно був розширений до 297 номінацій товарів. Складемо діаграму щоб порівняти кількість номінацій товарів.



Наприклад, споживчий кошик британця передбачає не тільки витрати на інтернет, а й квитки на спортивні змагання, та навіть послуги догляду за садом. Для німців держава передбачає купівлю фотоапаратів та камер, а ще держава дбає про населення і вносить до списку тонометр. Французи додають додаткові послуги цирульника, косметичні засоби і їжу для тварин. Американцям дають можливості купляти тютюнові вироби та горілчані напої, також до їх споживчого кошика включені трати на мобільний та комп'ютерний зв'язок. До цього ж, спеціалісти визначають, що найкраща структура споживання – це коли на їжу витрачається до третини прибутку, а на непродовольчі товари – 45% і решта – різні послуги. В українському ж споживчому кошику більша частка прибутків (більш ніж 60%) витрачаються на харчі, а про більшість непродовольчих товарів та послуг не згадують загалом. В США, норми споживання рахуються за рівнем середньомісячної зарплати індивідуально для кожного. Прожитковий мінімум складає приблизно 60% від щомісячного прибутку. У США людина з прибутком у 850-950 доларів одразу одержує соц. допомогу від уряду. Вираховується певний комплект товарів і послуг для кожного жителя, що живе в певному штаті. Показником, який практикують при підрахунку такого типу споживчого кошика, в США слугує індекс споживчої ціни, що показує середній рівень співвідношення цін і товарів індивідуально для людини за певний термін часу. Принцип США укладено в спостереженні за рівнем життя населення, і, якщо прожитковий мінімум не дотягує до певної позиції, держава одразу виділяє дотацію, але бензин, горілчані вироби та тютюн туди не входять. Споживчий кошик США на

2013 налічував до 300 найменувань, де найбільший процент – харчові продукти, але найцікавіше, що в ньому є витрати на бензин, тютюн, горілчані напої та їжу поза домом. Прожитковий мінімум у Франції – це дохід, що перевищує 50% від середньої зарплати по всій державі. У Франції склад кошика – показник нормального рівня життя, який щорічно міняється. Найменувань у споживчому кошику Франції понад 510, кошик служить визначенням індексу цін і інфляції, від яких визначають мінімальний розмір трудової оплати. В кошик французів вписують: вино, відвідини кафе, відвідування спа-салонів. Федеральне відомство Німеччини ретельно стежить за рівнем життя своїх жителів і вносить певні зміни в дані про перелік продуктів і послуг. Кожні 5 років опитується близько 60 тисяч сімей, з'ясовується розмір їх доходів у порівнянні з витратами. Щоб визначити, як живе німець, необхідно зазирнути до споживчого кошика Німеччини. Складений він відповідно до вподобань та симпатії жителів країни. При цьому звертається увага на різні соц. групи: багатодітні родини, матері-одиначки, пенсіонери, сироти. Забронувати піцу, скористатися послугами спорт-клубу та спа-салону, придбати напівфабрикати, різну випічку, спечену по домашньому – це малий перелік того, що входить в основний список. Кожні 5 років оновлюється список споживаних продуктів, оскільки багато що виходить з ужитку, як, наприклад, впав попит на продукти в скляних банках і зріс на напівфабрикати. А ось, контрацептиви входять у будь-які кошики світу. Отже, прожити на наш споживчий кошик можливо – хоч у ньому чимало вуглеводів, але вдвоє менше стандарту – білку, риби та різних круп. З дослідженої діаграми, ми бачимо, що Україна знаходиться на останньому місці по кількості найменувань товарів та послуг у споживчому кошику. До вирішення проблем пропонуємо: по-перше, якісно дослідити потреби, зробити соціальне опитування стосовно вподобань різних прошарків населення, по-друге, інші країни розвиваються значно швидше через те, що держави – лідери постійно досліджують та оновлюють знання про потреби та вподобання свого населення, в нашій країні останнє оновлення було ще у 2000 році, по-третє, необхідно об'єктивно оцінити споживчий кошик, тому що від нього залежить прожитковий мінімум, мінімальна зарплатня, мінімальна пенсія та рівень життя українців.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Писаревська, А.К. Основні аспекти формування споживчого кошика в Україні / А.К. Писаревська// Формування споживчого кошика – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://biblio.umsf.dp.ua/jsui/handle/123456789/1563>
2. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення: Постанова КМУ № 656 від 14 квітня 2000 р. / – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=656-2000-%EF&check=4/UMfPEGznhhVsC.ZiO7h8z RNI4KYs80msh8Ie6>
3. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
4. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н.Азрилияна. – 5е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.

Liutenko Daria

*Student Faculty of Management and Marketing,
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”*

Kornitska Yulia

*Department of the English Language
of Humanities Orientation № 3
Associate professor
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”
Kyiv, Ukraine*

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN UKRAINE

In today's globalized economy, an increase in integration processes and deepening crisis, the practice of implementing CSR in business activity becomes widespread, as an important and urgent matter.

Analysis of the implementation of CSR principles in Ukrainian business and their influence on companies' competitive position in the global arena.

Nowadays, in Ukrainian industrial and business sphere, definition «corporate social responsibility», or CSR, is interpreted through improvement of staff efficiency, honest business, protection and respect for human rights, taking care of society and environmental issues that results in implementation of environmental projects and participation in regional development programs. Moreover, following all the above highlighted point contributes to sustainable development, including health and social welfare.

The main points of Ukrainian CSR business correspond to the principles of the Global Compact, the relevant documents of the European Union, the Ukrainian law and are published in the Memorandum of CSR.

Global Compact – a voluntary international initiative that encourages big and small companies to develop socially and environmentally oriented measures, and to report on their activities in this area. The global network of the UN Global Compact has more than 13,000 participants from 185 countries. Ukrainian LAN is part of the UN Global Compact and launched in the country in 2006. In Ukraine, about 200 companies and organizations have become signatories of the Global Compact.

In Ukraine, December 16, 2005 in Kiev, a Memorandum of social responsibility in Ukraine has been signed, according to which 34 Ukrainian companies pledged to stick to the basic principles of the Global Compact – «Kyivstar» Insurance Company «Illichivskie», «TNK-BP Ukraine» «Microsoft Ukraine» and others; association – Ukrainian National Committee of International Chamber of Commerce, Association of Cities and communities of Ukraine, Television Industry Committee, Ukrainian Quality Association, All-Ukrainian public association of entrepreneurs «New Formation» and others.

Since 2017 «1+1 Media» introduced a new strategy of corporate social responsibility, which is to allocate five priorities: happy employees, high quality

education, healthy nation, a clean environment and the protection of copyright. The company has started developing CSR projects back in 2013.

One of the key mechanisms for implementing CSR – is to prepare social reports containing information about the activity of organizations in the social and environmental areas.

In Ukraine, the keeping of non-financial (social) reporting only started. Company «Energoatom» have published their non-financial report in 2016. It is the first in Ukraine a separate non-financial report, which was prepared by the state enterprise standards GRI.

Newcomers in this area are Ukrainian company CSR leaders in the domestic market: «System Capital Management», LLC «D.TEK», «Kyivstar», «Nemiroff Holding» concern «Nico» and «Obolon» Trading Network «Watsons» Company «METRO Cash & Carry Ukraine», «First Ukrainian International Bank», «UkrSibbank».

The introduction and implementation of the concept of CSR will allow Ukrainian enterprises to increase the competitiveness of our country in the international arena and to improve the integration process with the European community, expand mutually beneficial investment cooperation with foreign partners. Another important point is the development of staff, which not only prevents turnover, but also brings you the best specialists in the labor market. Social indicators affect the reputation of the company twice as much as economical once, and in the long term that would increase its market share and significantly increase profitability through customer loyalty to the production of socially responsible companies.

REFERENCES:

1. Halchak JR Social Responsibility in market conditions / JR Halchak // Proceedings of the National University «Lviv Polytechnic» «Problems of Economics and Management». – 2011. – № 698. – S. 140-146.
2. Seryohyna A. Social responsibility of business: Formation problems in Ukraine [electronic resource] / A. Serëhyna // Sustainable Business. – Access to the publication: <http://www.csrjournal.com/akcent/3060-socialnaya-otvetstvennost-biznesa-problemy-formirovaniya-v-ukraine.html>
3. L. Korniychuk economic growth and sustainable development / L. Korniychuk // Economy of Ukraine. – 2008. – № 3. – P. 84-92; № 4. – P. 82-91.

Мардус Н.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна

ПРИНЦИПИ ЗАБЕСПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ І ЇХ СИСТЕМАТИЗАЦІЯ

Внутрішній ринок, як і будь-який об'єкт соціально-економічного характеру має здатність до розвитку.

Під розвитком потрібно розуміти циклічний процес змін якісного та / або кількісного характеру, обумовлених дією внутрішніх та зовнішніх факторів, що сприяють переходу об'єкта (системи) з одного стану в інший, підвищенню життєздатності системи та її спроможності чинити опір руйнівним впливам середовища, а також потребує належного керування задля збереження цілісності та стійкості даного об'єкта або системи.

Враховуючи відповідність процесів, що протікають на внутрішньому ринку товарів, розвиток внутрішнього ринку товарів є процесом кон'юнктурних та структурних зрушень у сукупності економічних відносин на внутрішньому ринку, що проявляються у зміні ринкової рівноваги, відбуваються під впливом змін умов здійснення товарно-грошового обігу та носять циклічний характер, спрямовані на підвищення стійкості внутрішнього ринку до деструктивних впливів, що потребує певної стабілізуючої ролі держави.

Розвиток будь-якої системи чи об'єкту відбувається в умовах, коли практика його здійснення значно випереджає теоретико-методологічний базис, що вказує про наявність проблематики – відсутність методологічної бази розвитку внутрішнього ринку товарів.

Дослідження розвитку процесу забезпечення внутрішнього ринку не є предметом дослідження багатьох учених. Проте, більш глибокого опрацювання потребують принципи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, що формують систему забезпечення і методичні підходи, які використовуються в процесі забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

База забезпечення поєднує в собі концептуальний та організаційно-діагностичний компоненти. Саме концептуальний компонент включає в себе принципи формування системи забезпечення і методичні підходи, що використовуються в процесі забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів (для оцінки розвитку, визначення впливу зовнішніх факторів, забезпечення розвитку, оцінки забезпечення), методи забезпечення. Цей компонент формує методичну базу для забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

Методична база забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів включає сукупність принципів забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, методичних підходів, без яких сам процес забезпечення є неможливим, а також методів забезпечення.

Перш за все, доцільно дослідити принципи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів. Слід зазначити, що термін «принципи» означає основні вихідні положення певної наукової системи.

У науковій літературі поняття «принцип» розглядають як основне вихідне положення якої-небудь наукової системи чи теорії; як основоположну особливість, спосіб створення або здійснення чогось.

У науці принципи – це загальні вимоги до побудови теорії, сформульовані як те первинне, що лежить в основі певної сукупності фактів.

Принцип – це керівна ідея, основне початкове положення теорії, вчення, науки. Радикальні зміни основних компонентів змістовної структури науки висуває вимоги до нових принципів пізнання [1-4].

У сучасній методології науки принципи є структурними елементами теорії початкової стадії (поняття, закони, постулати, принципи тощо). Тобто принципами є основні теоретичні правила і вихідні положення, якими керуються у процесі діяльності [2].

При характеристиці різноманітних систем принципи відображають ті суттєві характеристики, що відповідають за правильне функціонування системи, без яких вона не виконувала б свого призначення.

У результаті дослідження було систематизовано принципи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, які формують його методичну базу. Встановлено, що сукупність принципів забезпечення розвитку внутрішнього ринку повинна бути побудована наступним чином: загальні принципи побудови системи; принципи розвитку внутрішнього ринку товарів; принципи процесу забезпечення.

Всі перераховані принципи було систематизовано автором і відображено на рис. 1.



Рис. 1. Принципи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів
Систематизовано і складено автором

Сукупність принципів забезпечення розвитку внутрішнього ринку на нашу думку повинна бути побудована наступним чином:

- 1) принципи побудови системи;
- 2) принципи розвитку внутрішнього ринку товарів;
- 3) принципи процесу забезпечення.

Саме дотримання цих принципів дозволить побудувати систему забезпечення, створити умови для динамічного розвитку внутрішнього ринку товарів та необхідних перетворень в процесі забезпечення розвитку.

Так, за результатами дослідження встановлено, що принципи забезпечення внутрішнього ринку товарів формують його методичну базу, яка включає сукупність принципів забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, методичних підходів, без яких сам процес забезпечення є неможливим.

У результаті дослідження було визначено і систематизовано принципи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів і встановлено, що сукупність принципів забезпечення розвитку внутрішнього ринку, на нашу думку, повинна бути побудована наступним чином: загальні принципи побудови системи; принципи розвитку внутрішнього ринку товарів; принципи процесу забезпечення.

Дотримання цих принципів дасть змогу створити умови для динамічного розвитку внутрішнього ринку товарів та необхідних перетворень в процесі забезпечення розвитку при побудові системи забезпечення.

На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у дослідженні розвитку процесу забезпечення внутрішнього ринку з метою визначення принципів забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів і розробці методичних підходів щодо процесу забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

Результати даного дослідження доцільно використовувати при розробці методологічного базису забезпечення розвитку внутрішнього ринку і враховуючи його зростаючу роль у функціонуванні національної економіки є перспективою подальших досліджень.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Костецька Н.І. Систематизація принципів планування діяльності підприємства / Костецька Н.І. // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Випуск 12–1. – С. 143–147.
2. Верхоглядова Н. І. Принципи забезпечення економічної безпеки регіону / Н. І. Верхоглядова, І. В. Олініченко. // Ефективна економіка. – 2013. – № 9. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_9_3.
3. Шуршин В. О. Принципи формування системи індикаторів і показників економічної безпеки України / В. О. Шуршин // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. – Вип. 12, ч. 2. – Кіровоград: КНТУ, 2007. – С. 376–380. – (Серія «Економічні науки»).
4. Чорний В. В. Принципи забезпечення конкурентних переваг залізниць України на ринку вантажних перевезень / В. В. Чорний // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 9. – С. 123-127. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2012_9_30.
5. Мардус Н.Ю. Систематизація принципів забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів / Н.Ю. Мардус // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки» В. 29, Ч. 1. – Херсон: Херсонський державний університет. 2018. – С. 106-109.

Плясецький В.В.
студент
Сумського державного університету
Науковий керівник: Зайцев О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і підприємництва
Сумського державного університету
м. Суми, Україна

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

На сьогоднішній день в Україні посилюється напрям економічного розвитку. Зараз постають питання стосовно вирішення проблем конкурентоспроможності фірм, продукції, країни цілком. За необхідності пристосування належних товарів вітчизняних підприємств по відношенню вимог світового ринку та Європейського Союзу, продуктивного вивозу послуг та товарів країни на підґрунті глобалізації, популяризуються основні дослідження конкурентоспроможності фірм України та опрацювання завдань стосовно їхнього зростання. Гідний рівень здібності перевершити суперників у заданих умовах являє собою головною домовленістю інтеграції країни у простір економіки в ролі паритетного учасника інтернаціональних економічних стосунків.

У з'ясуванні чинників розвитку зовнішньої та внутрішньої конкурентоспроможності, суперечливість та особливості прогресу економіки нашої країни в умовах значної втрати частини національного ринку та скорочення зовнішньоторговельного обігу, спричиняють суттєві корективи. Новітній шаблон світового піднесення створюється під дією масштабних технологічних перемін. Такі зміни у галузі робототехніки, інформаційно-комунікаційних технологій, нанотехнологій суттєво збагатили перспективи країн з рішенням задач особистого розвитку економіки, підняття рівня добробуту та якості існування населення, що у свою чергу постали в ролі стратегічної частки майбутньої стабільності. На фоні кардинальних інноваційних трансформацій у всіх сферах громадського життя, перетворення технологічних угод та переходу до постіндустріального товариства, відзначається загострення змагань міжнародної конкуренції та формування новітніх рис зростання економіки. На жаль, Україна досі перебуває у коловороті постійних структурних криз, а саме: соціальної, політичної, економічної, енергетичної, які блокують подібний аспект розвитку, що призвів би у майбутньому до зростання економіки держави, забезпечив національну безпеку та визначив у перспективі формування конкурентоспроможної країни.

На Всесвітніх економічних з'їздах, в парламентах, в економічних та інтернаціональних фінансових організаціях, в науковому колі, в урядах головних країн світу, досить активно обговорюється присутня проблема. Через загострення суперництва за збут товарів та посаді на ринку, підштовхує країн на розшук нових можливостей для виготовлення більш доброякісної продукції.

Невисокий ступінь конкурентоспроможності економіки України визначається застоєм розвитку та невмінням виокремити пріоритети при будові інформаційного суспільства, яке потроху набирає обертів у більшості країн світу. Наша держава натрапила на питання, які пов'язані з інфляцією, зниженням потреби на експортні товари та руйнуванням фінансової системи. Ми впевнені, що конкурентної поведінки порізно від фінансової, аграрної чи промислової бути не може. Проте конкурентоспроможність України відзначається існуючій в ній конкурентоспроможністю підприємств і галузей.

На сьогодні можна виділити проблеми, що свідчать про відставання нашої країни у конкурентному оточенні на ринку, а саме:

- неприсутність науково-обґрунтованої урядової індустріальної політики та порядку державного управління конкурентоспроможністю;
- невисока дія господарських реформ на макроекономічній сходинці;
- ігнорування щодо посилення належного втручання країни в регулюванні та управлінні ідеї «економічного етатизму» [1];
- знехтування питань щодо якості як чинника підняття рівня конкурентоспроможності у зазначених завдань трансформації економіки;
- незначне фінансування науково-експериментальних розробок;
- занепад технологізації індустріального експорту.

На нашу думку, задля отримання поштовху до відновлення потенціалу економіки України та створення належних умови конкурентоспроможності держави країни, потрібно створити сучасний макет економічної системи, що у свою чергу зобов'язаний базуватися на соціалізації господарства, зростанні частини урядової власності та підвищення її значення у керуванні процесами створення економічної могутності. Отже, для забезпечення оновлення виробничих сил та гідного вдосконалення економіки, діяльності вітчизняних виробництв, стратегічним вирішенням проблем стануть:

- допомога розповсюдженню різноманітних видів кооперації;
- організованість сталих ринків збуту;
- зростання ступеня внутрішнього ринку використання індустріальної продукції;
- діяння інвестиційних процесів у сфері виробництва;
- постійне фінансування державних програм та зростання розміру державних закупівель;
- забезпечення ширшого вибору номенклатури та асортименту індустріальної продукції;
- піднесення інтелектуальної пишності та виробництва новітнього організаційного потенціалу;
- введення нового, більш сучасного технологічного устаткування та оновлення речової бази індустріальних виробництв.

Можна стверджувати, що введення у практичну дію вище запропонованих завдань щодо розвитку економіки України, забезпечить поштовх у більшості економічних сфер на підніжжі активізації інтелектуального та інноваційного

здібностей та призведе до прориву формування в нашій країні конкурентоспроможних міжорганізаційних конфігурацій.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Економічна теорія: Підручник / За ред. В.А. Предборського. – К.: Кондор, 2003. Режим доступу: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/KNIGI/KONDOR/EKONOM_TEORIA_2003.pdf

Свидрук І.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту*

*Львівського торговельно-економічного університету
м. Львів, Україна*

МОЖЛИВОСТІ КРЕАТИВІЗАЦІЇ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Домінуючими секторами національної економічної системи залишаються сьогодні представники третього і четвертого економічних укладів, адже частка підприємств добувної та переробної промисловості складає майже 90% загальної кількості промислових підприємств. Попри численні декларативні заяви на вищих щаблях управлінських інституцій про надзвичайні здобутки вітчизняної економіки у технологічних галузях, частка підприємств, які можна віднести до п'ятого технологічного укладу – приладобудування, ІТ-галузі, хімічна промисловість – хоча і збільшується доволі високими темпами, однак складає лише 6,3% загалу. Щодо високотехнологічних секторів економіки, здатних забезпечити нашій державі технологічний «прорив», то вони все ще не займають у промисловому розподілі належної позиції. Більше того, проведений Європейською комісією незалежний аудит української науково-інноваційної системи підтвердив високі ризики для України потрапити у число країн-дауншифтерів через закоренілість традиційних форматів промисловості, відсутність інституційної координації інноваційного розвитку, а також через вкрай недосконалу дослідницьку інфраструктуру [5]. До подібних висновків схиляють і результати міжнародного рейтингування European Innovation Scoreboard, згідно якого українська економіка потрапила у групу «Скромні новатори» (індекс 0,19) із відставанням від групи «Помірні новатори» в 1,6, групи «Сильні новатори» – в 3, а групи «Лідери» – в 4 рази [4].

Глобальні економічні перетворення у постіндустріальному суспільстві, розвиток і становлення високотехнологічних галузей забезпечуються переважно за рахунок конвергенції технологій на перетині звичних секторів економіки, розширюючи підґрунтя для креативних розробок «проривних» технологій. Сучасна світова агропромисловість спрямовує основні потоки креативної пошукової діяльності у напрямках агробіотехнології, пов'язаних із генетичною модифікацією та маркерною селекцією сільгоспкультур, створення біодобрив та біологічних середників захисту рослин, побудови екологічних систем

агроекономіки. Вітчизняний агропромисловий сектор, частка якого у національній економічній системі становить понад 14%, системно координує креативні зусилля господарств-інноваторів із діяльністю Національної академії аграрних наук (НААН). Зокрема, НААН забезпечує організацію проведення фундаментальних і прикладних наукових досліджень з питань розвитку галузей агропромислового комплексу, використання природних ресурсів, охорони навколишнього природного середовища, соціального розвитку сільських територій [2]. Наукові дослідження забезпечують технологічне переоснащення рослинництва (включаючи меліорацію і механізацію), тваринництва і ветеринарної медицини.

Науково-технічні проекти НААН у 2013–2017 рр. здійснювалися за такими напрямками: 1) генетика і селекція високопродуктивних сільськогосподарських культур і тварин; 2) системна біотехнологія захисту рослин та розробка багатофункціонального агрохімічного препарату для підвищення стійкості рослин до несприятливих умов навколишнього середовища; 3) якісна і безпечна продукція рослинництва і тваринництва для продуктів харчування і промислової сировини; 4) впровадження технології виробництва для лікувально-профілактичного харчування; 5) системи дистанційного моніторингу стану посівів сільськогосподарських культур.

Протягом 2015–2017 рр. НААН в цілому забезпечила продуктивне використання коштів державного бюджету у загальному обсязі 64,0 млн. грн, спрямованих на наукову і організаційну діяльність, отримавши прибуток від комерціалізації НДР у сумі понад 129,1 млн. грн. Незважаючи на щорічне зменшення видатків за бюджетною програмою КПКВК 6591020 «Наукова і організаційна діяльність» (2015 р. – на 18,1%, 2016 р. – на 28,0%, 2017 р. – на 23,2%, було виконано понад 3 тис. НДР, з яких 1660 втілено у конкретні інноваційні продукти чи технології [2].

Водночас результати комерціалізації НТР у агропромисловості складають менше 1% загального обсягу виробленої продукції, що жодним чином не корелюється із офіційним визнанням АПК високотехнологічною галуззю. Важливим чинником гальмування креативного розвитку АПК є надзвичайна відсталість матеріально-технічних ресурсів агровиробництва. Зокрема близько 70% використовуваної сільгосптехніки є уживаним імпортом, особливо це стосується дрібних і середніх фермерських господарств. Крім того, негативно впливає на рівень оновлення галузі необхідність імпорту мінеральних добрив і засобів захисту рослин, особливо з огляду на неможливість функціонування відповідних вітчизняних підприємств через тимчасову окупацію та військові дії на сході України. Отож, успішне технологічне переоснащення галузі, перехід на високотехнологічне виробництво, створення вітчизняної брендової техніки і подолання високої залежності від імпорту ресурсів видається основними передумовами «проривного» сценарію розвитку АПК.

Сьогодні на внутрішньому та світовому ринках перспективним напрямом є виробництво і реалізація органічних екологічно чистих продуктів харчування. НААН активно проводить науково-дослідницьку діяльність, що дозволяє активно розповсюджувати розроблені ним інноваційні технології вирощування агрокультур. Констатуємо доволі високий рівень інноваційної активності в

окремих регіонах, все ж доводиться визнавати нерівномірність розподілу цього показника, оскільки агропромислові підприємства більшості областей України демонструють незацікавленість в трансфері нових знань і втіленні їх у власні креативні продукти.

Найчастіше результати власних наукових досліджень втілюються у практичну діяльність з вирощування зернових і агротехнічних культур, які відзначаються доволі високим рівнем прибутковості. Зважаючи на взаємозумовленість прибутковості підприємств АПК та ступеня їх науково-винахідницької діяльності в епоху постіндустріалізації, проблемі підвищення рівня пошукової активізації крупних агропромислових холдингів приділяється доволі багато уваги. Також вітчизняному АПК притаманна достатньо вагома тенденція надання переваги використанню (подекуди з попередньою адаптацією) зарубіжних креативних агротехнологічних розробок, агротехнічних, насінневих, кормових та інших ресурсів.

Ще одним успішним напрямком практичної імплементації результатів НДР у вітчизняному АПК є тваринництво. Диверсифікаційні програми успішних на сьогодні агропідприємств починались, здебільшого, з відмови від вузької спеціалізації вирощування зернових і технічних культур та закупівлі якісного молодняка і високопродуктивних технологій тваринництва. Зокрема, станом на 2016 р. понад 50% сільськогосподарських підприємств (у т.ч. невеликих фермерських господарств), які спеціалізувалися на вирощуванні худоби, використовували нові породи тварин, активно закуповували спеціалізовану техніку для тваринництва, близько третини з них впроваджували інноваційні технології виробництва молока й відгодівлі худоби.

Водночас суттєвою перешкодою креативної розбудови вітчизняного АПК є складність доступу підприємств сектору до фінансових інвестицій. Практично всі сільськогосподарські підприємства, плануючі продуктове чи технологічне переоснащення бізнесу, можуть розраховувати виключно на власні кошти чи на невеликі обсяги кредитування під доволі високі процентні ставки. Виключення із загальної практики спостерігаються лише у великих агропромислових комплексах і холдингових компаніях, які мають можливість отримувати державне субсидіювання інноваційних програм [2]. Так, у рослинництві у 2016–2017 рр. близько 90% підприємств фінансували науково-дослідницьку діяльність виключно за рахунок власних джерел, додатково залучали кошти державного бюджету близько 2%, а приймали участь у програмах кредитування – не більше 5%. Із загального обсягу інвестицій близько 67% коштів спрямовувалося на придбання основних засобів (в основному – на технологічне переоснащення підприємства), 28% – на придбання оборотних засобів (знову ж таки, йдеться про закупівлю елітного насіння та сучасних біодобрива і засобів захисту рослин). Решта 5% фінансових потоків спрямовувалися підприємствами АПК у фінансування власних наукових досліджень та розробок [1]. Серед підприємств тваринницької спеціалізації виключно на власні фінансові джерела розраховувало близько 78% підприємств, програмами бюджетного фінансування та кредитними ресурсами користувались, відповідно 13% та 9% підприємств [3].

Окремо слід відзначити серйозні прогалини інформаційної інфраструктури вітчизняного АПК та практично повну неможливість використання суб'єктами

господарювання інституційних можливостей доступу до інформації про креативні розробки у галузі та можливості їх упровадження. При цьому попри доволі високий рівень проведення всеукраїнських та міжнародних виставок, конференцій і симпозіумів, високу інформативність щодо передових технологій та інноваційних продуктів у галузі, вони переслідують, насамперед, чисто утилітарну мету просування певних брендів, тобто не можуть вважатися повноцінним і достатнім джерелом інформації для креативного оновлення зацікавлених підприємств АПК.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Звіт про діяльність Національної академії аграрних наук України за 2016 рік. – Київ: Аграрна наука, 2017. – 218 с.
2. Звіт про результати аудиту ефективності використання коштів державного бюджету на наукову і організаційну діяльність президії Національної академії аграрних наук України. Київ: Рахункова палата, 2017. – 51 с.
3. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. – Київ, 2015. – 336 с.
4. European Commission. Innovation Union Scoreboard 2017 [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2017_en.pdf.
5. European Commission. Main characteristics of national surveys 2017 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-statistical-reports/-/KS-TF-18-002?inheritRedirect=%2Fpublications%2Fstatistical-reports>.

Славкіна М.А.

аспірант

*Класичного приватного університету
м. Запоріжжя, Україна*

ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДРУНТЯ ТА СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Актуальність забезпечення економічної безпеки банківського сектору з кожним роком зростає. При цьому на державному рівні розробляються лише програми реформування цього сектору і стратегії розвитку. У жодному документі, який стосується банківської діяльності і національної безпеки визначення «економічна безпека банківського сектору» або споріднених з ним понять немає.

Більшість існуючих досліджень економічної безпеки банківського сектору є фрагментарними. У нормативно-правових актах також немає чіткого визначення цієї категорії. Хоча, безперечно, економічна безпека є складовою національної безпеки, особливо в сучасних умовах глобалізації.

При цьому у Стратегії національної безпеки України, яка була затверджена ще у 2015 р., про необхідність забезпечення економічної безпеки зазначається [1]. Дослідивши шляхи забезпечення економічної безпеки (деолігархізація, демонополізація, створення найкращих у Центральній і Східній Європі умов для інвесторів

тощо), робимо висновки, що цей документ складався на хвилі національного піднесення, викликаного революцією гідності, й носить суто декларативний характер. Жодних конкретних кроків щодо досягнення зазначених цілей ні в цьому, ні в інших нормативно-правових актах не визначено.

У Законах України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III [2] та «Про Національний банк України» від 20.05.1999р. № 679-XIV [3], які регламентують діяльність банківського сектору, також не дається тлумачення поняття «економічна безпека». При цьому в обох нормативно-правових актах наводиться перелік контролюючих та регулюючих заходів, що мають здійснюватися банками самостійно та Національним банком з метою управління банківським ризиком.

Спираючись на визначення провідних вчених, пропонуємо таку дефініцію категорії «економічна безпека банківського сектору» – забезпечення стану захищеності банківського сектору державою, Національним банком та кожною установою самостійно шляхом виявлення, попередження та усунення зовнішніх та внутрішніх загроз, і створення умов для сталого розвитку банківської системи. Пропоноване визначення, на відміну від існуючих, чітко визначає суб'єктів економічної безпеки та підкреслює важливість не лише забезпечення стану захищеності банківського сектору у певний період, але й вказує на пролонгацію заходів безпеки з метою створення умов для сталого розвитку банківської системи.

При цьому кількість загроз безпеці банківського сектору не зменшується, а, навпаки, має тенденцію до неухильного зростання. Серед основних загроз можна виділити такі: недосконале та мінливе законодавство, що регулює діяльність у банківському секторі; відсутність чіткого напрямку державної економічної політики через часту зміну влади; негативні впливи глобалізації та недостатню урегульованість інтеграційних процесів; низьку капіталізацію вітчизняних банків; значну експансію іноземного капіталу на вітчизняному ринку; продовження військових дій на Сході; незахищеність банківських внутрішніх мереж від хакерських атак; значні обсяги проблемних активів; низький рівень захищеності депозитних вкладень та висок вартість кредитів тощо.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року «Про Стратегію національної безпеки України» від 26.05.2015 р. № 287/2015. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>.
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
3. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 р. № 679-XIV. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=679-14>.

Туманова А.І.
студентка
Одеського національного економічного університету
Науковий керівник: **Волкова О.Г.**
кандидат економічних наук, старший викладач
Одеського національного економічного університету
м. Одеса, Україна

СУТНІСТЬ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Угода про асоціацію з Європейським Союзом є важливим кроком для України в процесі інтеграції нашої держави в світове господарство. При цьому результативність інтеграції у глобальний економічний простір залежить від темпу адаптації української грошово-кредитної політики до стандартів ЄС. У свою чергу, результат такої адаптації значною мірою потребує лібералізації валютного ринку. Валютну лібералізацію визначають як «поступове зняття валютних обмежень на поточні та фінансові операції платіжного балансу, а також зменшення втручання центрального банку та органів влади у функціонування валютного ринку» [1, с. 29].

«Потрійна» (макроекономічна, банківська та валютна) криза 2014–2015 років, яка стала причиною стрімкої девальвації гривні, показала, що фіксований валютний курс не здатен захистити національну валюту від знецінення. Тому в 2015 році було змінено монетарний режим та здійснено перехід до гнучкого курсоутворення, шляхом зняття валютних обмежень.

Концепція валютної лібералізації, яка була затверджена в 2016 році Національним банком України, передбачає проходження чотирьох етапів:

- I етап – спрощення операційної діяльності;
- II етап – лібералізація поточного рахунку та прямих іноземних інвестицій;
- III етап – лібералізація відтоку капіталу;
- IV етап – лібералізація інвестицій та кредитів населення за кордон.

На першому етапі було проведено дебюрократизацію та скасовано обмеження, які були додатково введені в 2014 році: відмова від збору пенсійного фонду з купівлі іноземної валюти та дозвіл на купівлю валюти населенням в будь-якому розмірі. Другий етап ознаменувався скасуванням таких обмежень на рух прямих іноземних інвестицій та рух коштів по поточному рахунку: знято правило 180 днів та правило обов'язкового продажу валютної виручки, спрощено процес репатріації інвестицій.

Завдяки першим двом етапам валютної лібералізації відбулося стимулювання економічного зростання та подальший розвиток валютного ринку і фінансової системи для підтримки цього економічного зростання.

На сьогоднішній день проходить III етап валютної лібералізації, який передбачає спрощення процедур для здійснення портфельних інвестицій та припливу боргового капіталу.

З огляду на те, що останній етап валютної лібералізації передбачає вільний рух коштів населення, держава має створити систему протидії неконтрольованому відтоку капіталу, що можливо в рамках впровадження рекомендацій ОЕСР з

протидії BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) [2]. Імплементация Плану дій BEPS, метою якого є протидія агресивному податковому плануванню, розмиванню податкової бази і виведенню прибутку з-під оподаткування, передбачає:

- введення правила про «контрольовані іноземні компанії»;
- боротьба зі зловживаннями у податковій сфері, зокрема порядку обміну інформацією і вимог до фактичної присутності;
- усунення зловживань щодо застосування угод про уникнення подвійного оподаткування;
- забезпечення відповідного порядку трансфертного ціноутворення;
- розроблення підходів до оцінки інформації відносно розмивання податкової бази та виведення прибутків зі сфери оподаткування [3].

На думку науковців, гострою проблемою для продовження процесу валютної лібералізації в Україні є заплутана та застаріла законодавча база: Декрет Кабінету Міністрів «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 1993 року та понад 100 регуляторних нормативно-правових актів, що обмежують можливості НБУ з проведення валютної лібералізації [4].

З цього приводу вкрай актуальним є прийняття Закону України «Про валюту і валютні операції» від 21.06.2018, який буде введений в дію 07.02.2019 року [5]. Новим законом передбачається чітка законодавча ієрархічна система, яка скасовує дію сотні нормативно-правових актів та визначає 4 базові документи: Закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про Національний банк України», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» й «Про банки і банківську діяльність».

Головним принципом Закону України «Про валюту і валютні операції» є принцип «дозволено все, що не заборонено законом». Закон скасовує індивідуальні ліцензії, граничні строки розрахунків за операціями зовнішньоекономічної діяльності, декларування валютних цінностей за кордоном та знімає валютний контроль за операціями, що не перевищують порогу фінансового моніторингу (150 тис. грн).

Поетапна лібералізація системи валютного регулювання та вдале її проведення має забезпечити фінансову відкритість за умов зваженого макроекономічного підходу. Безперечно, цей механізм має поєднуватися із одночасним технологічним розвитком національної промисловості, що у результаті зможе забезпечити сталий економічний розвиток в Україні.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Белінська Я. Можливості і наслідки валютно-фінансової лібералізації в Україні [Текст] / Я. Белінська // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 1. – С. 28–34.
2. Мінфін розробив дорожню карту реалізації Плану дій BEPS [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/249982923>
3. BEPS 2015 Final Reports [Electronic resource]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/ctp/beps-2015-final-reports.htm>
4. Валютна лібералізація – перехід до режиму вільного руху капіталу в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=60027584>
5. Закон України «Про валюту і валютні операції» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19>

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Аванесова Н.Е.

*доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету
будівництва та архітектури*

Власенко Д.О.

*студентка
Харківського національного університету
будівництва та архітектури*

Бекецький Р.М.

*здобувач
Харківського національного університету
будівництва та архітектури
м. Харків, Україна*

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ОПК НА РИНКУ ОЗБРОЄНЬ

В Україні існують реальні передумови для переходу галузі ОПК на інноваційний шлях розвитку. Насамперед, це високий рівень освіченості населення, досить потужний науково-технологічний потенціал та інтелектуальний капітал, представлений великою кількістю науковців з напрацьованим багажем передових унікальних методик за окремими напрямками, а також методологічних підходів та методів для прискорення інноваційного розвитку галузі ОПК.

Ринок озброєнь досить специфічний і характеризується певними особливостями, а саме: обмеженим списком країн-експортерів, які ведуть між собою жорстку конкуренцію; торгівля зброєю на основі міжурядових угод, оскільки торгівля зброєю належить державним монополіям; довгострокове зобов'язання країн-покупців зброї не тільки постачальникам зброї, але і поставкам ліній та інших витратних матеріалів; складність поставок військових засобів і систем їх забезпечення в масштабі військових формувань різних рівнів ієрархії; тісний взаємозв'язок між економічними, політичними, військово-стратегічними і іншими інтересами у визначенні пріоритетних партнерів в області озброєнь на світовому ринку.

Дослідження факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємств оборонної промисловості що призведено на ринку озброєння породило здатність виразити наступні чинники: економічні, політичні, військові, технологічні, ресурсні, товарні, інфраструктурні, соціальні, управлінські.

В наш час необхідним атрибутом будь-якої діяльності є використання інноваційної діяльності. Підприємство, яке не використовує досягнень науки, не в змозі вийти на лідируючі позиції або зайняти лідируючу частку ринку. Інтелектуальний капітал і є тією рушійною силою, яка здатна створити високотехнологічну, конкурентоспроможну продукцію. Перехід до економіки знань є фактором, що дозволить Україні вийти з кризового становища і досягти вищих показників.

Саме тому наразі, як і для більшості виробничих підприємств в межах національної економіки, для підприємств ОПК важливим фактором забезпечення власної конкурентоспроможності на ринку озброєнь є інтелектуальний капітал (рис. 1).

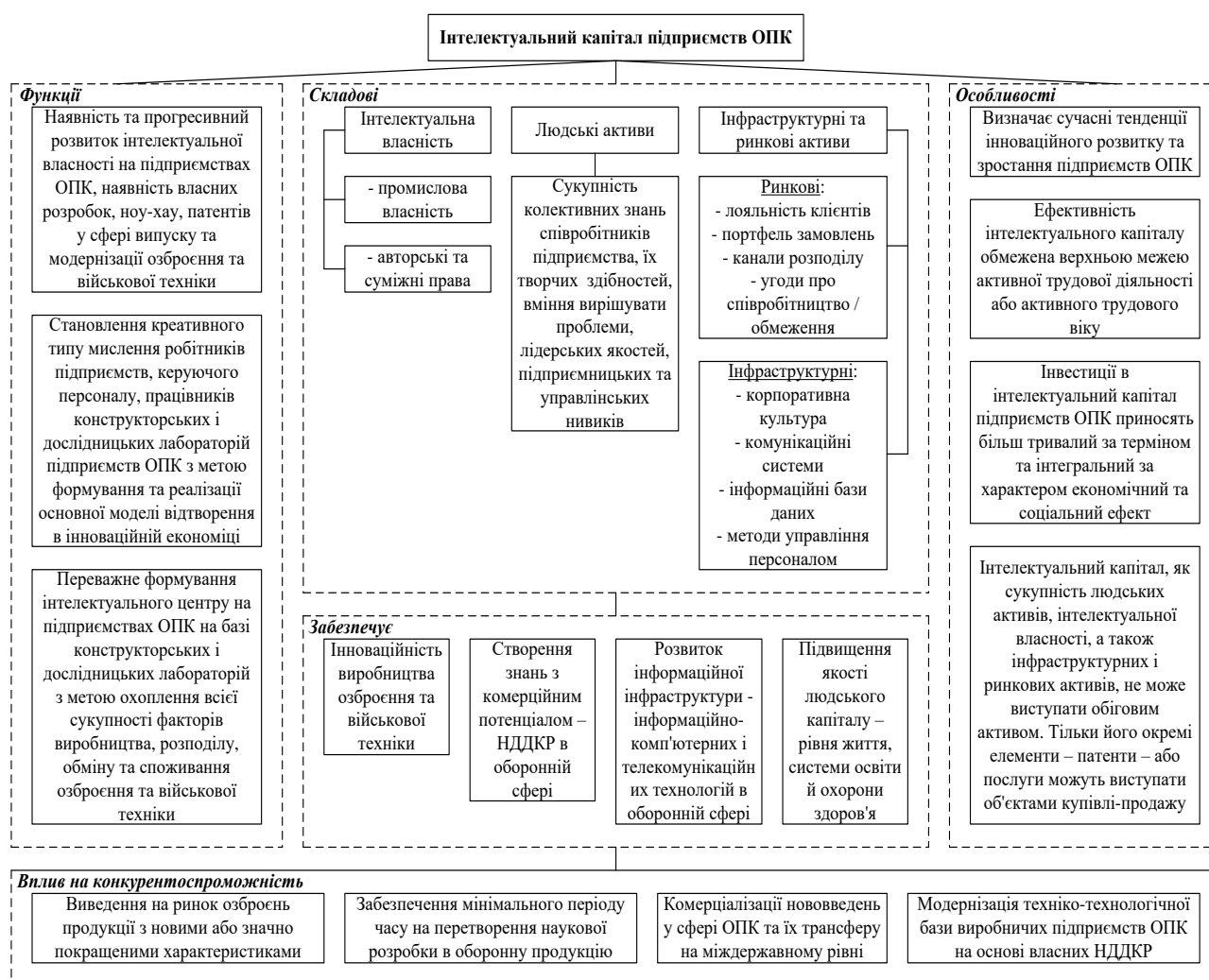


Рис. 1. Інтелектуальний капітал як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств ОПК на ринку озброєнь [1]

Інтелектуальний капітал є відносно новим поняттям, тому в економічній літературі немає узгодженості у визначенні цієї категорії. Дане поняття іноді ототожнюють з людським капіталом, людськими ресурсами, інтелектуальною власністю, інтелектуальними активами. Генезис самого виразу не є однозначним. За словами С. Казевич [1], елементи всіх концепцій інтелектуального капіталу можуть бути знайдені в публікації Дж. Ріка (1834 рік) під назвою «Соціологічна

теорія капіталу» [4, с. 65]. Е. Чемберлін, теж вивчав вплив ресурсів категорії інтелектуального капіталу, що знаходяться у власності компанії, на конкурентоспроможність і прибуток підприємства [2, с. 88].

З вище сказаного можна зробити висновок, що термін інтелектуальний капітал в загалом можна віднести до всіх нематеріальних ресурсів, що визначають цінність та конкурентоспроможність організації (підприємства). Інтелектуальний капітал, з точки зору людських ресурсів тяжко перевести у фінансовий еквівалент, тоді як для всіх інших активів організації існують стандартні критерії для визначення вартості.

У рамках проведеного дослідження було визначено, що інтелектуальний капітал є основним джерелом інноваційних ідей на підприємствах. Ефективне використання об'єктів інтелектуальної власності стає вагомим фактором конкурентоспроможності підприємства. Як свідчить зарубіжний досвід, саме інтелектуальні ресурси забезпечують динамічний розвиток економіки. У високо розвинутих країнах понад 50% економіки базується на інтенсивному використанні інтелектуального капіталу. Інтелектуальний капітал включає в себе три основні складові: людський, ринковий та організаційний, які тісно пов'язані між собою і плавно перетікають одне з одного. В економічно розвинених країнах світу частка висококваліфікованого персоналу становить 80-90%.

Для України також характерна наявність високоосвіченого населення, однак, згідно з останніми дослідженнями, частка науковців в Україні постійно зменшується. Основною причиною такого явища є недостатня мотивація як науковців, так і працівників [2; с. 88]. Із метою підвищення ефективності діяльності вітчизняних підприємств необхідно активізувати постійний управлінський вплив, що буде базуватись на інноваційній основі та факторах формування інтелектуального капіталу. Варто зауважити, що впродовж практично двох останніх десятиліть Україна продавала на світовий ринок значною мірою ще радянську зброю, адже під час розпаду СРСР вона володіла одним із найбільших арсеналів зброї, але на сьогодні вимоги до параметрів продукції озброєння на ринку кардинально змінюються. Серед високоточної зброї на світовому ринку найбільше користуються попитом засоби ураження, радіолокації та протиповітряної оборони. Україна є однією з 9 країн, що проектують та виробляють літаки. Експерти надають Україні 1-3 місця у світі у сфері розроблення та виробництва ракет, 3-6 місця – у сфері виробництва сучасних танків; 9-12 місця – у сфері проектування і виробництва бойових кораблів. Україна залишається світовим лідером у виробництві навігаційних систем і приладів, голівок самонаведення для ракет «земля-повітря», станцій радіотехнічного контролю, звукометричних систем артилерійської розвідки, виробництва універсальних радарів. Адміністративні фактори формування конкурентоспроможності вітчизняних підприємств оборонно-промислового комплексу на ринку озброєння охоплюють насамперед систему управління ОПК та ВТС на державному рівні; системи управління на рівні підприємств, що працюють у сфері озброєння.

Таким чином, підприємства не лише не в змозі профінансувати техніко-технологічне переозброєння, але й доволі часто не мають коштів для забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності.

Головними напрямками і формами діяльності держави в напрямку удосконалення управління галуззю є: стратегічне планування, координація і створення системи мотивацій розвитку ОПК у потрібному напрямі; створення стабільних і єдиних для всіх умов та правил виробничої діяльності; бюджетна підтримка та підвищення ролі державного оборонного замовлення; впровадження та вдосконалення планово-договірних індикативних методів управління ОПК. До інфраструктурних чинників забезпечення конкурентоспроможності підприємств на ринку озброєння слід зарахувати якість і доступність транспортних, страхових, інформаційних, ремонтних, супровідних, навчальних, виставкових послуг, що супроводжують купівлю-продаж озброєння на ринку.

Проблеми розвитку української економіки в трансформаційний період виявили неготовність більшості промислових підприємств держави до функціонування в нових – ринкових – умовах господарювання. Ефективність виробничої діяльності з позицій економіки підприємства визначається за такими групами показників, як: ефективність використання основних засобів; ефективність використання оборотних засобів; ефективність використання праці; ефективність використання матеріальних ресурсів; показники якості продукції; узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства.

Конкуренція має місце не тільки для отримання прибутку, а й для встановлення довгострокових економічних зв'язків з країною-імпортером зброї, яка при покупці машин або обладнання потребує послуг по ремонту та обслуговуванню такого обладнання і устаткування.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Аванесова Н. Е. Інвестиційна діяльність ОПК України: оборонно-промислові підприємства та їх значна роль // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2015. № 12. С. 68–72.
2. Аванесова Н. Е. Міжнародні стратегії оборонно – промислових підприємств у сучасних умовах господарювання // Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова Т.20. 2015. № 5. С. 88–93.
3. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия: монография. Харьков: ХНЭУ, 2006. 256 с.
4. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання: Монографія / Кириченко О.А., Сідак В.С. та ін. К.: Університет «Крок», 2008. 403 с.

Андріяшкін А.М.

магістрант

*Житомирського державного технічного університету
м. Житомир, Україна*

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

На сьогоднішній день мале підприємництво займає найбільшу частку в українській економіці, ніж середнє та велике разом взятих. Проаналізувавши показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за

їх розмірами із сайту статистики України, можна сказати, що ця частка складає більше 80-ти відсотків по підприємствам та 95 відсотків в тому числі фізичні особи-підприємці. В 2017 році згідно статистики загальна кількість підприємств становить 338256 одиниць та 1805059 одиниць в тому числі фізичні особи-підприємці. Проаналізувавши розвиток підприємств за останні п'ять років, то можна сказати, що починаючи з 2013 року в якому частка малого підприємництва становить більше 85-ти відсотків, поступово зменшується. Зменшується ця частка малого бізнесу від 1,5 до 2,5 відсотків в рік.

По сей день мале підприємництво є важливою та невід'ємною складовою в економіці, яке забезпечує розвиток та підтримку тих чи інших сфер господарювання, яким не в змозі надати середні та великі підприємства. З розвитком малого підприємства та успішного його функціонування, економіка нашої країни підніметься на новий рівень. А саме:

1. Розвитку конкуренції;
2. Створенню додаткових робочих місць;
3. Доцільне використання місцевих сировинних ресурсів;
4. В деякій мірі підвищить експортний потенціал.

Зіставивши основні чинники, які не дають розвиватися малому підприємству, можна виділити:

1. Надмірний тиск з боку податкової;

2. Некомпетентність та відсутність досвіду в людей, які розпочинають власний бізнес;

3. Не має розвитку інфраструктури, яка необхідна для того щоб підтримувати та розвивати малі підприємництва.

Відповідно до закону України, національних П(С)БО та нормативних документів Міністерства фінансів України з питань організації бухгалтерського обліку, як мале, середнє так і велике підприємство зобов'язане документувати бухгалтерський облік та складати річну фінансову звітність. Проте на відміну від середнього та великого бізнесу, мале підприємство має невелику пільгу. Ця пільга полягає в спрощенні документування бухгалтерського обліку та складання річної фінансової звітності. Дана спрощена система оподаткування в сучасних умовах господарювання є не доцільною, тому що ця система є громіздкою та трудомісткою, для деяких малих підприємств неефективною та навіть зайвою через їхню обмеженість функціональних служб і малої кількості господарських операцій. Таким чином процес організації спрощеного обліку на малих підприємствах вимагає глибокого вивчення

Баран О.М.
студентка
Запорізького національного університету

Кущик А.П.
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри
Запорізького національного університету
м. Запоріжжя, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПАТ «НОВОПАВЛІВСЬКИЙ ГРАНІТНИЙ КАР'ЄР»

В сучасних умовах підвищення конкурентоспроможності середнього та корпоративного бізнесу неможливо забезпечити без здійснення інноваційної діяльності, для якої необхідні інвестиції. Середній та корпоративний бізнес є фундаментом для сучасної держави.

З урахуванням неоднозначності визначення поняття «інноваційний розвиток» та «інвестиційний розвиток» запропонуємо власні визначення цих понять для середнього та корпоративного бізнесу. Інноваційний розвиток – це наукові розробки та процес перетворення ідеї в товар, в якому приймають участь структурні підрозділи підприємства: маркетингу, виробництва, збуту. Інвестиційний розвиток – це діяльність підприємства щодо покращення власної інвестиційної привабливості, створення проектів та заохочення інвесторів для вкладання коштів в розвиток діяльності бізнесу [2].

За даними ООН, на малих та середніх підприємствах в 2017 році працювало 50% працездатного населення і вироблено від 30% до 60% національного продукту. За результатами останнього оприлюдненого звіту Програми USAID «Лідерство в економічному управлінні» (ЛЕВ), що охоплює думки понад 1800 представників малого та середнього бізнесу (далі МСБ), серед чинників, які негативно впливали на розвиток бізнесу протягом 2017 року, найчастіше згадувалися [3]:

- відсутність попиту на продукцію середнього та комерційного бізнесу (59% опитаних);
- незадовільна політична ситуація в країні (44% респондентів);
- високі податки (35% представників бізнесу);
- складне податкове адміністрування – 27%;
- інфляція і часті зміни економічного законодавства – 26%;
- високий регуляторний тиск і корупцію 23%;
- військові дії на території Луганського та Донецького регіонів – 20%;
- низька доступність кредитів і високі ставки відповідно, 19% і 17% представників МСБ.

Проаналізувавши відповіді респондентів щодо необхідних змін, можна зробити висновок, що представники малого та середнього бізнесу очікують від держави прямої фінансової підтримки, законодавчої захищеності та створення

сприятливих умов для розвитку бізнесу. Серед необхідних заходів також варто виділити дерегуляцію та спрощення податкового адміністрування; створення єдиного інформаційного ресурсу, на якому можна дізнатися про умови ведення бізнесу і зміни законодавства; підтримка на рівних умовах ведення бізнесу для всіх суб'єктів бізнесу незалежно від виду діяльності; реформування податкової служби та перетворення її в сервісну службу для платників податків [5].

Отже, середній та корпоративний бізнес посідає ключове місце в фінансово-економічній діяльності країни, та зважаючи на незадовільний стан більшості підприємств ведення активної інноваційної діяльності набуває все більшого значення.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html
2. Глобальний рейтинг інноваційності: Global Innovation Index. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report>
3. Міжнародна дослідницька компанія Gartner. URL: gartner.com

Боровик М.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова
м. Харків, Україна*

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Сучасний етап розвитку економічних відносин у суспільстві характеризується стрімким підвищенням ролі інформації в діяльності усіх суб'єктів господарських відносин. Сьогодні саме інформація, інформаційні технології та отримані на основі інформації знання стають основними ресурсами сучасного нового суспільства та запорукою сталого розвитку економіки та суспільства. При цьому значні зміни відбуваються в системі вищої освіти, яка традиційно вважалась джерелом отримання знань. Стрімко зростає роль закладів вищої освіти у формуванні сучасної економіки, а інформація та інформаційні технології при їх ефективному використанні стають запорукою сталого розвитку закладів освіти як і будь-яких суб'єктів економічних відносин.

Інформація та знання належать до стратегічних ресурсів, які є основою для досягнення закладу вищої освіти певних конкурентних переваг в процесі його функціонування на ринку освітніх послуг. Саме тому вплив якісної інформації на досягнення стратегічної мети діяльності закладів вищої освіти стрімко підвищується. Однак, інформація без певного опрацювання не може служити основою для прийняття управлінських рішень. Отримати таку інформацію

можна шляхом створення системи інформаційно-комунікаційного забезпечення та ефективно управління нею.

Поняття «інформація» виявляється основоположним практично для усіх сфер людської діяльності. Інформаційні технології старше будь-яких інших технологій.

Термін «інформація» у перекладі з латинського *informatio* означає ознайомлення, викладення, роз'яснення [1].

Основний документ, що визначає роль інформації в суспільстві і визначає її правовий статус – це Закон України «Про інформацію», згідно якого «інформація – будь-які відомості та/або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді» [3].

У найзагальнішому сенсі інформація є позначення деякої форми зв'язків або залежностей об'єктів, явищ, розумових процесів. Інформація є поняття, абстракція, що відноситься до певного класу закономірностей матеріального світу і його відображення в людській свідомості. Залежно від області, в якій ведеться дослідження, і від класу задач, для яких вводиться поняття інформації, дослідники підбирають для нього різні визначення.

Отже, в рамках дослідження інформаційного забезпечення сталого розвитку закладів вищої освіти, під «інформацією» будемо розуміти сукупність даних які носять інформаційний характер представлених у електронному вигляді в певний період часу, необхідних для створення/отримання знання та які можуть бути використані в діяльності різних соціально-економічних систем для досягнення запланованих результатів діяльності.

Результатом роботи з інформацією може стати обґрунтування необхідності прийняття ефективних управлінських рішень в умовах невизначеності для забезпечення сталого розвитку. Тобто, основою інформації є данні представлені в електронному вигляді та/або збережені на матеріальних носіях, які виступають базою в процесі управління.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Кормич Б. А. Інформаційне право. Підручник. – Харків: БУРУН і К., 2011. – 334 с.
2. Закон України «Про інформацію» № 2657-12 (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1992, N 48, ст. 650) [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
3. Боровик М. В. Інформація як основа інформаційно-комунікаційного забезпечення сталого розвитку закладів вищої освіти / М. В. Боровик // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство», Випуск 20, частина 1, 2018. – С. 56-59.

Джерелюк Ю.О.
доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Херсонського національного технічного університету
м. Херсон, Україна

ВПЛИВ РИЗИКІВ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОЇ СТІЙКОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Вітчизняні суб'єкти економічної діяльності функціонують у складних соціально-економічних умовах, в невизначеності та динамічності зовнішнього середовища. В процесі свого функціонування сучасні туристичні підприємства зіштовхуються із впливом сукупності екзогенних та ендогенних чинників виникнення кризи в умовах конкурентного середовища, які можуть ставити під загрозу досягнення певних цілей. Ризик є об'єктивною характеристикою діяльності підприємства, яка супроводжує будь-які управлінські рішення та вимірюється ймовірністю неотримання бажаних результатів. Ризик супроводжує всі процеси, що відбуваються на підприємстві. У сучасній економіці антикризова стійкість відіграє визначну роль в забезпеченні довгострокового функціонування і ефективної діяльності туристичного підприємства в конкурентному середовищі.

Виділення можливих ризиків впливу на забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств є важливою ланкою у їх діяльності, тому досягти цього можливо шляхом визначення можливих ризиків, а також розробки організаційно-управлінських заходів для зниження можливості їх настання, зменшення їх впливу чи потенційних наслідків.

Проведений аналіз поняття ризик довів, що серед науковців немає загально-визнаного визначення терміну ризик. Погляди науковців відрізняються з приводу того чи ризик – це ймовірність чи об'єктивна реальність. Існуючі в сучасній російській і зарубіжній економічній літературі трактування терміна «ризик» можна згрупувати в такі групи [3]: як імовірність (можливість) помилки або успіху того чи іншого вибору в ситуації з кількома альтернативами; як небезпека можливих втрат; 3) як ситуативна характеристика діяльності або ситуація (подія).

Посохов І. М. розглядає ризик як невід'ємну умову для здійснення дії (події) з імовірнісними несприятливими наслідками, що виражається в можливості отримання негативного або небажаного результату [3].

Ілляшенко С.М. вважає, що ризик у загальному випадку слід розглядати як можливість або загрозу відхилення результатів конкретних рішень або дій від очікуваних [1]. У своєму дослідженні Кузьмін О.Є. [2] акцентує увагу на те, що ризик – це відхилення від установлених цілей. Для виявлення ризиків недосягнення бажаного значення рівня антикризової стійкості підприємства у прогнозованому періоді необхідно визначити відхилення прогнозного значення показника від бажаного значення показника.

У разі якщо рівень відхилення позитивний, ризик недосягнення бажаного значення відсутній. У разі якщо рівень відхилення прогнозного значення показника від бажаного значення показника негативний, існує ризик недосягнення бажаного значення рівня антикризової стійкості підприємства. Шкалу ризиків недосягнення бажаних значень показників для туристичних підприємств наведено у табл. 1.

**Шкала ризиків недосягнення бажаного рівня
антикризової стійкості підприємства**

Рівень відхилення прогнозного значення показника від бажаного значення	Ступінь ризику недосягнення бажаного значення показника
Позитивний, більше 5%	мінімальний
Позитивний, менше або дорівнює 5%	незначний
Негативний, менше або дорівнює 5%	середній
Негативний, більше 5%	високий

Складено автором

Після того як на підприємстві підтвердилась інформація про наявність ризику недосягнення бажаного значення антикризової стійкості, підприємству необхідно провести пошук причин появи такого ризику, також необхідно провести аналіз природи виникнення цього ризику, який найчастіше виконується шляхом аналізу складових елементів та індикаторів ризику забезпечення антикризової стійкості туристичного підприємства.

До елементів та індикаторів забезпечення внутрішньої антикризової стійкості туристичного підприємства відносяться наступні:

- операційна антикризова стійкість – ризик зменшення обсягу надання туристичних послуг у розрахунку на одного туриста; ризик зменшення рентабельності послуг; ризик негативної динаміки обсягу реалізації туристичних послуг; ризик погіршення якості обслуговування;

- маркетингово-інноваційна антикризова стійкість – ризик зниження рентабельності маркетингових заходів; ризик зниження частки нових туристичних послуг; ризик зменшення числа туристичних послуг, що користуються стійким попитом у споживачів; ризик невідповідності ціни і якості туристичних послуг; ризик невикористання (обмеженого використання) новітніх інформаційних технологій;

- фінансово-інвестиційна антикризова стійкість – ризик зниження рівня фінансової незалежності туристичного підприємства; підвищення фінансового ризику; ризик зниження запасу фінансової міцності туристичного підприємства; ризик зниження поточної ліквідності; ризик зниження швидкої (критичної) ліквідності; ризик зниження абсолютної ліквідності;

- управлінська антикризова стійкість – ризик збільшення управлінського навантаження; ризик зменшення зарплатовіддачі управлінського персоналу; ризик збільшення частки витрат на систему управління у загальних витратах туристичного підприємства;

- інформаційна антикризова стійкість – ризик зменшення частки витрат на інформаційні ресурси підприємства; ризик збільшення частки юридично незахищеної інформації туристичного підприємства; ризик збільшення кількості необхідних інформаційних технологій; ризик зменшення частки інформації, наданої з надійних джерел;

- кадрова антикризова стійкість – ризик зниження рівня стабільності кадрів на туристичному підприємстві; ризик зниження співвідношення середньої зарплати на підприємстві до середньої зарплати по туристичній галузі; ризик зниження співвідношення темпів зростання фонду оплати праці та прибутку туристичного

підприємства; ризик збільшення плинності кадрів; ризик зниження співвідношення темпів зростання продуктивності праці та заробітної плати працівників; ризик зниження освітнього рівня працівників; ризик зменшення частки витрат на навчання та підвищення кваліфікації працівників у загальних витратах на персонал підприємства; ризик зниження чисельності персоналу задоволених роботою; ризик зниження згуртованості трудового колективу підприємства.

До елементів та індикаторів забезпечення зовнішньої антикризової стійкості туристичного підприємства відносяться наступні:

- антикризова стійкість щодо партнерів – ризик зменшення кількості туристичних операторів, з якими співпрацює туристичний агент; ризик зниження рентабельності партнерських відносин; ризик погіршення взаємовідносини між партнерами; ризик зниження стійкості взаємовідносин підприємства з кредитною системою;

- антикризова стійкість щодо конкурентів – ризик погіршення показника «ціна/якість» туристичних послуг по відношенню до конкурентів; ризик зниження ділової репутації туристичного підприємства; ризик втрати ринкової частки підприємства за обсягом реалізованих послуг; ризик втрати позитивного імідж сайту туристичного підприємства;

- антикризова стійкість щодо споживачів (попиту на туристичні послуги) – ризик зменшення частки постійних туристів; ризик зменшення довготривалості відносин з клієнтами; ризик підвищення частки клієнтів, які відмовляться від придбання послуг туристичного підприємств впродовж року; ризик зниження стійкості попиту на туристичні послуги; ризик зниження рівня зацікавленості з боку клієнтів туристичного підприємства.

Щоб виявити найзагрозливіші групи ризиків, які потребують першочергового прийняття управлінських рішень щодо розроблення заходів їх регулювання, керівникам підприємств необхідно визначити середній показник комплексного оцінювання групи ризиків.

Зазначимо, що в розрізі напрямів забезпечення зовнішньої антикризової стійкості серед досліджуваних підприємств, найбільш можливими є ризики: ризик зниження рентабельності партнерських відносин та ризик підвищення частки клієнтів, які відмовляться від придбання послуг туристичного підприємств впродовж року. Це вказує на першочергову необхідність звернути увагу на ці забезпечення зовнішньої антикризової стійкості, щоб захистити діяльність підприємства від можливих небезпек. Найменше всього можливі ризики погіршення взаємовідносини між партнерами та ризик зниження ділової репутації туристичного підприємства.

Таким чином, процес вибору напрямів підвищення антикризової стійкості на туристичних підприємствах, який враховує оцінку рівня ризику недосягнення бажаного значення показників антикризової стійкості туристичного підприємства дозволяє спрямувати зусилля щодо недопущення виникнення даних ризиків та сформулювати пріоритетні організаційно-економічні заходи з акцентами на слабких місцях діяльності.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Ілляшенко С. М. Економічний ризик: [навчальний посібник]. – 2-ге вид., доп. і перероб. / С.М. Ілляшенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
2. Кузьмін О. Є. Управління ризиками в інноваційній діяльності: [навч.-метод. посібник] / О. Є. Кузьмін, Н. Ю. Подольчак, Н. І. Подольчак. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2009. – 176 с.
3. Посохов І. М. Аналіз змісту поняття ризик і наукові підходи щодо визначення сутності ризику / І. М. Посохов // Вістник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ», 2012. – № 5. – С. 101–108.

Дудчик О.Ю.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри державних, місцевих та корпоративних фінансів
Університету митної справи та фінансів*

Ярош О.О.

*магістр
Університету митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна*

АНАЛІЗ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Управління доходами та витратами підприємств є важливим і складним питанням, особливо його значення зростає в умовах невизначеності і кризового стану економіки. Доходи і витрати мають прямий вплив на фінансовий результат діяльності підприємств і, як наслідок, на формування національного доходу і стан економіки країни в цілому.

Особливої уваги заслуговує досвід підприємств, які отримують позитивні фінансові результати. За інформацією Державної служби статистики України, підприємства сільськогосподарської галузі в загальному підсумку є прибутковими, про що свідчать дані таблиці 1.

В 2017 році у порівнянні з 2014 роком чистий дохід від реалізації продукції сільськогосподарських підприємств збільшився більш ніж в 2 рази. Загальна сума чистих доходів зросла на 237767,1 млн. грн. або на 90,7%. На результат вплинуло зменшення інших операційних доходів на 3,5% та незначне зростання (на 26,4%) інших доходів. Витрати також зростали, але меншими темпами, ніж доходи. Загальні витрати по галузі зросли на 190389,9 млн. грн. або на 79,1%, в тому числі собівартість реалізованої продукції збільшилась на 177033,5 млн. грн. або на 117,2%. За період 2014–2017 рр., аграрна галузь була прибутковою. Так в 2017 році у порівнянні з 2014 роком чистий прибуток зріс на 47377,2 млн. грн., або в 3,2 рази. Як не парадоксально, але найважчі для економіки країни 2015–2015 рр. були найбільш прибутковими для сільського господарства.

**Динаміка фінансових результатів діяльності
сільськогосподарських підприємств України, млн. грн.**

Показники	2014	2015	2016	2017	Відхилення 2017 до 2014	
					млн. грн.	%
Чистий дохід від реалізації продукції	214972,5	366966,4	402597,4	452760,1	237787,6	110,6
Інші операційні доходи	41820,5	68659,2	47501,8	40368,2	-1452,3	-3,5
Інші доходи	5414,5	15378,1	6811,2	6846,6	1432,1	26,4
Разом чисті доходи	262207,8	451008,4	456910,9	499974,9	237767,1	90,7
Операційні витрати	212891,7	307469,1	339758,9	402619,4	189727,7	89,1
Інші витрати	27638,3	40397,0	26042,1	28011,4	373,1	1,3
Витрати всього	240726,5	348159,3	366297,7	431116,4	190389,9	79,1
з них собівартість реалізованої продукції	151037,8	231825,1	278375,7	328071,3	177033,5	117,2
Чистий прибуток	21481,3	102849,1	90613,2	68858,5	47377,2	220,6

Складено авторами на основі даних джерела [1]

В таблиці 2 відображена частка доходів та витрат підприємств аграрної галузі в загальній сумі доходів та витрат підприємств України.

Таблиця 2

**Питома вага сільськогосподарських підприємств в загальній сумі доходів
та витрат підприємств України, %**

Показники	2014	2015	2016	2017
Чистий дохід від реалізації продукції	5,14	7,11	6,47	5,94
Інші операційні доходи	9,18	9,39	9,88	8,32
Інші доходи	1,32	2,97	2,04	2,46
Разом чисті доходи	5,19	7,03	6,49	5,96
Операційні витрати	4,46	5,26	5,32	5,23
Інші витрати	3,29	4,43	4,45	5,72
Витрати всього	4,27	5,13	5,22	5,25
з них собівартість реалізованої продукції	4,34	5,49	5,42	5,19
Чистий прибуток	x	x	305,0	40,8

Складено авторами на основі даних джерела [1]

Питома вага доходів сільськогосподарських підприємств за період 2014–2017 рр. знаходилась в межах 5,2-7%, при чому мінімальний показник спостерігався в 2014 році, а максимальний в 2015 році. Питома вага витрат – в межах 4,3-5,3%, мінімум припадає на той же 2014 рік, а максимум на 2017 рік. Що пояснює зменшення чистого прибутку в 2017 році у порівнянні з 2015 та 2016 роками, і максимальну суму прибутку, отриману підприємствами аграрної сфери, в 2015 році.

Показовою є питома вага чистого прибутку аграрної сфери в загальній сумі чистого прибутку підприємств України. Так в 2017 році цей показник становить 40,8%, що свідчить про те, що сільськогосподарські підприємства здійснили найбільший вклад в формування чистого прибутку серед усіх галузей економіки. За підсумками 2016 року чистий прибуток аграрної сфери в 3 рази перевищив суму чистого прибутку, отриманого економікою в цілому. В 2015 та 2014 роках взагалі немає можливості розрахувати питому вагу, адже сільське господарство було чи не єдиною галуззю, яка в ці роки була прибутковою. В 2015 році незначний прибуток в сумі 80,7 млн. грн. був отриманий в сфері освіти, та 225,6 млн. грн. чистого прибутку припадало на надання інших видів послуг, загальна сума збитків економіки країни становила 373516 млн. грн. В 2014 році поряд з сільським господарством, чистий прибуток якого склав 21481,3 млн. грн., лише в галузі освіти було отримано 62,5 млн. грн. прибутку, всі інші галузі були збитковими і загальна сума збитків становила 590067 млн. грн. [1].

Отже, сільськогосподарські підприємства першими адаптувались до нових умов господарювання і змогли у важкий період функціонувати практично без втрат. Тому необхідно детально аналізувати фактори, під впливом яких формуються доходи, витрати та фінансові результати, досліджувати динаміку, тенденції, резерви, що впливають на ефективність діяльності суб'єктів господарювання і використовувати досвід ефективно функціонуючих підприємств для розбудови економіки країни.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Сайт Державної служби статистики України. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Жученя К.С.

*студентка видавничо-поліграфічного інституту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ РИНКУ ОСВІТНІХ ОНЛАЙН ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Економіка знань перебудовує концепцію конкурентоздатності працівників. Обов'язковими умовами професійного успіху на ринку праці є безперервне удосконалення фахового рівня працівників, опанування суміжних і нових професій, систематичне освоєння нових технологій, перехід від локалізації до інтеграції у світову систему знань. Збільшення попиту на отримання нових спеціальних знань стимулює зростання обсягу пропозиції освітніх онлайн послуг.

Відповідно до досліджень аналітичного центру J'son&Partners попит на освітні програми в режимі онлайн зростає регулярно – приблизно на 25% щороку [1]. Проте в Україні такий напрям діяльності тільки набуває популярності, й

здебільшого активно розробляються масові відкриті онлайн курси, які є безкоштовними. Паралельно розвивається постійно зростаюча кількість платних онлайн шкіл, які пропонують декілька виокремлених напрямів-тематик.

Як показав аналіз, на українському ринку провідну роль займає проект українського підприємця Олесья Тимофєєва – GeniusMarketing – освітня онлайн школа з навчання ведення бізнесу для підприємців. За результатами вивчення інформації про компанію «GeniusMarketing» та ринок проведено SWOT-аналіз з метою обґрунтування заходів, спрямованих на подолання ризиків, а також визначення перспективних напрямів розвитку суб'єкта господарювання та подібних проектних кампаній в Україні.

Під час проведення SWOT-аналізу спочатку було виявлено сильні сторони проекту GeniusMarketing, які дозволять в цілому розглянути перспективи ринку, серед яких використання ефективних способів просування реклами, якісний продукт (що підтверджують сотні позитивних відгуків клієнтів), мінімальні витрати на забезпечення діяльності, зосередженість в одній конкретній ніші, що дозволяє бути спеціалістами в одному напрямі, ретельно налагоджена робота з клієнтами, висока якість обслуговування, персональна відповідальність кожного конкретного співробітника за ту чи іншу ділянку роботи. До слабких сторін проекту можна віднести високі ціни на послуги, недостатньо сформований імідж, відсутність конкурентів саме на українському ринку, недостатня кількість дійсно кваліфікованих кадрів та відсутність попереднього досвіду ведення подібних проектів.

На основі даних результатів аналізу можна зробити висновки про основні можливості ринку платних освітніх послуг: виходи на нові ринки (розглянута компанія функціонує не лише в Україні, але й в країнах СНД, має на меті вихід на європейські ринки), відносна відсутність границь розвитку, новизна продукту, розорення та вихід з ринку можливих конкурентів, розширення клієнтської бази, створення нових напрямів діяльності (для досліджуваної організації це охоплення не лише сфер маркетингу й digital, але й суміжних), зменшення затрат різними шляхами, додатковий заробіток на рекламуванні послуг колеґ, партнерів, пришвидшене формування бренду за рахунок активного рекламування результатів діяльності та успішності учнів, інше.

Проте ринок онлайн освітніх послуг має багато ризиків, що в першу чергу пов'язані з тим, що українці ще не звикли до подібного формату подачі інформації (лише люди віком 20-30 років ставляться до такої діяльності позитивно). Тобто першою загрозою розвитку є непередбачувана поведінка споживачів й нелінійність попиту, через що важко спрогнозувати очікуваний дохід, прибуток, обсяг робіт обслуговуючого персоналу (куратори груп, менеджери по роботі з клієнтами, інші). Ще одна загроза – це неготовність потенційних клієнтів платити за освітні курси через нестабільну фінансову ситуацію в країні, кризу та насторожене ставлення до брендів. З точки зору освітніх проектів, одними із вагомих ризиків є перехід висококваліфікованих працівників до конкурентів у зв'язку з різними мотивами (вища зарплата, кращі умови праці, можливість кар'єрного росту) та копіювання ідей проекту підприємствами-наслідниками.

Завдяки управлінню ризиками такі загрози можна й потрібно усувати спочатку на етапі розробки концепції проекту, й потім під час безпосереднього

функціонування. Усунути проблему непередбачуваної поведінки споживачів та їхню недовіру до бренду можна з допомогою проведення безкоштовних семінарів чи тренінгів, щоб довести свою компетентність, високу якість продукту й показати, що курси дійсно корисні; регулярного проведення рекламних кампаній на платформах, де перебуває цільова аудиторія; участі експертів проекту (які будуть спікерами на курсах) в різних професійних конференціях чи на тематичних форумах. Неготовність потенційних клієнтів можливо перетворити у бажання першими купити продукт, розповідаючи про цінність послуги, її корисність, потенційні результати, тобто варто показати, що ціна набагато нижча, ніж реальна цінність. Перехід висококваліфікованих працівників до конкурентів усувається розробкою складної системи оплати праці (окрім тарифу повинні бути бонуси й премії), мотиваційних чинників, постійною роботою над створенням корпоративної культури, щоб робітники розуміли свою значимість в команді, виробленням оптимальних групових розв'язань проблем через регулярні збори робітників і т. ін. Щоб копіювання ідей проекту підприємствами-наслідниками обійшло стороною підприємця, варто вести свою діяльність легально, запатентувати свої освітні продукти.

Отже, незважаючи на деякі ризики на ринку освітніх онлайн послуг, такий вид діяльності є перспективним для України, адже кількість можливостей значно вища, а загрози легко усунути чи попередити, що доводить успішність освітньої онлайн школи з навчання ведення бізнесу для підприємців GeniusMarketing.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Офіційна сторінка «Енциклопедії бізнесу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.openbusiness.ru/biz/business/obzor-rynka-onlayn-obrazovaniya/>

Ільїна Т.А.

*здобувач кафедри економіки будівництва
Київського національного університету будівництва та архітектури
м. Київ, Україна*

БАЗОВІ ПАРАДИГМИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ

Актуальною проблемою в управлінні ризиками в сучасних умовах є недостатнє розуміння керівництвом необхідності прийняття ризику, як невід'ємного елемента у стратегічному плануванні. Така тенденція в українських умовах пов'язана з небажанням керівників відмовлятися від традиційного управління, яке полягає у вирішенні проблем по мірі їх виникнення. Однак, ці проблеми інколи мають катастрофічні наслідки, а тому виявлення передумов і визначення ймовірних факторів їх виникнення дає можливість мінімізувати їх негативний вплив на діяльність підприємства. Таким чином, впровадження системи управління ризиками є доцільним.

Питанню управління ризиками в сучасних умовах приділяється не достатньо уваги. Це можна пов'язати з невеликою кількістю детальної науково-

обґрунтованої інформації щодо цього питання. Враховуючи це, важливо дослідити що ж таке управління ризиками, для чого воно потрібне та хто його здійснює. Сучасне розуміння ризик-менеджменту базується на, так званій, «концепції прийняттого ризику», згідно з якою основною метою процесу управління ризиком є отримання максимальної стійкості всіх видів діяльності підприємства шляхом утримання сукупного ризику (очікуваного рівня втрат) у заданих стратегією межах розвитку. Прийняття концепції «прийняттого ризику» пов'язано із низкою наслідків, які стосуються організації ризик-менеджменту та його місця в управлінні підприємством.

Процес управління ризиками, або ризик-менеджмент полягає у моделюванні ризикових ситуацій та наслідків від їх настання завдяки дослідженню минулих помилок і досвіду інших підприємств тієї ж самої сфери діяльності, включаючи формування відповідних заходів з управління і мінімізації ризиків. Ризик-менеджмент повинен не лише запобігати настанню традиційно можливого сценарію аварії, але й запобігати настанню таких ризиків, які здаються малоімовірними, однак у результаті завдають значної шкоди як фінансової, так і екологічної [1, с. 75].

Впровадження ризик-менеджменту у загальний процес управління виражається, зокрема, у тому, що до управління ризиками залучаються практично всі підрозділи (відділи, департаменти тощо) підприємства: до ідентифікації і аналізу ризику представники функціональних підрозділів залучаються як експерти; вони ж займаються розробкою заходів щодо управління «своїми» ризиками і власне управлінням цими ризиками (тобто моніторингом їх рівня, реалізацією заходів щодо запобігання настанню і ліквідації наслідків ризикових ситуацій).

Фактично, контролюючи ризики, процес управління ризиками контролює весь процес управління підприємством у цілому, виконуючи, тим самим, функцію внутрішнього контролю. Враховуючи те, що контроль є одним із складових процесу управління, ризик-менеджмент спільно з іншими функціональними підрозділами (відділами, департаментами тощо) здійснює процес управління організацією, орієнтуючись на критерій «доходність/ризик».

Крім того, впровадження ризик-менеджменту, полягає в управлінні всіма ризиками підприємства у силу:

- взаємозв'язку ризиків;
- необхідності контролю сумарного рівня ризику;
- необхідності контролю сумарних витрат на управління ризиками [2].

Науковець І. Т. Балабанов виділяє наступні етапи ризик-менеджменту [2, с. 46-49]:

- Визначення ланцюжків ризикових вкладів капіталу і ризику.
- Отримання інформації про оточуюче середовище, яка необхідна для прийняття рішень на користь тієї чи іншої дії.
- Виявлення ступеню ризику.
- Визначення ймовірності настання події.
- Розробка і аналіз варіантів співставлення прибутку і ризику вкладу капіталу.
- Вибір стратегії управління ризиком.

- Вибір прийомів спрямованих на зниження ступеню ризику.
- Врахування психологічного сприйняття ризикових рішень.
- Розробка програми дій спрямованих на зниження ризику та її виконання.
- Контроль за виконання розробленої програми.
- Аналіз та оцінювання результатів обраного ризикового рішення.

На думку К. С. Брутян та Т. О. Салип [3] процес ризик-менеджменту на підприємстві організують таким чином, щоб були охоплені всі його структурні рівні – від вищого керівництва до рівня, на якому безпосередньо приймається або генерується ризик. На основі чого, науковці пропонують процес управління ризиками, який складається з наступних етапів: кількісне оцінювання рівня ризику – це етап процесу рівня управління, який має передбачати оцінювання реального (фактичного) ризику, а також установлення меж допустимого ризику для окремих операцій, організаційних підрозділів і фінансового стану підприємства у цілому; етап мінімізації ризику – зниження чи обмеження ризиків за допомогою відповідних методів управління; етап моніторингу – здійснення постійного контролю за рівнем ризиків з механізмом зворотного зв'язку [3, с. 241-242].

Якісний аналіз ризиків зазвичай є швидким і ефективним за вартістю способом розстановки пріоритетів для планування реагування на ризики і, при необхідності, закладає основу для кількісного аналізу ризиків. Глибокий і достовірний якісний аналіз ризиків передбачає визначення різних рівнів ймовірності їх виникнення та впливу. Загальні визначення цих рівнів адаптуються до конкретної мети в ході реалізації процесу якісного аналізу і оцінки ризиків та використовуються потім під час кількісного аналізу ризиків.

Оцінка ймовірності виникнення ризиків передбачає проведення дослідження можливості настання того чи іншого ризику. При оцінці впливу ризику визначається потенційний ефект, який може здійснити вплив діяльність підприємства. Ймовірність і вплив оцінюються для кожного виду ризику. Ризики можуть бути оцінені в ході опитувань чи нарад з учасниками, яких вибирають залежно від їх обізнаності, при обговорюванні видів ризиків. Розстановка пріоритетів між ризиками для подальшого кількісного аналізу та реагування здійснюється на підставі рейтингу ризиків. Зазвичай, правила рейтингової системи ризиків визначаються підприємством заздалегідь і включаються в процеси організації. Правила рейтингової системи ризиків можуть бути адаптовані до конкретного процесу на підприємстві в ході процесу планування ризик-менеджменту [4].

Отже, система управління ризиками є складовою загальної системи управління підприємством, проте й одним із головних, адже детальне планування, аналіз, оцінювання і управління ризиками знижують ймовірність провалу діяльності підприємства. Для виконання етапів ризик-менеджменту повинна бути підготовлена якісна інформаційна база, яка виступає джерелом усіх потенційних ризиків. Загальновідомі наукові підходи та емпіричні дані щодо ризик-менеджменту показали, що здійснення даного процесу супроводжується окремими етапами, які полягають у ідентифікації, аналізі, оцінюванні, управлінні й моніторингу ризиків. Кожен етап формується на основі вхідної інформації, котра за допомогою визначених методів оброблюється і

подається у вигляді вихідної інформації, яка у свою чергу слугує вхідної інформацією для наступного етапу ризик-менеджменту. Дослідження теоретико-методичних аспектів ризикології дозволило сконцентрувати увагу на тих методах, використання яких, на нашу думку, є доцільним при проведенні ризик-менеджменту підприємства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Минцберг Г. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел // Под общ. ред. Ю. Каптуревского. – СПб.: Питер., 2002. – 330 с.
2. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
3. Брутян К. С. Організація та функціонування системи ризик-менеджменту в банку / К. С. Брутян, Т. О. Салип // Всеукр. наук.-практ. журнал «Інноваційна економіка»; Серія «фінансово-кредитна політика». – С. 239-243.
4. Смирнова Г. А. Риск-менеджмент как составная часть корпоративной системы управления / Г. А. Смирнова // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – 2015. – Том 14. – № 2 (2015). – С. 122-133.
5. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: [навч.-метод. посіб.] / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.
6. Старостіна А. О. Ризик-менеджмент: Теорія та практика: [навч. посіб.] / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко. – К.: Кондор, 2009. – 200 с.
7. Лук'янова В. В. Економічний ризик: [навч. посіб.] / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К.: Академвидав, 2007. – 262 с.

Калинка А.К.

*кандидат сільськогосподарських наук,
старший науковий співробітник,
завідувач відділу селекції, розведення, годівлі
та технології виробництва продукції тваринництва,
Буковинська державна сільськогосподарська дослідна станція
Національної академії аграрних наук України
м. Чернівці, Україна*

СОБІВАРТІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЯЛОВИЧИНИ В ПЕРЕДГІРСЬКІЙ ЗОНІ БУКОВИНИ

Нині в умовах ринку одним із важливих показників ефективності виробництва будь-якої продукції є собівартість її одиниці, що є найбільш актуальним для господарств різних форм власності в умовах передгірської зони Карпатсько-колого регіону Буковини.

Оскільки науково обґрунтована система обчислення собівартості одиниці продукції, товарно-матеріальних цінностей, виконаних робіт, наданих послуг, за елементами витрат становлять один з важливих елементів методу бухгалтерського обліку – калькулювання [7, с. 37].

Тому саме калькуляція є заключним етапом обліку витрат на виробництво і виходу продукції, у процесі якої за встановленими прийомами і методами групуються витрати й обчислюється собівартість продукції.

У зв'язку з цим однією з найважливіших проблем економіки стало питання опрацювання економічного механізму розвитку виробництва дешевої яловичини в умовах передгірської зони регіону Буковини [1-4, с. 128; 5].

Мета статті – вивчення сучасного стану собівартості виробництва дешевої яловичини у передгірській зоні Карпатському регіоні Буковини.

Для підготовки статті були використані бухгалтерська та статистична звітність підприємства, літературні джерела та результати особистих спостережень автора [6].

Для цього вихідною базою для обліку всієї суспільної праці була виробнича калькуляція собівартості продукції, то для наших розрахунків з повних витрат виробництва використані статистичні дані про собівартість продукції в першу чергу в ДП ДГ «Чернівецьке» Буковинської ДСГДС НААН».

Тому вперше в передгірській зоні Карпатського регіону Буковини зроблений аналіз виробленої скотарської продукції, яка має найбільшу питому вагу у структурі собівартості яловичини займають корми. Так в середньому за період 2015–2016 роки вони становлять:

$$[(38,6\%) + (53,06) + (31,21) + (48,94) + (46,16)] 5 = 43,59\%,$$

Як видно з розрахунку, в середньому за використаний період витрати на корми займають 43,59%, що є суттєвим у структурі собівартості яловичини в м'ясному скотарстві за рахунок виявлення резервів основних різних кормів, яким згодовували м'ясній худобі в господарстві. Резерви зниження витрат кожного виду кормів розраховували на основі матеріалів звітності господарства.

Тому резерв зниження витрат соломи на 1 тонну яловичини складає суму відхилень фактичних показників від планових за рахунок кількості та за рахунок ціни і складає:

$$0,75 \text{ грн.} + 1,23 \text{ грн.} = 1,98 \text{ грн.}$$

Звідси резерв зниження витрат сіна виявився лише за рахунок кількості і становив 50 грн. на 1 тонну яловичини а на 2- місці за величиною резерву зниження витрат кормів знаходиться силос, який в сумі за рахунок кількості та ціни становить відповідно 97,14 грн. та 27,9 грн. На основі цих даних обчислили загальний резерв зниження витрат кормів за рахунок фактору «силос» на 1 тонну яловичини: 97,14 грн. + 27,9 грн. = 125,04 грн.

Великим розміром резерву зниження витрат кормів виявився за рахунок зелених кормів і становив відповідно за рахунок кількості та ціни 395,58 грн. та 4,33 грн., що в сумі становить на 1т яловичини: 395,58грн. + 4,33 грн. = 399,91 грн.

Отже зниження витрат концентратів можливий лише за рахунок ціни і становить 38 грн. на 1 тонну яловичини. Звідси ми підраховували загальний резерв зниження собівартості 1 тони яловичини в м'ясному за рахунок кормів:

$$1,98 \text{ грн.} + 50 \text{ грн.} + 125,04 \text{ грн.} + 399,91 \text{ грн.} + 38 \text{ грн.} = 614,93 \text{ грн.}$$

Також резервом зниження собівартості 1 тонни яловичини виявилась основна заробітна плата, яка в структурі собівартості займає друге місце.

В дослідженнях визначили економію витрат на оплату праці розраховували помноживши різницю між трудоємністю у базовому (2015 рік) та звітному (2016 рік) роках на рівень середнього динної заробітної плати і на кількість тонн яловичини, вирощеної у 2016 році. У 2015 році трудоємність в ДП ДГ

«Чернівецьке» становила 365 люд – год., а в 2016 – 371 люд. год. Середньо годинна оплата праці у 2015 році становила 4,17 грн. за 1 годину. Маючи всі необхідні дані, розраховували економію затрат на оплату праці:

$$(371 \text{ люд. год.} - 365 \text{ люд. год.}) \times 4,17 \text{ грн.} = 25,02 \text{ грн.},$$

Отже резерви зниження інших статей витрат можна обчислити виходячи з даних структурного аналізу виробничої собівартості яловичини. Так, енергетичні витрати у 2016 році становили 0,18 тис. грн. за 1 тону яловичини, що на 0,05 тис. грн. на 1 тону менше чим в 2015 році. Доведено, що у нас відхилення становить:

$$0,23 \text{ тис. грн.} - 0,18 \text{ тис. грн.} = 0,05 \text{ тис. грн.} = 50 \text{ грн.}$$

Ще одним важливим резервом зниження собівартості продукції виступають відрахування на соціальні заходи. У 2015 році вони склали 0,37 тис. грн. на 1 тону яловичини, у 2016 році – 0,53 тис. грн. Збільшення суми відрахувань на соціальні заходи пов'язане із збільшенням суми заробітної плати працівників ДП «ДГ» Чернівецьке» с. Цурень Герцаївського району. В зв'язку з цим резерв зниження собівартості яловичини за рахунок амортизаційних витрат в нас вийшов:

$$0,53 \text{ тис. грн.} - 0,37 \text{ тис. грн.} = 0,16 \text{ тис. грн.} = 160 \text{ грн.}$$

В такому випадку резерв зниження собівартості 1т. продукції завдяки зміні суми амортизаційних відрахувань можна розрахувати виходячи з даних структурного аналізу виробничої собівартості 1т. м'яса. В 2015 році на 1 тону яловичини було витрачено 0,65 тис. грн. амортизаційних відрахувань. А у 2016 році – 0,98 тис. грн. то резерв зниження амортизаційних відрахувань на 1тону продукції становить:

$$0,98 \text{ тис. грн.} - 0,65 \text{ тис. грн.} = 0,33 \text{ тис. грн.} = 330 \text{ грн.}$$

Витрати на утримання та експлуатацію обладнання також слугують резервом зниження собівартості яловичини. Так, у 2015 році їх сума становила 0,17 тис. грн., а у 2016 році – 0,28 тис. грн. і тому резерв зниження собівартості продукції за рахунок витрат на утримання та експлуатацію обладнання вийшов:

$$0,28 \text{ тис. грн.} - 0,17 \text{ тис. грн.} = 0,11 \text{ тис. грн.} = 110 \text{ грн.}$$

В дослідженнях визначено основні можливі резерви зниження собівартості 1 тонни яловичини виробленої в умовах ДП ДГ «Чернівецьке», розташованого в передгірній зоні Чернівецької області. Виявлено, що можна знизити собівартість яловичини також за рахунок збільшення обсягу виробленої продукції і це зниження відбувається за рахунок економії умовно-постійних витрат. Але, у нашому випадку, це є неможливим, оскільки обсяг виробництва яловичини знизився в порівнянні з 2015 роком з 51 тонни до 39 тонн.

Таким чином зниження собівартості яловичини в ДП ДГ «Чернівецьке» можна досягти за рахунок введення заходів, які дозволяють удосконалення формування витрат на виробництво продукції. Один з таких заходів – процес управління витратами виробництва. Він має комплексний характер і містить такі

складові, як прогнозування, планування, нормування витрат, облік витрат та калькулювання виробничої собівартості, аналіз і контроль за формуванням виробничих витрат. Усі ці складові є традиційними для вітчизняних підприємств та мають стандартизований характер.

Отже важливо використовувати зарубіжний досвід управління витратами виробництва, який містить такі складові, як система своєчасного виробництва, використання обмеженої собівартості, калькулювання на основі виробничої діяльності та контроль за рівнем витрат. Перспективний напрямок в управлінні витратами є контроль за їхнім рівнем. Він дає змогу простежити поведінку витрат загалом по підприємству, в окремих структурних підрозділах та у переліку статей витрат в умовах передгірської зони регіону Буковини.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Баланюк І.Ф. Науково-прикладні аспекти розвитку аграрних відносин у регіоні Карпат. – К.:ІАЕ, 1999. – 86 с.
2. Белей С.І. Історичні аспекти відродження сільського господарства Буковини // Зб. наук. праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – Кам'янець-Подільський, 2006. – Вип.14. – С. 362-365.
3. Белів С.І. Обґрунтування оптимального розвитку агропромислового виробництва в умовах Прикарпаття // Зб. наук. праць ПДАТУ – Кам'янець-Подільський. 2002. Вип. 10. – С. 163-165.
4. Белей С.І. Сільськогосподарське виробництво у передгірній та гірській зонах Буковини: проблеми та перспективи відродження // Зб. наук. праць Буковинського державного фінансово-економічного інституту. Економічні науки. – Вип. 2. – Чернівці: П. П. Кондратьєв, 2001. – С. 126-131.
5. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / За ред. З.С. Варналія.– К.: НІСД. 2007. – 820 с.
6. Малік М. Й, Белей С.І.Розвиток сільського господарства в регіоні Карпат: монографія / М.Й. Малік, С.І. Белей. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 248 с.
7. Методичні рекомендації з планування обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджених наказом Міністерства аграрної політики України від 18 травня 2001 р. // Бухгалтерія в сільському господарстві, 2001. – № 18. – С. 21–42.

Коверза В.С.

*кандидат економічних наук, доцент,
Донецький університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган–Барановського
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ: ПІДХОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ

В науковій літературі існує велика кількість визначень поняття «стратегічне управління», що розкривають його сутність та особливості. Так, наприклад, в роботі [1, с. 10-11] серед підходів до визначення стратегічного управління автор відокремлює процесний, функціональний, інституціональний та концептуальний

підходи. При цьому у сфері менеджменту стратегічне управління розглядається з позицій процесного, функціонального та інституціонального підходів у вузькому розумінні та в широкому – як результат використання концептуального.

Фахівці в сфері стратегічного управління банком розглядають його як процес визначення ключових пріоритетів у діяльності та відповідної розробки й реалізації сценаріїв розвитку й планів заходів, що сприяють виконанню місії банку та успішному досягненню встановлених цілей [2, с. 82], з однієї точки зору, та як управлінський процес підтримання відповідності між цілями банку і наявними ресурсами в умовах постійної зміни ринку і правил державного регулювання [3, с. 3] – з іншої.

Традиційно етап стратегічного аналізу передбачає аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища банку, для реалізації якого найчастіше застосовуються технології SWOT та PEST-аналізів, модель конкурентних сил М. Портера, бенчмаркінг, ключові фактори успіху, різні експертні методи; на другому етапі оголошується бачення та місія банку, які визначають пріоритетні напрямки розвитку та цілі банку. До інструментів, що використовуються на даному етапі, відносяться: технологія «дерева цілей», модель Менделоу «зацікавлена особа» та інші.

Принцип альтернативності напрямків стратегічного розвитку і шляхів досягнення цілей, на думку автора [2, с. 84], є ще однією властивістю, що відрізняє стратегічне від попередньої практики довгострокового екстраполятивного планування.

О. Кириченко [3, с. 103] на даному етапі пропонує здійснювати визначення стратегічного підходу. Автор виокремлює три напрями вибору можливих стратегічних підходів: вибір основної стратегії банку, використовуючи яку він буде конкурентоспроможним або забезпечить собі стійку конкурентну перевагу; вибір напрямку розвитку та вибір методу, за допомогою якого досягне успіху.

На практиці існує багато способів створення та оцінки альтернативних варіантів розвитку, кожен з них має свої особливості, залежить від специфіки діяльності банку та спирається на визначений інструментарій.

Обравши одну або декілька альтернатив, що можуть одночасно або в комплексі використовуватись, проводиться розробка стратегічного плану, написання детальних програм для його реалізації та здійснюється реалізація стратегії шляхом застосування таких сучасних та прогресивних інструментів як бюджетування, збалансована система показників (ЗСП), призма ефективності, модель EP2M та ін. [4, с. 117-118]

Слід зазначити, що в деяких наукових джерелах [3; 5; 6; 7-9] представлено різні погляди відносно використання матричних методів, а саме матриці І. Ансоффа «продукти-ринки», матриці BCG «зростання доля ринку», матриці «Shell», GE/McKinsey та ADK-LC. Дослідники [3; 6; 8] вважають, що ці інструменти доцільно використовувати для проведення стратегічного аналізу з метою оцінки стратегічної або конкурентної позиції, інші [5; 7; 9] – дотримуються думки відносно їх застосування саме для вибору стратегії.

Принцип альтернативності напрямків стратегічного розвитку і шляхів досягнення цілей, на думку автора [2, с. 84], є ще однією властивістю, що відрізняє стратегічне від попередньої практики довгострокового екстраполятивного планування.

Наступним, одним із найважливіших етапів, є контроль за реалізацією стратегії та її оцінка. Постійний моніторинг виконання встановлених планових показників та ступеня реалізації відповідних заходів, що спрямовані на їх досягнення, дозволяє відстежувати відхилення в роботі, які в свою чергу можуть негативно вплинути на заплановані результати діяльності. Оцінка стратегії спрямована на визначення рівня ефективності її реалізації та досягнення встановлених стратегічних цілей. Проте, ідеального перебігу запланованого процесу реалізації стратегії на практиці не існує.

Це пов'язано з тим, що вплив непередбачуваних факторів зовнішнього середовища може значною мірою сприяти виявленню латентних цілей банківської установи та переорієнтації її стратегії. Корегування стратегії може відбуватися декілька разів, носить ітеративний характер та здійснюється до тих пір, поки стратегія не буде задовольняти очікування вищого керівництва та менеджерів і відповідати тенденціям розвитку ринку банківських послуг. Для підвищення ефективності реалізації даного етапу в науковій літературі пропонується використовувати технологію управління за цілями, матричні та експертні методи, ЗСП та ін.

Серед підходів, положення яких можуть бути використані для забезпечення ефективної реалізації стратегічного управління банком, необхідно звернути увагу на підходи, що використовуються на кожному з етапів стратегічного управління, а саме системний, процесний та функціональний.

В цілому, можна зробити висновок, що правильний підбір інструментів та їх раціональне поєднання, сприятиме ефективній реалізації кожного з етапів стратегічного управління банком та дозволить підвищити якість управлінських рішень в цілому. Представлення стратегічного управління у вигляді етапів є реалізацією процесного підходу до управління. Проте існують й інші підходи, положення яких доцільно використовувати в рамках даного типу управління.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Пастухова, В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність [Текст]: моногр. / В.В. Пастухова. – К.: КНТЕУ, 2002. – 301 с.
2. Козьменко, С.М. Стратегічний менеджмент банку [Текст]: навч. посібник / С.М. Козьменко, Ф.І. Шпиг, І.В. Волошко. – Суми: ВТД «Уні верситетська книга», 2003. – 734 с.
3. Кириченко, О. Стратегічний менеджмент у банку [Текст] / О. Кириченко // Банківська справа. – 2001. – № 5. – С. 3-7.
4. Безродна О.С. Розподіл інструментів та підходів до стратегічного управління банком за його етапами [Текст] / О.С. Безродна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 4 (20)
5. Ромашова, Е.А. Стратегическое управление промышленным предприятием на основе системы сбалансированных показателей [Текст]: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Е.А. Ромашова. – Нижний Новгород, 2007. – 27 с.
6. Богатирьова, Л.Д. Стратегічний менеджмент [Текст] / Л.Д. Богатирьова. – Одеса: ОНАЗ, 2004. – 146 с.
7. Саєнко, М.Г. Стратегія підприємства [Текст] / М.Г. Саєнко. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 352 с.
8. Хорт, О.А. Інструментарій та етапи стратегічного аналізу [Електронний ресурс] / О.А. Хорт. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2010alyans/ek1_hort.php.
9. Кайлюк, Є.М. Стратегічний менеджмент [Текст] / Є.М. Кайлюк. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 278 с.

Ковчуга Л.І.
аспірант
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України
м. Київ, Україна

ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОСИСТЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Головними гравцями в інноваційному процесі є підприємства. Науковці та винахідники можуть отримати нове знання, згенерувати нову ідею, здійснити нове відкриття, але прикладний результат від їхнього впровадження отримується на виробництві.

Здатність підприємств займатися інноваційною діяльністю залежить не лише (і далеко не завжди) від наявності нових ідей і розробок, вона значною мірою обумовлена сформованими в країні економічними, політичними та соціальними інститутами, які суттєво впливають на інноваційну поведінку підприємств, їхню ринкову позицію, темпи зростання та рентабельність. Таке середовище визначається як інноваційна система країни або інноваційна екосистема. Для її опису один з авторів концепції національної інноваційної системи Б.-О. Лундвалл використовує два визначення. У вузькому значенні, інноваційна система включає «компанії та систему їхніх взаємодій, а також взаємодію даних компаній з університетами та дослідницькими інститутами». У широкому сенсі слова, інноваційна система охоплює «систему освіти, джерела і канали фінансування, а також має на увазі заходи державного втручання, що включають в себе норми правового регулювання і соціальні гарантії» [1].

Б.-О. Лундвалл, разом з іншими засновниками концепції НІС – К. Фріменом [2] і Р. Нельсоном [3], – сходяться на думці, що у більшості випадків інновації є результатом спільних зусиль компаній з постачальниками, споживачами, дослідницькими інститутами, університетами і якість взаємозв'язків між ними безпосередньо впливає на інноваційний процес. З іншого боку, в рамках самого підприємства має бути налагоджено співробітництво між відділами виробництва, постачання, збуту, кадрів, наукових розробок, щоб успішно впроваджувати інновації. При цьому більшої уваги на підприємствах вимагає організація праці, залучення працівників усіх рівнів до інноваційних процесів, що, на думку Б.-О. Лундвалла, допоможе їм створювати нові продукти і послуги, впроваджувати нові технологічні процеси, придбані ззовні [1].

У тезах доповіді інноваційна діяльність розглядатиметься з позиції діючих підприємств промисловості. Це є принциповим моментом, оскільки перешкоди для діючих підприємств відрізняються від перешкод для підприємництва (як процесу створення та розвитку нових фірм та організацій, не обов'язково в промисловості) та інвестування (як особливого різновиду діяльності діючих підприємств середнього та великого бізнесу як вітчизняних, так і іноземних, які вкладають інвестиції в інновації, але не обов'язково в промисловості). Хоча за багатьма позиціями перешкоди співпадають, пріоритетність їх є різною, а деякі з перешкод є унікальними для діючих підприємств, підприємницьких фірм

(організацій) та інвесторів. Наприклад, легкість відкриття бізнесу, тобто первинного входження в бізнес, розвиненість підприємницького мислення та культури актуальні виключно для підприємництва. А от такі фактори, як структура промисловості та розмір внутрішнього ринку впливають здебільшого на рівень інноваційної активності діючих підприємств. Для інвесторів критичними умовами інвестування є якісне інституційне середовище, зокрема, нерозповсюдження корупції, довіра до судової системи, політична стабільність.

Для аналізу середовища, що впливає на здатність та мотивацію діючих промислових підприємств здійснювати інновації, пропонується використовувати екосистему розвитку підприємництва, розроблену некомерційною неурядовою організацією Babson College – Babson Entrepreneurship Ecosystem Project. Вона складається з шести елементів: політики, фінансів, ринків, культури, людського капіталу та інфраструктурної підтримки і призначена для аналізу середовища розвитку підприємництва (рис.).

З урахуванням вищевикладеного, цей підхід не може бути повністю застосований для діючих підприємств через різну вагомість факторів, що впливають на них та підприємництво. У цьому контексті потребує уваги підхід фахівців Світового банку, які адаптували Babson Entrepreneurship Ecosystem Platform для умов діяльності діючих підприємств. Вони запропонували включити до її складу два елемента – структуру виробництва, що сформувалася в країні, та доступ до знань і технологій для відображення зв'язків підприємств з науковими організаціями та іншими організаціями-виробниками знань, у тому числі за кордоном. Одночасно з цим вони виключили елемент «культура» з огляду на його другорядне значення.



Рис. Інноваційна екосистема розвитку підприємництва, розроблена Babson College

Побудовано за даними [4]

У результаті перелік елементів інноваційної екосистеми для діючих підприємств отримав такий вигляд: структура виробництва та ринки; політика та управління; доступ до знань і технологій; фінанси; людський капітал; інфраструктурна підтримка [5].

Беручи за основу методологічний підхід до аналізу інноваційної екосистеми розвитку підприємництва, розроблений Babson College, враховуючи пропозиції Світового банку щодо адаптації цього підходу до умов діючих підприємств, запропоновано усі складові (елементи) інноваційної екосистеми, що впливають на здатність та мотивацію діючих промислових підприємств України займатися інноваціями, згрупувати у сім блоків:

- структура виробництва та ринки;
- фінанси;
- державне управління інноваційною діяльністю;
- людський капітал;
- зв'язок науки, освіти та промисловості;
- потенціал освоєння зарубіжних технологій;
- інфраструктурне забезпечення.

В основу аналізу цих елементів пропонується покласти результати попередніх досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених, дані Світового банку, Європейської Комісії, законодавство України, статистичну інформацію Державної служби статистики України, міжнародні рейтинги, які оцінюють інноваційну конкурентоспроможність країн.

Головна перевага цього підходу полягає у можливості проведення системної діагностики основних елементів інноваційного середовища діяльності промислових підприємств України, що може бути покладено в основу обґрунтування заходів з мінімізації негативного впливу виявлених перешкод у кожній зі складових інноваційної екосистеми на шляху активізації інноваційної діяльності підприємств промисловості як передумови підвищення їх конкурентоспроможності.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Он придумал национальную инновационную систему [Интервью профессора экономики на Кафедре бизнеса в Aalborg University (Дания) Бенгт-Оке Лундвалла] // Инновационные тренды. – 2011. – № 10. – С. 3.
2. Freeman Ch. Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan / Christopher Freeman. – London: Pinter Pub Ltd, 1987. – 155 p.
3. Nelson Richard R. National Innovation Systems: a comparative analysis. – New York: Oxford University Press, 1993. – 525 p.
4. Babson Entrepreneurship Ecosystem Project. Entrepreneurship Ecosystem Lessons. URL: <http://entrepreneurial-revolution.com/lessons/>
5. World Bank. 2017. Innovation and Entrepreneurship Ecosystem Diagnostic. World Bank, Washington. URL: <http://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/28831>

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На сьогодні переважна більшість вчених погоджується з тим, що можливість виникнення та розгортання кризових явищ притаманна підприємству на внутрішньому рівні як мікроекономічній системі і супроводжує підприємство протягом всього життєвого циклу.

Дослідження природи, завдань та методів управління кризовим явищем були предметом наукових досліджень іноземних та вітчизняних вчених: Е. Альтмана, І. Ансоффа, С. Беляєва, П. Грінера, Р. Тафлера, Р. Хіта, І. Бланка, Ф. Бутінеця, В. Ковальова, А. Ковальова, С. Мних, А. Поддєрьогіна та інших. Особливе значення має вивчення потенціалу антикризового управління вітчизняними підприємствами та створення механізму із забезпечення ефективності такого управління на основі систематичного підходу.

Для успішного застосування на практиці системи ефективного фінансового управління на підприємстві, вона повинна базуватися на певній системі принципів, що відображають загальний міжнародний досвід у цій сфері управління. До основних з них І. Бланк відносить такі [1, с. 112]:

1. Діагностика кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства на початковому етапі. З огляду на те, що виникнення кризи є загрозою для самого існування підприємства та пов'язане з відчутною втратою капіталу його власників, можливо, кризу необхідно діагностувати якомога раніше, щоб своєчасно використовувати можливості її нейтралізації

2. Актуальність термінового реагування на кризові явища. Кожне кризове явище має тенденцію до розширення з кожним наступним бізнес-циклом і породжує нові супутні явища. Тому, чим раніше застосовуються антикризові механізми, тим будуть більші можливості для відновлення стану підприємства.

3. Адекватність реакції підприємства на ступінь реальної загрози його фінансової рівноваги. У більшості випадків система механізмів нейтралізації загрози банкрутства пов'язана з фінансовими витратами. У той же час рівень цих витрат повинен відповідати рівню загрози банкрутства. В іншому випадку бажаний ефект не буде досягнутий (якщо дії механізмів є недостатніми), або витрати підприємства будуть невиправдано високими (якщо механізм є надмірним).

4. Повна реалізація внутрішніх можливостей підприємства виходу з кризи. У боротьбі з загрозою банкрутства підприємство повинно спиратися виключно на внутрішні фінансові можливості.

У таблиці 1 наведено систему антикризових заходів, що спрямовані на вирішення ряду типових проблем, з якими стикаються вітчизняні підприємства, та очікуваний вплив цих заходів на вирішення цих проблем.

Система антикризових заходів та очікуваний вплив від їх реалізації

№	Виявлена проблема	Заходи	Очікувані наслідки від впровадження
1	Зниження витратовіддачі	Передача частини витрат на аутсорсинг	Економія витрат, зниження витратоємності, зростання витратовіддачі
2	Значне збільшення дебіторської заборгованості	Впровадження гнучкої системи знижок для прискорення оборотності дебіторської заборгованості	Скорочення дебіторської заборгованості, прискорення її оборотності
3	Дефіцит ліквідності	Впровадження моделей управління грошовими потоками на основі логістичного підходу	Підтримання поточної платоспроможності й одержання додаткового прибутку від вкладення вільних коштів
4	Зниження оборотності оборотних засобів	Оптимізація розрахунку потреби підприємства у власних оборотних засобах	Оптимізація обсягів власних оборотних засобів, вдосконалення підходів до їх фінансування
5	Зниження ефективності використання оборотних засобів	Комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання оборотних засобів	Зростання показників ефективності використання оборотних засобів, збільшення прибутку
6	Загроза фінансової стійкості	Зростання обсягів реалізації, оптимізація організації продажів, застосування маркетингового інструментарію	Стабілізація фінансової стійкості

До системи певних типових антикризових заходів необхідно також додати систему моніторингу антикризового потенціалу компанії як основного елементу механізму забезпечення ефективності кризового менеджменту на підприємстві [4]. Методологічною основою такого моніторингу є авторський експертно-аналітичний метод визначення рівня антикризового потенціалу підприємства як інтегрального показника, що містить фінансові, виробничі, маркетингові та управлінські компоненти.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств: підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. – К.: КНЕУ, 2006. – 780 с.

2. Ковальчук Т.М. Діагностичний аналіз фінансового стану: теорія та методологія / Т.М. Ковальчук, А. І. Вергун // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 5. – Т. 1. – С. 129-134.
3. Матвеева Н.В. Проблеми фінансового планування на підприємстві / Н.В. Матвеева, В.М. Олійник // Економіка суб'єктів господарювання. Наука й економіка. – 2016. – № 1 (41). – С. 57-61.
4. Толпежников Р.О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Р.О. Толпежников // Науково-технічна бібліотека ПДТУ. – 2013. – Режим доступу: <http://eir.pstu.edu/handle/123456789/6155>

Куцинська М.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва
Українського державного хіміко-технологічного університету*

Жилко Ю.І.

*магістр
Українського державного хіміко-технологічного університету
м. Дніпро, Україна*

ФОРМУВАННЯ РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГРУПАМИ ТОВАРІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ З ВИКОРИСТАННЯМ МАТРИЦІ VCG

На сучасному етапі функціонування промислових підприємств гостро постає питання їх стратегічного розвитку, що набуває особливої актуальності. Стратегічний напрям розвитку підприємств виступає необхідною умовою успіху, що спрямовує зусилля для ефективної діяльності та орієнтації підприємства на споживача при чіткому процесі формування і вибору оптимальної стратегії. Тому вирішальною є проблема визначення стратегії промислового підприємства за допомогою методів стратегічного аналізу.

Стратегічний аналіз на підприємстві є безперервним процесом. Нестабільна економічна та політична ситуація в країні, зміни внутрішнього середовища підприємства зумовлюють необхідність постійного моніторингу для швидкого перегляду стратегії підприємства, цілей діяльності та прийняття стратегічних рішень. Нова стратегія підприємства, що передбачає зміни в структурі продуктового портфеля і перерозподіл коштів, потребує використання методу портфельного аналізу, а саме матриці Бостонської консультативної групи (матриця VCG).

На прикладі ПАТ «Дніпроважмаш» розглянемо особливості побудови матриці VCG, вихідні дані для побудови якої наведені у таблиці 1.

Дані про обсяги продажів підприємства і основних конкурентів для 5 груп товарів отримані від фахівців підприємства. Аналіз діяльності ПАТ «Дніпроважмаш» дозволив виділити основний вид конкуренції, з яким стикається підприємство при виході на зовнішні ринки. На цьому ринку конкурують нові й перспективні розробки з машинобудування.

**Вихідні дані для побудови матриці VCG груп товарів
ПАТ «Дніпроважмаш» у 2017 році**

Група товарів	Обсяг реалізації		Частка ринку, %				
	2017 рік	Конкуренти у 2017 році	2017 рік, %	Конкуренти у 2017 році	Темп росту ринку	Відносна частка ринку, %	Відносна частка ринку конкурентів, част. од
1	641456,9	270654,8	41	69	0,42	0,6	1,23
2	25293,1	68345,28	9	3	2,7	3	1,8
3	23574,31	39454,92	6	3	1,67	2	1,3
4	49937,67	138107,4	22	5	2,76	4,4	1,11
5	58479,26	89857,35	18	6	1,54	3	0,92

Групи досліджуваних товарів ПАТ «Дніпроважмаш»: готові металеві вироби (КВЕД 25.99); залізничні локомотиви і рушійний склад (КВЕД 30.20); машини та устаткування для добувної промисловості та будівництва (КВЕД 28.92); духові шафи, печі (КВЕД 28.21); вантажопідйомне і вантажно-розвантажувальне обладнання (КВЕД 28.22).

Використовуючи дані таблиці 1, побудовано матрицю VCG групи товарів ПАТ «Дніпроважмаш» (рисунок 1).

Аналіз стану окремих груп товарів ПАТ «Дніпроважмаш» з використанням методики матриці VCG показує, що:

1) за методологією матриці VCG до категорії «найбільш прибутковий продукт» відноситься група товарів 5, до категорії «перспективний продукт» – групи товарів 2 та 4, до категорії «малоприбутковий продукт» можна віднести групу 3 та до категорії «повністю невідомий продукт» – групу товару 1;

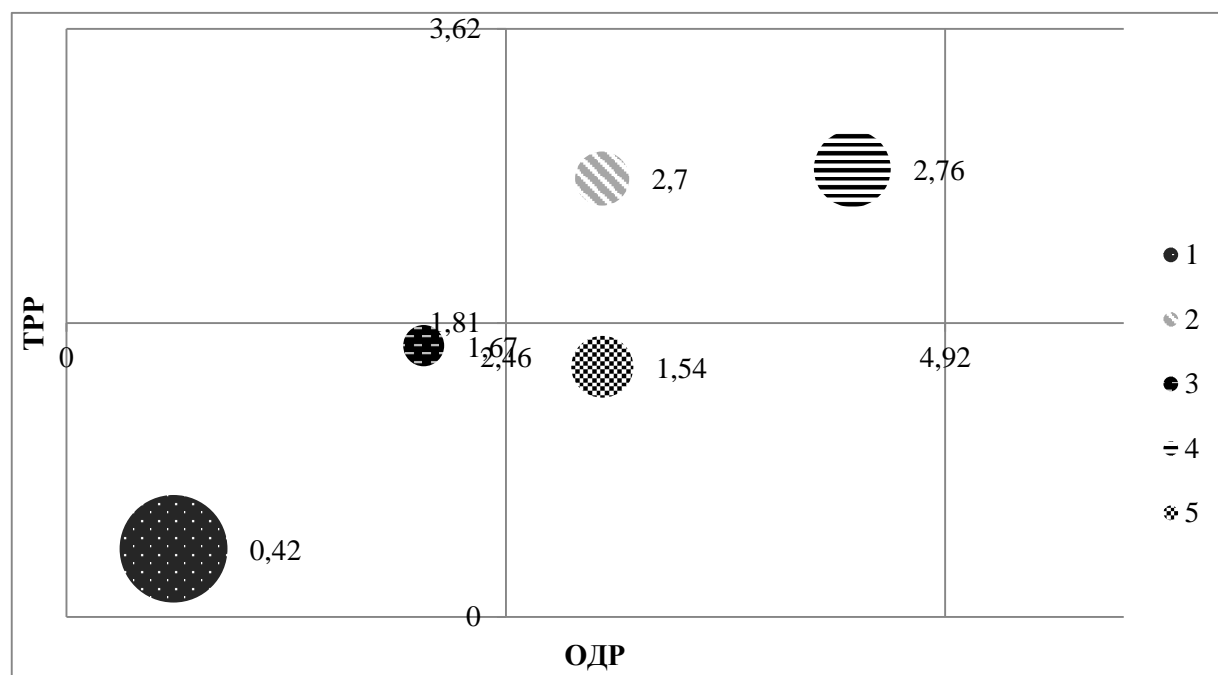


Рис. 1. Матриця VCG групи товарів ПАТ «Дніпроважмаш»

2) група товарів 5 – вантажопідйомне і вантажно-розвантажувальне обладнання (КВЕД 28.22): по матриці VCG – це «найбільш прибутковий продукт». Дане положення дозволяє забезпечити високі доходи підприємству і підтримувати інші види бізнесу;

3) групи товарів 2 та 4 – залізничні локомотиви і рушійний склад (КВЕД 30.20) та духові шафи, печі (КВЕД 28.21): по матриці VCG відносяться до виду «перспективний продукт». Позичії, як продуктів типу «перспективний продукт», повинні зміцнюватися фінансовими інвестиціями, НДР та ДКР, розвивати конкурентні переваги;

4) групи товарів 1 та 3 – готові металеві вироби (КВЕД 25.99) та машини і устаткування для добувної промисловості та будівництва (КВЕД 28.92): згідно з матрицею VCG відносяться до категорії «малоприбутковий товар». Отже, вони потребують додаткового інвестування або ж закриття лінії виробництва.

За результатами аналізу з використанням матриці VCG можна зробити висновок, що в продуктовому портфелі ПАТ «Дніпроважмаш» є одна група товарів типу «найбільш прибутковий продукт», яку необхідно підтримувати, щоб уникнути ослаблення позицій.

Зробивши аналіз отриманої матриці VCG, можна дати декілька порад для подальшого розвитку окремих груп товарів ПАТ «Дніпроважмаш» (таблиця 2).

Таблиця 2

**Стратегії розвитку окремих груп товарів ПАТ «Дніпроважмаш»
на основі побудови матриці VCG**

Група товарів	Стратегія
Група 2 Група 4	Підтримка лідируючих позицій, зменшення ціни. Інтенсифікація маркетингових зусиль.
Група 5	Використання прибутку для підтримки частки на ринку. Надлишкові кошти можуть бути використані для фінансування груп 2 та 4.
Група 3	Зниження ціни і ліквідація товару, так як він займає дуже малу частку загального обсягу виробництва продукції.
Група 1	Стратегія модифікації, за допомогою додаткових досліджень визначити нові вимоги до товару. У разі здатності підвищити частку продукту на ринку, ліквідувати з виробництва. Вжити відповідних заходів, так як даний продукт займає значну частку продажів.

Виходячи з вищезазначеного, можна зробити висновок, що модель VCG для промислових підприємств має практичний характер, що дозволяє керівництву обрати напрямки діяльності, що зможуть забезпечити високі прибутки. Проведене дослідження та отримані авторами результати VCG-аналізу для промислових підприємств дозволяють визначити пріоритетні напрямки стратегічної діяльності, що дають шанс досягти конкурентних переваг промисловому підприємству у сучасних умовах господарювання. Впровадження запропонованих рекомендацій становить перспективу для подальших наукових досліджень.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Іщенко М. І. Аналіз зовнішнього середовища як складова стратегічного аналізу / М.І. Іщенко, В.Я. Нусінов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3164&p=1>.
2. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навчальний посібник / К. І. Редченко. – вид. 2-ге доповн. – Львів: Новий світ-2000, 2003. – 272 с.
3. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
4. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз: навчальний посібник / П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дідковська, Н.В. Яшкіна. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2008. – 478 с.

Миронов Ю.Б.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму готельно-ресторанної справи
Львівського торговельно-економічного університету*

Мамедов Б.Н.

*магістр
Львівського торговельно-економічного університету
м. Львів, Україна*

ОРГАНІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ ІНДУСТРІЇ

Стратегічне планування в підприємстві готельно-ресторанної індустрії передбачає вирішення двох глобальних питань: якою має бути реальна мета закладу і що слід робити персоналу, щоб її досягнути. Передумовою планування є прогнозування, тобто виявлення об'єктивних тенденцій, можливостей розвитку готельно-ресторанного бізнесу в майбутньому, а також альтернативних шляхів розвитку і термінів їх здійснення. Прогноз має дати уявлення про напрям розвитку, про способи досягнення мети, про результат його дій. Прогноз в умовах постійно змінюваного середовища є органічною частиною планування. Оскільки готельно-ресторанне підприємство розвивається значною мірою під впливом умов, що вже сформувалися, то їх зміни зумовлюють необхідність нових методів діяльності підприємства. Ця функція вимагає від менеджера володіння аналітичними навичками. Він аналізує бюджети, інформацію про стан галузі та економіки, ресурси підприємства і ресурси, які воно спроможне придбати [5].

Суть організації стратегічного менеджменту на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу полягає в створенні необхідних умов для стратегічного управління, планування, реалізації планів та контролю за їх виконанням. Стратегічне управління являє собою діяльність, спрямовану на визначення сфери діяльності й досягнення довготермінових цілей в постійно змінних умовах навколишнього середовища. Характер діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу відповідатиме вимогам середовища лише тоді, якщо

підприємства виготовлятимуть і реалізовуватимуть продукцію та послуги такої якості й у такому асортименті, які відповідатимуть потребам і вимогам даного ринку за екологічними, економічними й фізіологічними показниками. В разі порушення такої відповідності й структура громадського харчування готельних комплексів, і сфера обслуговування в номерному фонді зазнаватимуть втрат як матеріальних, так і моральних (втрата довіри до підприємства з боку споживачів). Зазначена невідповідність зумовлюється причинами, які поділяють на дві групи: поточні й стратегічні [2].

До поточних причин відносять такі, що впливають на зниження економічності виготовлених послуг і їх реалізації (нераціональне використання виробничих потужностей, трудових і фінансових ресурсів, низька продуктивність праці всіх категорій працівників, відсутність ресурсозберігаючих технологій, зниження якості послуг і продукції, звуження їх асортименту через виробничі проблеми, неефективна організація маркетингової служби тощо).

До стратегічних причин відносять такі, що впливають на досягнення цілей підприємства (непередбачуваність дій конкурентів, помилки у визначенні платоспроможного попиту, сегменту ринку, оцінки якості пропонованої продукції й послуг).

Поточну невідповідність можна ліквідувати засобами оперативного управління, змінивши організацію виробничого процесу, кваліфікаційний і чисельний склад працівників, підвищивши коефіцієнт використання діючого обладнання, продуктивність праці, запровадивши ресурсозберігаючі та інноваційні технології, більш досконалу рекламу.

Стратегічна невідповідність ліквідується за допомогою корегування або зміни цілей підприємства, здійснення диверсифікації, застосування принципово нових форм управління, посилення роботи маркетингової служби тощо.

Розвиток підприємств готельно-ресторанного бізнесу – це процес орієнтований на перспективу з урахуванням тенденцій змін навколишнього середовища й своєчасної ліквідації поточних причин невідповідності [2].

Стратегічне управління й планування розвитку підприємств – це сфера діяльності керівництва вищої ланки, головним обов'язком якої є визначення пріоритетних напрямів діяльності та розвитку підприємств, визначення цілей, розподіл ресурсів і всього того, що надає підприємству конкурентних переваг.

Стратегія підприємства являє собою систему управлінських рішень для визначення перспективних напрямів розвитку, сфери, форм і способів діяльності підприємства в умовах оточуючого середовища, а також порядку розподілу ресурсів для досягнення поставлених цілей [1]. За формою стратегія – це набір управлінських документів, представлених як графіки, таблиці, описові тексти, слайди, інші зображення ілюстративного характеру, які можна демонструвати всіма існуючими засобами аудіо-, відеотехніки й візуального зображення. За змістом стратегія – це модель напрямів дій, інструмент для досягнення мети організації. На підприємствах готельно-ресторанного бізнесу стратегія відбивається у стратегічних планах розвитку.

Плани, як і мета, поділяються на кілька взаємопов'язаних рівнів. Кожному рівню мети відповідає свій рівень планів, у яких виробляються (намічаються) конкретні шляхи досягнення відповідної мети: стратегічні, тактичні та

оперативні плани. Наприклад, оперативні плани, як правило, охоплюють період часу менше року. Вони розробляються менеджерами нижчої ланки при консультуванні з менеджерами середньої ланки. Структура стратегічного плану розвитку підприємства має включати такі розділи:

1. Передбачення характеру й шляхів розвитку макросистеми. Тенденції розвитку галузі та їх вплив на стан підприємства. Перспективи й труднощі розвитку підприємства.

2. Стратегія маркетингової служби.

3. Напрями й заходи щодо створення конкурентних переваг:

3.1. Стратегія оновлення послуг, пропонуваніх підприємством.

3.2. Стратегія розвитку організаційно-технічного рівня виробництва й сфери надання послуг.

3.3. Стратегія ресурсозабезпечення певних структурних підрозділів підприємства.

3.4. Стратегічний фінансовий план.

3.5. Стратегія розвитку міжнародної діяльності.

3.6. Стратегія розвитку системи менеджменту.

4. Оцінка ефективності стратегій.

5. Реалізація й контроль за втіленням у життя стратегії розвитку підприємства [4].

Планування як цілеспрямована спеціалізована управлінська діяльність здійснюється на принципах об'єктивності, реалістичності, системності, комплексності, оптимальності; пріоритетності корпоративних цілей, узгодженості та єдності інтересів всіх рівнів організації, її персоналу і споживачів; збалансованості; обґрунтованості планів, програм, проектів, моделей розвитку; повноти, точності, економічності реалізації, безперервності, залучення всіх працівників до процесу планування та реалізації планових заходів, гнучкості шляхів соціально-економічного розвитку.

Стратегічне планування забезпечує основу для всіх управлінських рішень, для керівництва колективом. Стратегічне планування – це комплекс дій та рішень, що ухвалено керівництвом задля досягнення цілей підприємства.

Етапи стратегічного планування:

1. Формулювання місії організації.

2. Визначення загальних цілей.

3. Оцінка і аналіз зовнішнього середовища.

4. Дослідження сильних та слабких сторін організації.

5. Розробка і аналіз стратегічних альтернатив, можливих наслідків кожного варіанта.

6. Вибір стратегії.

7. Реалізація стратегічного плану.

8. Оцінка результатів [3].

Місія відображає філософію існування гоотельно-ресторанного підприємства, його призначення у суспільстві. Після встановлення місії і створення цілей підприємства розпочинається діагностичний етап процесу стратегічного планування. Першим кроком у ньому є вивчення чинників

зовнішнього середовища, у т. ч. тих, що загрожують підприємству, і тих, які надають більше можливостей для досягнення організаційних цілей.

Наступним етапом стратегічного планування є дослідження власних переваг і недоліків. Розробникам слід проаналізувати і визначити, яким чином можна використати сильні сторони і як зменшити дію слабких рис підприємства. Після цього розробляються альтернативні варіанти стратегії, проаналізувавши переваги та недоліки кожного з яких, обирають оптимальний.

Реалізація стратегічного плану передбачає низку заходів щодо досягнення поставленої мети. Необхідність оцінки результатів зумовлена потребою у прогнозуванні та складанні стратегічного плану на наступний період, а також виправленні та усуненні допущених недоліків.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Кабушкин Н. И. Менеджмент гостиниц и ресторанов: учебник [для студ. спец. «Экономика и управление социально-культурной сферой» вузов] / Н. И. Кабушкин, Г. А. Бондаренко. – Минск: ООР «Новое знание», 2003. – 368 с.
2. Мальська М. П. Організація готельного обслуговування: підручник / М. П. Мальська, І. Г. Пандяк, Ю. С. Занько. – К.: Знання, 2011. – 366 с.
3. Нечаюк Л. І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент: Навч. посіб. / Л. І. Нечаюк, Н. О. Нечаюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 189 с.
4. Пуцентайло П. Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва: навч. посіб. / П. Р. Пуцентайло. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 234 с.
5. Скрипко Т. О. Менеджмент готельно-ресторанного господарства: навч. посібник. Т. О. Скрипко, О. О. Ланда – Львів: видавництво ЛКА, 2012. – 245 с.

Паливода Т.В.

*головний спеціаліст-юрисконсульт
відділу правової роботи
управління правового забезпечення
Міністерства культури України
м. Київ, Україна*

«ЧАЙКА – МЕНЕДЖМЕНТ» КРЕАТИВНОЇ ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ

В умовах глобалізації та європейської інтеграції важливими питаннями виходу на міжнародний бізнес-простір для України є вмiле і доцiльне застосування управлiнських методiв та iнструментiв для розвитку креативної iндустрiї.

Розглянемо застосування елементiв «чайки-менеджменту» для розвитку креативної iндустрiї України: iх переваги та недолiки.

Так, до переваг у застосуванні елементiв «чайки-менеджменту» варто вiднести такі ситуації:

– менеджер ставить нове завдання для працівників без шляхів вирішення з можливістю проявити здібності, професіоналізм для пошуку і реалізації нових ідей у колективі;

– менеджера не цікавить графік роботи, оскільки у креативній індустрії важливим чинником є творчий та рентабельний результат працівника та колективу в цілому;

– менеджер постійно зосереджений на пошуку нових ідей без рутинного контролю та регулювання виробничо-збутового процесу в креативній індустрії;

– менеджер, завдяки лідерським і ораторським здібностям зацікавлює аудиторію (групу, колектив) у важливості і доцільності шляхів вирішення визначеного питання.

До недоліків та пересторог варто зазначити такі:

– через низький рівень емоційного інтелекту менеджер може здійснити паніку у колективі, що негативно вплине на продуктивність праці та емоційний стан працівників;

– через відсутність досвіду менеджер може приймати некомпетентні рішення, що спричинятиме зневагу і низьку продуктивність праці у колективі;

– через авторитарний стиль управління менеджер застосовує жорсткий стиль контролю до кожного працівника, що негативно впливає на розвиток творчого потенціалу.

Отже, в результаті представлення переваг та недоліків «чайки – менеджменту» креативних індустрій України варто застосувати стратегію виявлення недоліків «чайки – менеджменту» та спрямувати їх у переваги.

З цією метою пропонуємо застосувати авторську розробку стратегії за ланцюг-методом «виявлення-застосування-виключення» «чайки-менеджменту» у сфері креативних індустрій України.

Так, з метою виявлення негативних чи позитивних проявів «чайки – менеджменту», необхідно перед прийняттям на роботу провести з кандидатом на зайняття посади низку відповідних психологічних тестів.

У разі виявленні на підприємстві «чайки-менеджера» теж необхідно відпрацювати і здійснити низку заходів задля перетворення недоліків управління у низку позитивних і результативних методів управління.

У разі неможливості перетворити негативні прояви «чайки – менеджменту» у позитивні сторони, варто звільнити такого працівника або використати як шпигунський метод задля зменшення стійкості конкурента, рекомендувавши управлінця з негативними проявами «чайки-менеджменту», як цінного і висококваліфікованого фахівця.

Отже, застосування елементів «чайки – менеджменту» можуть сприяти, як розвитку креативних індустрій, так і руйнування продуктивності праці та емоційному виснаженню у колективі.

Звертаємо увагу, що дане науково-практичне дослідження є власною розробкою, що потребує вивчення менеджерами, психологами, юристами, економістами, науковцями.

КОНТРОЛЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Аналіз стану розвитку молокопереробної промисловості свідчить про те, що вона посідає значне місце серед провідних галузей, які виробляють продукцію харчування, та є складовою частиною сфери матеріального виробництва АПК. Розвиток молокопереробної промисловості в умовах інтеграції у світовий ринок є одним із стратегічно важливих напрямів для економіки України. Виробництво молочної продукції має бути спрямоване не тільки на задоволення потреб населення, а й бути джерелом експортних надходжень валютних коштів.

Основним внутрішнім чинником зростання цін на молочну продукцію є висока собівартість її виробництва, яка зумовлена: недостатнім технічним та технологічним оснащенням молокопереробних підприємств; сезонним характером молокопереробного виробництва та значними витратами, пов'язаними з виробництвом молочної продукції [1].

Класифікацію виробничих запасів підприємств через галузеві особливості необхідно здійснювати саме з урахуванням специфіки їх виробництва. Для підприємств молокопереробної промисловості доцільно поділяти допоміжні матеріали на виробничі, задіяні безпосередньо в процесі виробництва, та матеріали допоміжного призначення, які не беруть участі у виробничому процесі, а забезпечують його здійснення, що зумовлює використання додаткових аналітичних субрахунків (рис. 1) [3].

Процес заготівлі молочної сировини, необхідність її додаткової обробки до кондиційного стану, а також витрати, пов'язані із транспортуванням, мають знайти відображення в обліку. На молокопереробних підприємствах для накопичення інформації про транспортно-заготівельні витрати використовують різні рахунки табл. 1.

Для розвитку молочної промисловості в Україні держава повинна принаймні частково компенсувати витрати виробників. Адже ця галузь вимагає високого рівня капітальних витрат. А працювати з нульовою рентабельністю надзвичайно складно. Тому, не чекаючи державної підтримки, молокопереробні підприємства самі почали інвестувати у виробництво. Сьогодні кожен виробник та переробник молока працює на своїй ділянці [2].

Ефективним засобом удосконалення обліку витрат на підприємствах молочної промисловості є використання системи детальних аналітичних рахунків, уніфікованої системи управлінського обліку та трансфертних цін реалізації напівфабрикатів між структурними підрозділами підприємства.

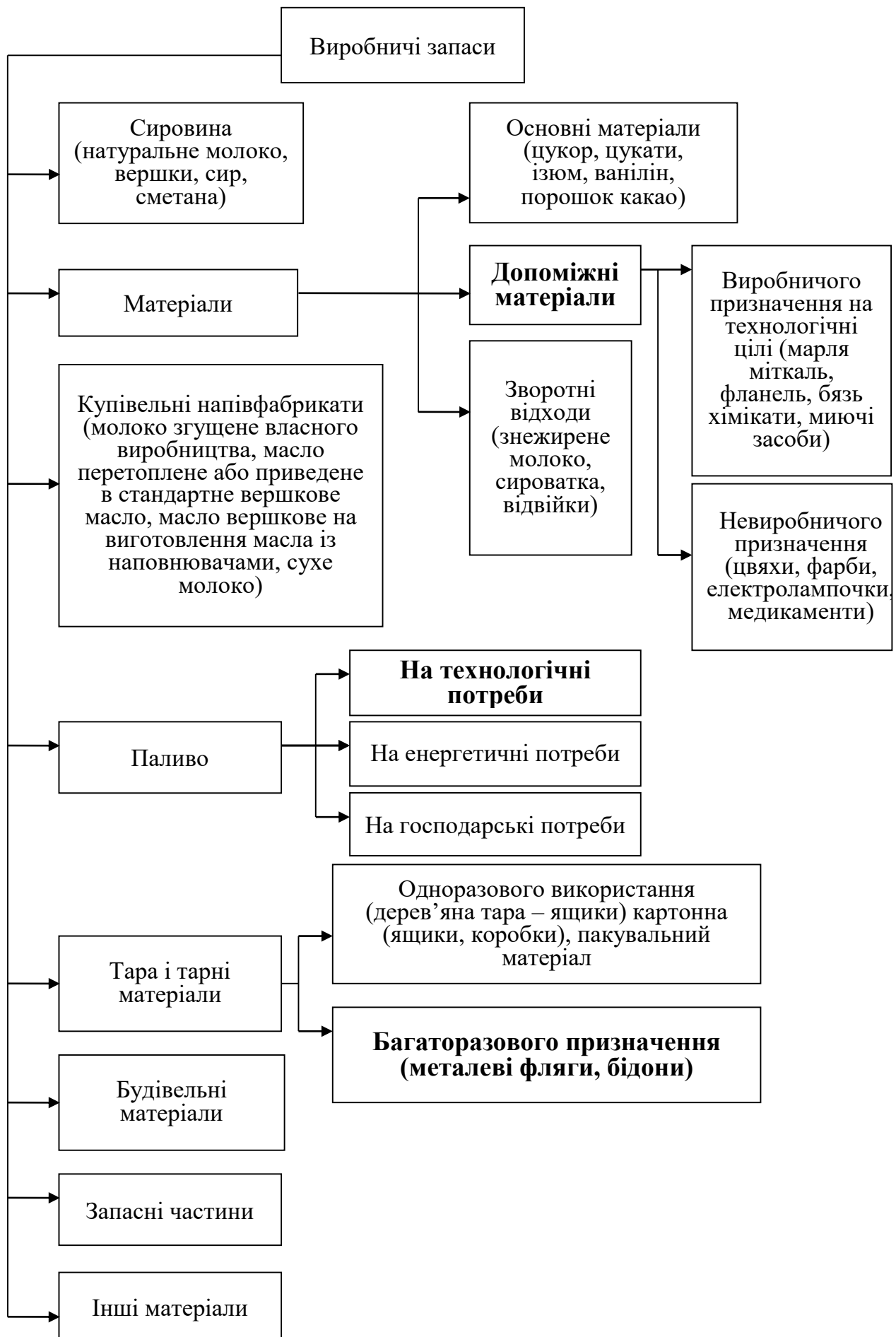


Рис. 1. Класифікація виробничих запасів молокопереробних підприємств

**Структура синтетичного рахунка 29
«Заготівля і придбання виробничих запасів»**

Код субрахунку	Назва аналітичного рахунку
291	Заготівля молочної сировини
291/01	Доставка молока на приймальні пункти
291/02	Витрати на первинну обробку молока
291/03	Відвантаження на приймальних пунктах
291/04	Оплата праці працівників заготівельного апарату
292	Витрати на заготівлю молочної сировини
292/01	Транспортування зворотних відходів до сільськогосподарських виробників
292/02	Утримання сировинної лабораторії
292/03	Ремонт приймальних пунктів
292/04	Витрати електроенергії на освітлення територій приймальних пунктів
292/05	Витрати на відрядження робітників із укладання договорів
292/06	Наради, конференції
293	Витрати на зберігання та внутрішнє переміщення виробничих запасів
294	Відхилення вартості виробничих запасів
295	Інші витрати

Наведені пропозиції дозволять удосконалити організацію та методологію обліку витрат виробництва молокопереробних підприємств відповідно до ринкових умов.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Божидарнік Т. Проблеми та пріоритети розвитку молокопереробних підприємств в сучасних умовах господарювання // Економіст.– 2011.
2. Данилевська-Жугунісова О.Є. Аналіз тенденцій розвитку молокопродуктового підкомплексу АПК України // Формування ринкових відносин в Україні.– 2011.
3. Стендер С.В. Класифікація витрат за функціями в управлінському обліку // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності.– 2010.

ПЕРЕДБАЧЕННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАФТОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Значною загрозою економічній безпеці підприємств є зовнішньоторговельна компонента впливу на фінансово-економічні детермінанти забезпечення економічної безпеки нафтопереробних підприємств України. А саме, це стосується загрозливих тенденцій збільшення обсягів імпорту нафтопродуктів на вітчизняний ринок після низки несприятливих подій, зокрема, цінової війни між імпортерами нафтопродуктів. Значне зниження диференціалів до світових котирувань нафтопродуктів запропонували як виробники білоруських нафтопродуктів, так і виробники Литви та Польщі. Для національних нафтопереробних підприємств домінування імпортних нафтопродуктів на ринку України призводить до недостатнього завантаження виробничих потужностей і погіршення економічних показників.

За таких умов система забезпечення економічної безпеки нафтопереробних підприємств на основі компетентнісного підходу повинна мати інструментарій щодо можливості передбачення подібних несприятливих ситуацій для подальшого прийняття відповідних заходів щодо реагування на загрози. З метою реалізації такого інструментарію пропонується розроблення комплексного випереджального показника (КВП) щодо прогнозування обсягів імпорту нафтопродуктів на ринок України і подальшої готовності запровадити антикризові заходи, зокрема, щодо антидемпінгових процедур.

Методика короткострокового прогнозування кон'юнктурних змін із використанням випереджальних показників була розроблена спеціалістами Національного бюро економічних досліджень США [1] та використовувалась відносно національної економіки.

Наприклад, мова йдеться про індикатори, які мають випереджальні властивості і можуть бути попередньо відібраними для побудови КВП. Зокрема, важливе місце в системі цих показників займають індикатори, що сигналізують про зміни в попиті на товари і послуги. Збільшення замовлень на виготовлення промислової продукції спричиняє наступне розгортання виробництва. Суттєве зменшення запасів готової продукції на складах підприємств свідчить про зростання попиту і наступне збільшення виробництва. Так само, підвищення світової ціни на експортні товари призводить через деякий час до поживлення в експортноорієнтованих галузях. Зростання доходів населення провокує наступне збільшення попиту на споживчі товари і збільшення їх виробництва.

Застосування КВП для прогнозування кон'юнктурних змін і ділових циклів є достатньо поширеним у промислово розвинених країнах. Вперше воно почало розроблятися в США у 1930-х роках та було зумовлено подіями Великої депресії. Щодо даної тематики можна відзначити роботи В. Мітчела і А. Бьорнса у

співпраці із Національним бюро економічних досліджень. У 1961 р. почала щомісячно виходити доповідь «Business Cycle Developments» («Розвиток ділового циклу»), в якій відслідковувались 80 циклічних динамічних рядів для США та індекси промислового виробництва шести основних зовнішньоторговельних партнерів [2].

З досвіду використання циклічних індикаторів у США варто відзначити, що:

– тематика циклічних процесів в економіці, прогнозування ділових циклів і кон'юнктурних змін не втрачає своєї актуальності; у ринковій економіці періодично відбуваються спади ділової активності, здебільшого без абсолютного зменшення обсягів виробництва, але із призупиненням темпів економічного зростання або стагнацією;

– організаційно роботу з обчислення та поширення композитних індикаторів та їх циклічних компонентів доцільно зосередити у міжвідомчому органі; важливим питанням є можливість і доцільність запровадження подібної системи у вітчизняну практику.

Обчислення композитних індикаторів для країн Західної і Центральної Європи зосереджено в апараті Організації економічної співпраці і розвитку (ОЕСР) та ведеться з початку 1980-х років із використанням методичного підходу «циклів росту». У 2006 р. КВП обчислювались для 23 країн-членів.

Таким чином, запровадження системи випереджальних показників має позитивний економічний ефект. Тому розроблення КВП для нафтопереробних досліджуваних підприємств є доцільним.

Як показав відбір найбільш впливових факторів, проаналізованих та диференційованих за допомогою кореляційного аналізу у попередніх публікаціях [3], це фактори, які можуть бути ототожені у КВП, а основним композитним випереджальним індикатором доцільно обрати динаміку обсягів імпорту нафтопродуктів в Україну.

Розрахунок КВП дозволить зробити більш точний прогноз для нафтопереробних підприємств у короткостроковій перспективі, а також – пояснити та оцінити вплив того чи іншого фактору на результативний показник (імпорт нафтопродуктів на ринок України).

Загальна методика побудови композитного випереджального показника передбачає проходження декількох етапів та наведена у рис. 1.

Так, після попереднього відбору випереджальних показників, їх динамічні ряди трансформуються з метою вилучення сезонної та трендової складової. Після трансформації динамічний ряд вміщує тільки кон'юнктурну і випадкову складову, що необхідно для вивчення його циклічних характеристик. Після сезонного згладження із динамічного ряду вилучається трендова складова. Динамічний ряд цих процентних відношень і є трансформованим рядом, з якого вилучена сезонна і трендова складова, і який є початковим для проведення аналізу циклічності.

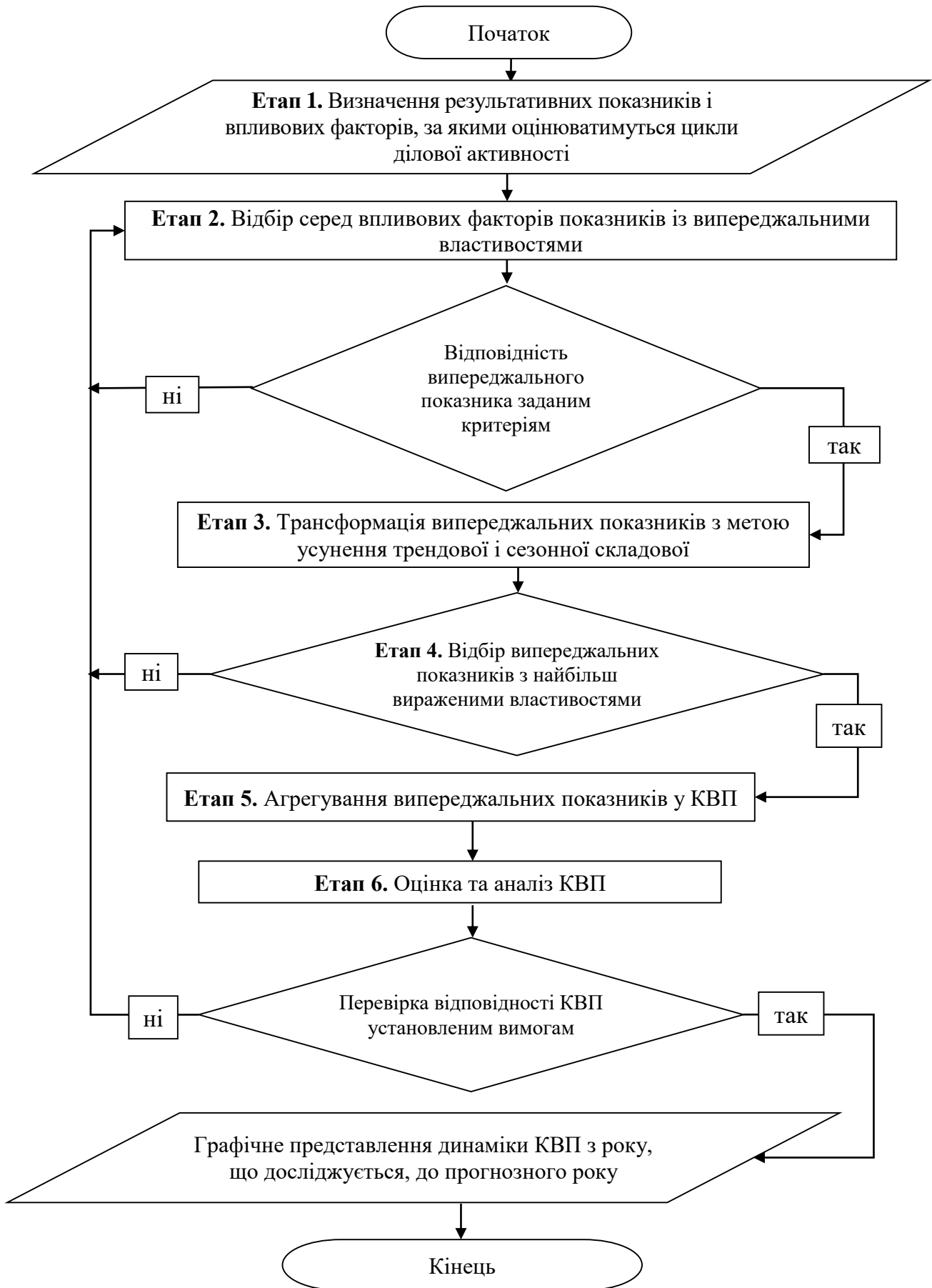


Рис. 1. Алгоритм розрахунку композитного випереджального показника оцінки імпортих потоків нафтопродуктів на ринок України

Таким чином, випереджальні показники дозволяють передбачати економічні явища, які знаходяться у співвідношенні з трьома видами макроекономічних індикаторів: показники, динаміка яких синхронна із динамікою економіки в цілому; індикатори, динаміка яких стало випереджає розвиток національної економіки; показники, які повторюють динаміку національної економіки із запізненням.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бурлака В. Г. Інвестиційні проблеми нафтопереробки України / В. Г. К., Ін-т економіки НАН України, 2005г. – 175 с.
2. Шлега В. БТС-2: вопрос спорный / В. Шлега // ТЭЖ № 8, 2008. – С. 32-35.
3. Ченуша О.С. Девіаційний аналіз системи забезпечення економічної безпеки нафтопереробних підприємств України / О.С. Ченуша // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економічні науки, 2018. – № 16 – С. 27-37.

Чичуліна К.В.

*кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

Чапча І.О.

*студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка
м. Полтава, Україна*

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ (НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ПОЛТАВСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД»)

Для ефективного стратегічного управління підприємствами машинобудівної галузі особливу увагу варто звернути на визначення видів витрат та місця їх виникнення, для забезпечення стабільності і розвитку підприємства, а також досягнення його стратегічної мети.

Однак, як зазначає Мізюк Б.М., єдиної стратегії для всіх суб'єктів господарської діяльності не існує, як і не існує єдиного універсального методу стратегічного управління витратами [1]. На господарську діяльність кожного підприємства впливають різні чинники, які можуть діяти у різних комбінаціях із різною інтенсивністю. Тому, процес формування стратегії для кожного підприємства своєрідний, оскільки залежить від стану економіки, поведінки конкурентів, розвитку потенційних можливостей, характеристик виготовленої продукції, виконаних робіт чи наданих послуг.

Важливим етапом розроблення моделі стратегічного управління витратами ПрАТ «Полтавський машинобудівний завод» має бути аналіз чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, та особливостей їхнього впливу на досягнення стратегічної мети. Всі ці чинники є взаємопов'язаними, і зміна одного з них може призвести до значних змін іншого. Водночас необхідно зазначити, що рівень впливу зовнішніх чинників залежить від особливостей підприємства, зокрема його галузевої структури, розмірів та територіального розміщення, а також від якості управління підприємством.

Для дослідження впливу факторів зовнішнього підприємницького середовища на діяльність і розвиток підприємства, а також для оцінки його сильних і слабких ланок застосовують SWOT – аналіз. На його підставі можна не лише оцінити характер впливу окремих факторів середовища на кожен етап процесу формування цінності кінцевого продукту, а й визначити ключові фактори успіху та перспективи розвитку окремих видів підприємницької діяльності й обґрунтувати та оцінити ймовірні шляхи оптимізації ланцюжка цінності, а також, за потреби, здійснити коригування загальної стратегії підприємства. Результати проведеної оцінки сильних сторін ПрАТ «Полтавський машинобудівний завод» наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Аналіз можливостей реалізації сильних сторін ПрАТ «Полтавський машинобудівний завод» під впливом чинників зовнішнього середовища

№	Сильні сторони	Слабкі сторони
1	адекватні фінансові джерела	низький рівень сервісу
2	висока компетентність і кваліфікація персоналу	відсутність чітко вираженої стратегії, непослідовність в її реалізації
3	сучасне обладнання	вузький асортимент продукції
4	великі потужності товариства	загрози для новоствореного бізнесу
5	доступність ресурсів	несприятливий зрушення в курсах валют
6	зростання попиту	надходження на ринок альтернативних товарів
7	поява нових технологій	жорстокість конкуренції

Модель стратегічного управління витратами не може бути ефективною без побудови ланцюжка формування цінності всередині товариства (рис. 1). Ланцюжок формування цінності на дослідному товаристві є комплексом видів економічної діяльності, що здійснюється у процесі перетворення сировини, матеріалів на готовий продукт.

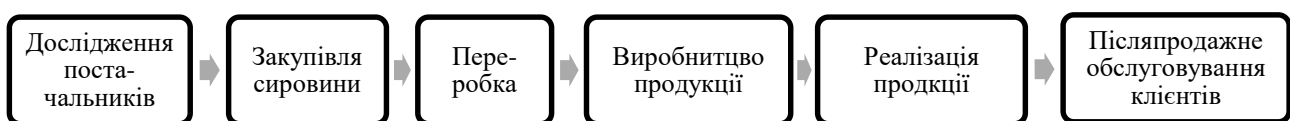


Рис. 1. Операційний цикл виробництва продукції на ПрАТ «Полтавський машинобудівний завод»

У процесі формування вартості продукції товариства необхідно визначити вплив основних затратоформуючих факторів на обсяг і динаміку витрат (табл. 2). Виходячи з проведеного аналізу формування витрат слід зазначити, що найбільш затратоформуючими чинниками в групі технологічних є: рівень технологічного оснащення виробництва, наявність власної сировинної бази, та рівень ресурсомісткості виробництва. У групі організаційних факторів визначальними є: налагодження ділових та раціональних зв'язків із постачальниками та покупцями, організаційна структура виробництва та рівень використання виробничої потужності товариства. До числа фінансово – економічних слід віднести наступні: вартість залучення додаткових фінансових ресурсів та ціну матеріально-технічних ресурсів.

Таблиця 2

Класифікація основних факторів, що впливають на формування вартості продукції на ПрАТ «Полтавський машинобудівний завод»

Група факторів	Види факторів
Технологічні	<ul style="list-style-type: none"> – рівень технологічного оснащення виробництва; – доступ до інноваційних технологій; – рівень фізичного й морального зношення устаткування; – наявність виробничої інфраструктури; – наявність власної сировинної бази; – рівень ресурсомісткості виробництва
Організаційні	<ul style="list-style-type: none"> – обсяг діяльності підприємства; – ступінь вертикальної інтеграції підприємства; – досвід виробничої діяльності; – організаційна структура виробництва; – налагодження ділових зв'язків із постачальниками та покупцями; – близькість до сировинної бази та ринків збуту; – кваліфікація персоналу підприємства; – рівень використання виробничої потужності підприємства
Фінансово-економічні	<ul style="list-style-type: none"> – вартість капіталу підприємства; – вартість залучення додаткових фінансових ресурсів; – ціна матеріально-технічних ресурсів; – ціна трудових ресурсів; – рівень податкового тиску та наявність податкових пільг; – прийнята на підприємстві амортизаційна політика

Запропоновано модель структури витрат ресурсів ПрАТ «Полтавський машинобудівний завод» на певній стадії його функціонування у вигляді матриці (табл. 3). Детальний розгляд факторів, що впливають на виникнення витрат на ПрАТ «Полтавський машинобудівний завод», дозволив зазначити, що між деякими з них є певний взаємозв'язок і взаємозалежність (табл. 4).

**Матрична модель структури витрат
ПрАТ «Полтавський машинобудівний завод»**

Види витрат	Дослідження постачальників	Закупівля сировини	Переробка	Виробництво	Реалізація	Післяпродажне обслуговування
Енергія	e_1	e_2	e_3	e_4	e_5	e_6
Паливо	f_1	f_2	f_3	f_4	f_5	f_6
Сировина матеріали	m_1	m_2	m_3	m_4	m_5	m_6
Виробничі потужності	p_1	p_2	p_3	p_4	p_5	p_6
Праця	l_1	l_2	l_3	l_4	l_5	l_6
Інші витрати	o_1	o_2	o_3	o_4	o_5	o_6

Примітки: e_n – енергетичні витрати підприємства на певній стадії функціонування; f_n – витрати палива на певній стадії функціонування; m_n – матеріальні витрати на товаристві; p_n – використання виробничих потужностей на товаристві; l_n – трудові витрати на товаристві; o_n – інші витрати (управлінські тощо) в товаристві.

Таблиця 4

Зв'язки між чинниками впливу та адресатами впливу

	e_3	e_4	f_3	f_4	m_1	m_2	m_3	m_4	m_5	m_6	p_3	p_4	l_3	l_4	o_3	o_4
e_3	-				-				-	-						
e_4		-	-						-	-						
f_3		-	-		-				-	-						
f_4				-	-				-	-						
m_1	-		-	-	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-
m_2						-		-	-	-						
m_3									-	-						
m_4									-	-						
m_5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
m_6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
p_3					-				-	-						
p_4					-				-	-						
l_3									-	-			-	-	-	-
l_4									-	-			-	-	-	-
o_3									-	-			-	-	-	
o_4									-	-			-	-		-

В побудованій матриці, риска позначає відсутність зв'язку між виявленими чинниками впливу і адресатами впливу, світлий квадрат позначає слабкий зв'язок, темний квадрат позначає сильний зв'язок. Запропонована модель дозволяє визначити ті елементи витрат (адресати впливу), впливаючи на які, в першу чергу, можна досягти максимального ефекту від їх зменшення.

Побудована модель стратегічного управління витратами ПрАТ «Полтавський машинобудівний завод», яка відображена на рисунку 1.



Рис. 1. Модель стратегічного управління витратами товариства

Формування моделі стратегічного управління витратами необхідне не лише для забезпечення економічного розвитку підприємства у конкурентному ринковому середовищі і досягнення його стратегічної мети. Її побудова є основою для створення на товаристві ефективної системи управлінського обліку, організації поточного та оперативного планування, аналізу й контролю.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Мізюк Б.М. Стратегічний менеджмент: навчальний посібник / Б. М. Мізюк, І. І. Тучковська, І. В. Артишук. – Львів: Вид-во «Магнолія 2006», 2013. – 376 с.

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Наукове видання

**БІЗНЕС, ЦИФРОВІ ІННОВАЦІЇ
ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО:
СТАН, АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ
ТА НАУКОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК**

Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції
(Львів, 22 грудня 2018 року)

Частина I

Редактор – *Ю.С. Павленко*
Технічний редактор – *О.М. Кричук*
Коректор – *О.М. Забела*

Підписано до друку 28.12.2018. Формат 60x84/16.
Ум.-друк. арк. 6,28. Замовлення № 1218/65. Ціна договірна.
Віддруковано з готового оригінал-макета.
Гарнітура Times New Roman.
Папір офсетний. Цифровий друк. Наклад 100 прим.

Надруковано у поліграфічному центрі
Львівської економічної фундації
м. Львів, проспект Чорновола, 7
Тел. +38 (063) 204 34 31