



КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



VYTAUTAS MAGNUS
UNIVERSITY
Faculty of Economics and Management

УНІВЕРСИТЕТ ІМ. ВІТАУТАСА ВЕЛИКОГО (ЛИТВА)

МАТЕРІАЛИ ДОПОВІДЕЙ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**«ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ,
РЕГІОНІВ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА:
ОЦІНКИ ТА ПРОГНОЗИ»**

8 грудня 2017 року

**Запоріжжя
2017**

Голова організаційного комітету:

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії, національної та міжнародної економіки Класичного приватного університету

Члени організаційного комітету:

Покатаєва О.В. – доктор економічних наук, професор, перший проректор Класичного приватного університету, професор кафедри обліку і оподаткування.

Білюк А.В. – кандидат наук з державного управління, директор Інституту економіки Класичного приватного університету.

Жилінська Л.О. – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу та підприємництва Класичного приватного університету.

Пужай-Черета А.М. – кандидат економічних наук, заступник начальника Головного управління ДФС у Запорізькій області.

Косова Т.Д. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Класичного приватного університету.

Метеленко Н.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізької державної інженерної академії.

Трохимець О.І. – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економічної теорії, національної та міжнародної економіки Класичного приватного університету.

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Рита Бендаравичине – доктор економіки, професор, Університет ім. Вітаутаса Великого, Литва.

Економічний розвиток держави, регіонів та підприємництва: оцінки та прогнози: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 8 грудня 2017 р.). – Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2017. – 176 с.

ISBN 978-966-916-445-2

У збірнику викладено матеріали доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Економічний розвиток держави, регіонів та підприємництва: оцінки та прогнози» (8 грудня 2017 року, м. Запоріжжя), у яких розглядаються проблеми економічної теорії та історії економічної думки, економіки та управління національним господарством, економіки та управління підприємством та інші питання.

УДК 330.34(063)

ЗМІСТ

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Диса Ю. О., Кузьмук І. Я.

ДИФУЗІЯ КЕЙНСІАНСЬКОЇ ТЕОРІЇ: ВИМІР ХХ СТОЛІТТЯ..... 8

Нигматова Е. С.

ТРУДОВАЯ ТЕОРИЯ СТОИМОСТИ БРЕНДА И КРИТИКА
МАРКЕТИНГОВЫХ КОНЦЕПЦИЙ
БРЕНДА ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ..... 11

Сідлецька О. С., Подирак З. Ю.

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНОЇ МОДЕЛІ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 14

НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Скрипник Н. Є., Андрєєва Ю. В.

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ..... 17

Bachynska M. V.

LABOR ASPECTS OF THE MIGRATION PROCESSES 19

Глубоченко К. О., Корольов А. М., Жовнир Д. В.

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА
УЧАСНИКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 23

Деркачова В. В.

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ
МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА 25

Самсонова Л. В.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ
РЕГУЛЮВАННЯ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН..... 29

Tarasova E. L., Skrypnyk N. E.

IPO AS AN INSTRUMENT OF INTERNATIONAL INVESTMENT 32

Чалик Сюеда

АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ
МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА 33

НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Андрейченко А. В.

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА
ЯК НЕОДМІННА УМОВА ДОТРИМАННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ 36

Богачев Р. М. МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ПАСПОРТ МЕДИЧНИХ ПРОГРАМ РЕГІОНУ	38
Красовська О. Ю. ДОХОДНИЙ ПІДХІД ОЦІНКИ МАРКЕТИНГОВИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА	41
Марков Б. М. РЕГУЛЮВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ ТОВАРІВ	44
Пішеніна К. К. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОСВІТИ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ	47
Судак Г. В. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ	49
Танасієнко Н. П., Рожко К. О. АНАЛІЗ СТАНУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ У 2017 РОЦІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ	51
Філяк М. С., Філяк Ю. Ю. ОЗНАКИ НЕВІДВОРОТНОЇ УРБАНІЗАЦІЇ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК З ВНУТРІШНІМИ МІГРАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В УКРАЇНІ	55
Чавичалов І. І. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	58
НАПРЯМ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Базалійська Н. П., Семенюк В. В. НАУКОВІ ПІДХОДИ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ	61
Бойко А. А., Кальніцька О. В. НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ РОЗПОДІЛЬЧОГО ЦЕНТРУ В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ	65
Григораш М. В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК	68
Крупа В. Р. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НЕТРАДИЦІЙНИХ ВИДІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНІЙ СФЕРІ	72
Левіщенко О. С., Жижома М. К. ЛОГІСТИЧНИЙ КОНСАЛТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДОРОЖНЬО-ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	76

М'ячин В. Г., Яворська О. Б., Дивидов Т. Г. РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯМ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	80
Прокопець Л. В., Варварук Л. СЕРТИФІКАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	82
Радько В. М., Гончар А. Д. КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВА: ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВІ ЗВ'ЯЗКИ З ІНШИМИ СУМІЖНИМИ КАТЕГОРІЯМИ	85
Ратушняк Д. В., Соколова О. В. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	88
Соколюк С. Ю. КЛАСИФІКАЦІЯ СТРАТЕГІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	92

НАПРЯМ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Pchenko S. V., Karpenko H. Y. TRANSPORT INFRASTRUCTURE AS A PRIORITY OF REGIONAL DEVELOPMENT.....	95
Приходченко Т. А. НАСЛІДКИ ДЕЗІНТЕГРАЦІЇ ДОНЕЦЬКОЇ ТА ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТЕЙ.....	98
Хандога М. М. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ СТАРОПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ НА ПРИКЛАДІ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	102

НАПРЯМ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Федченко К. А. ПЕРІОДИЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ РЕФОРМУВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ.....	105
---	-----

НАПРЯМ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Каховська О. В., Загустіна А. Є. ТРУДОВА МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ЯК СКЛАДОВА ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПРАЦІ	108
Матюк Т. В., Подирак К. Ю. СУЧАСНИЙ СТАН МОЛОДІЖНОГО БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ.....	110

НАПРЯМ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Авраменко Д. П., Сасенко В. О.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
БАНКІВСЬКОГО СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ 113

Аврамчук Л. А., Мусій А. Л.

СУЧАСНІ ВЗАЄМОВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З МВФ 116

Бавдик Я. О.

БОРГОВА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ..... 118

Козьмук Н. І., Демченко А. М.

ФАКТОРИ РИЗИКУ, ЩО ВИПЛИВАЮТЬ НА БАНКІВСЬКИЙ РИТЕЙЛ..... 121

Лехіцький А. І.

ДОСЛІДЖЕННЯ ФУНКЦІОНАЛУ БАНКІВ
З ЧАСТКОЮ ДЕРЖАВНОГО КАПІТАЛУ 124

Малахова О. Л.

СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 126

Пальоха О. В.

СПЕЦИФІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ КОМУНАЛЬНОГО КРЕДИТУ
ЯК ІНСТИТУТУ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ..... 129

Січняк О. О.

БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТАН ТА ПРОГНОЗИ 131

Kmit V. M., Stupak T. Y.

FEATURES OF AUDIT OF CASH TRANSACTIONS IN UKRAINE..... 136

НАПРЯМ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гавриленко В. О.

ОБЛІК РИЗИКІВ І НЕВИЗНАЧЕНОСТІ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ 140

Бабак А. М., Гудим І. А.

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ОБЛІКУ В БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ:
НОВИЙ ФОРМАТ..... 142

Дядюн О. О.

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ІТ-ПІДТРИМКИ ОБЛІКУ
ТА АУДИТУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА..... 145

Замота І. О.

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ОБЛКОВА ПОЛІТИКА»: РІЗНІ ТОЧКИ ЗОРУ 148

Плахтій Т. Ф.

КВАЛІМЕТРИЧНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ 151

Тарас В. З.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ
ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ 153

Ткаченко І. В., Сова К. В. АВТОМАТИЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	155
--	-----

НАПРЯМ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Кісіль В. В. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	157
--	-----

Лозовський О. С. БАЗОВА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ОПТИМАЛЬНОГО РОЗМІЩЕННЯ СТАНЦІЙ ОБСЛУГОВУВАННЯ	160
--	-----

Малащук І. І., Овчиннікова О. Р. МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ВИЇЗДУ МОЛОДІ НА НАВЧАННЯ ЗА КОРДОН.....	162
--	-----

Райко Г. О., Щербак Д. А. МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ЕТАЛОННИХ ТРАЄКТОРІЙ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	164
--	-----

Самофалова М. О. ОЦІНКА КРЕДИТНОГО РИЗИКУ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ	168
---	-----

Федорчук М. В., Овчиннікова О. Р. МОДЕЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НАСЕЛЕННЯ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ.....	171
---	-----

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Диса Юлія Олегівна,
студентка

*Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича;*

Кузьмук Ігор Ярославович,
кандидат економічних наук,

*асистент кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича*

ДИФУЗИЯ КЕЙНСІАНСЬКОЇ ТЕОРІЇ: ВИМІР ХХ СТОЛІТТЯ

Сучасна західна економічна теорія трактується неоднорідністю, наявністю багатьох напрямів, шкіл, течій. Така різноманітність є наслідком розбіжностей у визначенні предмета дослідження й теоретичного трактування економічних явищ, методу вивчення, з'ясування основних способів впливу на соціально-економічні процеси та ролі держави у їх здійсненні. Саме тому розробка економічних теорій Дж. Кейнса та його послідовників, а також неокейнсіанців справили позитивний вплив на соціально-економічний розвиток промислово розвинутих країн та послабили негативні наслідки циклів під час економічних криз.

У сучасній економічній теорії виокремлюють три основні напрямки: неокласичний, кейнсіанство, посткейнсіанство, які передували інституційналізму. Широкомасштабне порушення економічної рівноваги в ринковій економіці 30-х рр. стало каталізатором виникнення і поширення глибоких сумнівів у науковій достовірності класичної доктрини в нових економічних умовах. Англійський вчений Дж. М. Кейнс – один з найвидатніших економістів ХХ ст. рівня А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. С. Мілля і А. Маршалла, справив величезний вплив на світову економічну науку, хоча споріднені йому ідеї висловлювались і до нього в 20-30-х рр. ХХ ст. Більше того, частину цих ідей використав і сам Кейнс [5].

Його неординарна позиція щодо співвідношення ринку та державного втручання викликала в його противників різке неприйняття. На поч. 30-х рр. це вилилося у великомасштабних дискусіях з прихильниками класичного лібералізму, зокрема, з Ф. фон Хайеком. Проте в кінці 30-х рр. перемогли ідеї Кейнса, визначивши на чотири наступних десятиріччя нові пріоритети позитивної або нормативної теорій. У вищезгадані роки до розуміння необхідності державного регулювання ринкової економіки прийшли великі державні діячі світу. Наявним прикладом була здійснювана в США антикризова програма американського президента Ф. Рузвельта.

У 1936 р. виходить головна праця Дж. М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей», яка приносить автору не тільки світове визнання, а й стає поворотним пунктом усієї економічної науки ХХ ст. Відомий історик економічної думки Б. Селігмен порівнює цю книгу лише «із впливом «Капіталу» Маркса і «Багатства народів» Сміта» [1].

Новаторство економічної теорії Кейнса обумовлено новизною його методології дослідження:

- визначення нового предмету дослідження – макроекономіки, з властивими їй функціональними залежностями та економічними закономірностями (а не механічна сума мікроодиниць, згідно з поглядами неокласиків);

- відповідно до нового предмету дослідження розробив основи нового методу дослідження – макроекономічного, який орієнтувався на пріоритетний аналіз макроекономічних залежностей та процесів, факторів економічної стабільності та циклічності;

- розробка та введення нового категоріального апарату макроекономічного аналізу, який базувався на сукупних (агрегованих) величинах;

- кейнсіанська «Загальна теорія» ґрунтується на розроблених власне Кейнсом принципово нових методологічних засад макроекономічного аналізу ринку;

- Кейнс зробив значний внесок у подальший розвиток економічних методів теоретичного дослідження: відновлення каузального методу пізнання економічних законів, привнесення його в площину макроекономічного аналізу; – Кейнсом було обґрунтовано необхідності регуляторної функції держави для досягнення макроекономічної рівноваги та повної зайнятості [3].

Криза кейнсіанства як офіційної доктрини державного регулювання призвела до значного посилення критики цієї теорії не тільки з боку її традиційних супротивників – неокласиків, а й з боку самих прихильників теорії Кейнса. За цих умов подальший розвиток кейнсіанства здійснюється під гаслом його реформування, перегляду ортодоксальної версії кейнсіанської економічної теорії. Це нове явище в економічній думці одержало назву «посткейнсіанство».

Посткейнсіанство – нова школа в розвитку кейнсіанської теорії, що виникла в 60-70-х ХХ ст. як поєднання ідеї лівого кейнсіанства та критики ортодоксальних положень кейнсіанської теорії у формі неокласичного синтезу, а також окремих положень марксистської теорії та інституціоналізму, об'єднаних на основі боротьби з неокласичним напрямом політекономії з метою завершення кейнсіанської революції в економічній теорії й створення якісно нового синтезу макро- і мікроекономіки. Першими його представниками слід вважати П. Сраффу, А. Філіпса, Дж.Тобіна.

У цілому, стратегічною метою економічної політики, рекомендованої посткейнсіанцями, залишається стабілізаційний вплив на фази економічного циклу шляхом варіювання бюджетних і кредитно-грошових інструментів за відчутної переваги останніх. Посткейнсіанці показали хибність:

- концепції про визначення доходів усіх виробничих факторів, а також норми прибутку, їх граничними продуктами;

- про здатність механізму вільної ринкової конкуренції забезпечити рівновагу економічної системи;

- ігнорування сфери розподілу в поясненні цін на товари і пропозицію факторів виробництва;
- ігнорування розподілу національного доходу при з'ясуванні величини капіталу;
- про наявність безпосередньої залежності між капіталом і працею, з одного боку, і прибутком та заробітною платою, з іншого;
- помилковість тези неокласиків про капітал як єдину неструктуровану цінність, що складається з активів з однаковим періодом обігу. Це, у свою чергу, доказує хибність положення, що із збільшенням співвідношення між заробітною платою і прибутком відбудеться перехід до більш капіталомістких методів виробництва;
- намагання перенести окремі висновки, отримані на мікроекономічному рівні, на рівень макроекономіки [4].

Користуючись порадами послідовників кейнсіанства Дж.Кенеді здійснив у 1964 р. програму зниження індивідуальних і корпоративних податків з метою стимулювання витрат на споживання та інвестиції. Це сприяло зростанню валового національного і скорочення безробіття.

У середині 60-х років ХХ ст. кейнсіанські ідеї були використані в Німеччині. Урядом Німеччини були розроблені антикризові заходи згідно з Кейнсіанською теорією, а саме, використання дефіцитного фінансування, маневрування відсотковою ставкою, стримування інфляції.

Кейнсіанська концепція була також використана і у Великобританії, де у 1944 році було опубліковано урядову Білу книгу «Політика у сфері зайнятості» з обґрунтуванням урядової політики зайнятості та державного контролю певних галузей господарства Великобританії. Вже на межі 70-80-х років ХХ ст. кейнсіанська концепція державного регулювання зазнала поразки. Світова криза 1974-1975 рр. показала неспроможність кейнсіанських рекомендацій подолати її негативні наслідки. Всі заходи, прийняті державою, спрямовані на забезпечення повної зайнятості та економічного зростання не мали успіху. Однак, заслугою Дж. Кейнса є створена ним теорія, яка започаткувала світові науку – макроекономіку.

На сьогодні кейнсіанські моделі є дуже популярні в економічних системах зі стабілізаційно-трансфертною економікою. Вони дають змогу простежити макроекономічні ефекти від використання важелів фіскальної, зовнішньоекономічної, інвестиційної політики для стимулювання споживчих, інвестиційних витрат, зовнішнього вкладу та державного інвестування [2].

Найвищої результативності кейнсіанська макроекономічна теорія досягла в економічній політиці в 60-ті рр. ХХ ст. До початку 70-х рр. вона давала в цілому стійкі позитивні результати в межах тих економічних умов, для яких була розроблена. Ще раніше теорія Дж. Кейнса збігалася з практичними результатами правління Ф. Рузвельта, а тому поєднання теорії і практики в подальшому дало можливість стабілізувати економічний стан в розвинених країнах з ринковою економікою, а в США з поч. 60-х рр. Упродовж наступних восьми років спостерігалася безперервне економічне зростання. Новаторські ідеї Кейнса та його послідовників були базовою основою для становлення та розвитку

неокейнсіанської теорії, яка також справила позитивний вплив на соціально-економічний розвиток промисловості розвинутих країн та позитивно впливати на послаблення негативних наслідків циклів під час економічних криз. Нині кейнсіанство як теоретична система і як концепція економічної політики хоча і втратило колишню панівну роль і перебуває в опозиції до поширеної скрізь консервативної ортодоксії, але воно модернізується, розвивається і в світлі глибоких сучасних криз суспільство часто повертається до ідеї розроблених Кейнсом. Кейнсіанська школа створила систему категорій та взаємозв'язків без яких сьогодні навряд чи можна уявити економічну теорію і економічну політику Заходу.

Література:

1. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. – М.: Прогресс, 1968. – С. 494.
2. Цит. за: Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: в 2 т.: Пер. с англ. – М.: Республика, 1992. – Т. 1. – С. 193.
3. Історія економічних вчень: Підр: у 2 ч. – Ч. 2. / за ред. В. Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К. : Знання, 2005. – С. 217-262.
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – С. 16-114.
5. Історія економічних учень: Підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін., за ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко. – К.: КНЕУ, 1999. – С. 342-352.

Нигматова Елена Станиславовна,
аспирант

Луганского национального аграрного университета (г. Харьков)

ТРУДОВАЯ ТЕОРИЯ СТОИМОСТИ БРЕНДА И КРИТИКА МАРКЕТИНГОВЫХ КОНЦЕПЦИЙ БРЕНДА ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Трудовая теория стоимости бренда, впервые развитая Адамом Арвидссоном, нашла свое особенное содержание в работах Бернара Кова (иногда работающего в со-авторстве с Даниэль Дали и Детлевом Цвиком). Б. Кова, в общем и целом, присоединяется к общим положениям концепции Арвидссона, но, однако создает новые определения посредством критики маркетинговой концепции со-творчества потребителей бренду. В данных тезисах будет разобран подход Б. Кова к критике данной маркетинговой концепции, с тем, чтобы проанализировать современные исследования бренда органической продукции, которые в основном выступают с позиций маркетинговой теории капитала бренда, а в некоторых случаях имеют тенденцию приближаться к теории со-творчества. Целью данного исследования является выяснение специфики труда потребителей бренда органической продукции, то есть, будет сделана попытка детально проследить эффективность трудовой теории стоимости бренда для анализа бренда органической продукции.

Сначала проанализируем взгляды Б. Кова на трудовую теорию стоимости бренда и его критику маркетинговой теории со-творчества. Итак, Б. Кова утверждает, что потребители создают рыночную стоимость бренда посредством социального взаимодействия, а именно, через 1) культурные, интеллектуальные, языковые, символические усилия, создавая идеи, символы, коды, тексты, образы и пр., а также 2) аффективные взаимодействия, создающие чувства счастья, ощущения удовлетворенности, страсти и пр. Эту деятельность потребителей Б. Кова называет, вслед за Маурицио Лацарато, нематериальным трудом. Нематериальный труд «включает в себя культурные и аффективные элементы, которые используют обычные люди – и внутри и вне капиталистической организации труда – для производства социально-экономической добавленной стоимости, которая затем будет распределена в обществе в качестве потребительских продуктов и услуг» [1, с. 11-12]. Потребители используют ресурсы компании для увеличения меновой стоимости ее продуктов. Деятельность потребителей называется трудом еще и потому, что это является социальным отношением, создает стоимость для компании, а также является организованной деятельностью, изменяющей условия своего функционирования. Потребители взаимодействуют с потребителями и представителями компании, реализуют свои потребности в признании, удовольствии и пр. Компании привлекают потребителей к этому мотивированному труду. При этом, однако, как отмечает Б. Кова, существует асимметрия между объемом стоимости, которую создают работающие потребители и редкими случаями компенсации их труда со стороны компании. Эту асимметрию Б. Кова называет эксплуатацией. Потребители, согласно его мысли, эксплуатируются дважды: 1) потребителям не оплачивают их энтузиазм и социальную кооперацию, которые они создают в производственном процессе создания товара; 2) потребители платят премиальную цену за результаты своего труда, поскольку потребительная стоимость со-произведенных товаров выше простых товаров [2, с. 326-327; 3, с. 232]. Таким образом, Б. Кова выступает критиком современной теории со-творчества потребителей и брендов, которая предполагает активный процесс вовлечения потребителей со стороны брендов в многообразные платформы общения, творчества, обсуждения, создания новых товаров, дизайна и пр. Вместо пассивного, одностороннего анализа психологии потребителя, тестирования его отношений к брендам, что было предложено в рамках маркетинговой концепции капитала бренда, теория со-творчества признала активность потребителей решающим фактором успешности бренда, тем самым, указав брендам активно организовывать своих потребителей для более производительного использования их времени и сил. В контексте критики этой теории с точки зрения трудовой теории стоимости бренда, можно сказать, что Б. Кова заметил близость со-творчества и концепции труда, точнее, теоретики со-творчества очень близко подошли к развенчанию экономики брендов, что и позволило радикализовать эту теорию, доведя ее до всех логических следствий.

Теперь стоит ответить на вопрос: трудится ли потребитель бренда органической продукции? Сначала определимся с этим понятием: это форма капитала, использующая чужой труд потребителей, направленный на воспроизводство и опредмечивание ценностного отношения к окружающей среде,

животным, здоровью Можно ли извлечь из исследований БОП, которые опираются преимущественно на маркетинговый подход, анализируя восприятие потребителями бренда, (таких как: [4, с. 9; 5, с. 19; 6, с. 6-7; 7, с. 1762; 8, с. 623; 9, с. 956-957; 10, с. 403-405; 11, с. 1872; 12, с. 1000]) то, что Б. Кова называет нематериальным трудом? Потребитель БОП 1) декодирует информацию о сертификации продукта, его качество, страну производства, 2) понимает полезность БОП для а) собственного здоровья и здоровья своей семьи, а также с точки зрения улучшенного вкуса, б) охраны окружающей среды, ценностного отношения к природе во всех его проявлениях, 3) становится источником изустной рекламы БОП, демонстрирует своим поведением приверженность к ценностям БОП, становится объектом идентификации со стороны других потребителей. Таким образом, потребитель БОП участвует в распознавании потребительской стоимости БОП, а также донесении ее другим потребителям, то есть, он участвует в производстве социальной идентичности потребителя БОП и самого БОП с точки зрения его потребительской стоимости (этот последний момент важен, поскольку, как говорится в одном исследовании, отношения и мотивации потребителей по отношению к покупке БОП очень индивидуализированы [6, с. 541], а это означает, что потребительская стоимость БОП (вос)производится множественным образом и может быть потенциально перенаправлена и использована для увеличения стоимости БОП). Стало быть, потребители БОП осуществляют нематериальный труд, который присваивается БОП. Это ведет к тому, что потребители подлежат двойной эксплуатации, о которой пишет Б. Кова: 1) их труд не оплачивается, 2) они платят премиальную цену за БОП, стоимость которого они увеличивают своим трудом. В этом смысле они увеличивают стоимость тех продуктов, которые составляют средства к существованию. Поэтому неудивительно, что наличие высоких доходов обязательно для потребления БОП. Впрочем, как мы увидели, в современной литературе предполагается привлечение широких слоев потребителей к потреблению БОП. Это означает, что стоимость рабочей силы будет увеличиваться пропорционально увеличению потребления БОП. Но, как и в случае с тем, что производство органической продукции предполагает использование труда, выходящего за пределы общественно необходимой меры его использования, так и его потребление приводит к такому же результату. Следовательно, потребление увеличенных в своей стоимости средств к существованию превращается в резервуар неоплаченного труда. Стоимость БОП является результатом труда по производству продукции и созданию потребности его потреблять.

Литература:

1. Cova B. From communal resistance to tribal value creation / B. Cova, D. Dalli // 1st International Conference on «Consumption and Consumer Resistance, 2008. – P. 1-22.
2. Cova B. Working consumers: the next step in marketing theory? / B. Cova, D. Dalli // Marketing theory. – 2009. – Vol. 9, № 3. – P. 315-339.
3. Cova B. Critical perspectives on consumers' role as 'producers': Broadening the debate on value co-creation in marketing processes / B. Cova, D. Dalli, D. Zwick // Marketing Theory. – 2011. – Vol. 11, № 3. – P. 231-241.
4. Jurgens M. Consumers' associations with organic food / M. Jurgens. – University of Twente, 2015. – 39 p.

5. Kortelainen, S. Myth about altruistic organic consumption: Values influence in perceiving organic meat consumer / S. Kortelainen. – Jyväskylä University, 2015. – 98 p.
6. Meyer-Höfer, von M. Characterising convinced sustainable food consumers / M. von Meyer-Höfer, V. von der Wense, A. Spiller / British Food Journal. – 2015. – Vol. 117, № 3. – P. 1-21; pre-print.
7. Nikolić A. Lifestyle pattern underlying organic and traditional food consumption / A. Nikolić, M. Uzunović, N. Spaho // British Food Journal. – 2014. – Vol. 116, № 11. – P. 1748-1766.
8. Padel S. Exploring the gap between attitudes and behavior / S. Padel, C. Foster // British Food Journal. – 2005. – Vol. 107, № 8. – P. 606-625.
9. Pellegrini G. Organic consumers and new lifestyles: An Italian country survey on consumption patterns / G. Pellegrini, F. Farinello // British Food Journal. – 2009. – Vol. 111, № 9. – P. 948-974.
10. Seegebarth B. Customer value perception of organic food: cultural differences and cross-national segments / B. Seegebarth, S. Behrens, C. Klarmann, N. Hennigs, L. Scribner // British Food Journal. – 2016. – Vol. 118, № 2. – P. 396-411.
11. Sondhi N. Assessing the organic potential of urban Indian consumers / N. Sondhi // British Food Journal. – 2014. – Vol. 116, № 12. – P. 1864-1878.
12. Tung S. Attitudinal inconsistency toward organic food in relation to purchasing intention and behavior: An illustration of Taiwan consumers / S. Tung, C. Shih, S. Wei, Y. Chen // British Food Journal. – 2012. – Vol. 114, № 7. – P. 997-1015.

Сідлецька Оксана Станіславівна,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки
Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова;
Подирак Заріна Юріївна,
студентка
Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Кардинальні повороти реформ у бік формування соціально орієнтованої ринкової економіки стають все актуальнішими в останні роки. З досвіду розвинених країн світу, видно, що соціально орієнтовану ринкову економіку можна запроваджувати, пристосовуючи її до внутрішніх умов країни.

Незважаючи на доступність інформації від розвинених країн, щодо оптимальних шляхів розбудови різних сфер економіки, становлення сучасних інститутів, розвитку соціальної та інших сфер економіки, Україна не може похвалитися успішною моделлю власного економічного розвитку.

Неефективність поточної української моделі соціального і економічного розвитку виражається, зокрема, у наступному:

– Україна двічі ставала першою у світі за темпом падіння ВВП (на 14,8 % і 6,8 % за рік) у новій історії (2009, 2014 рр.). Реальний ВВП скоротився на 35 %, це найгірший результат у світі за останні 24 роки [1, с. 8];

– посідає останні місця у міжнародних рейтингах за ступенем економічної свободи (165 серед 179 країн, Index of Economic Freedom 2017 р.) та якістю державного управління (107 місце зі 149 країн, Legatum Prosperity Index, 2016 р.); вона належить до країн із найвищим в світі поширенням корупції (133 зі 175 країн, Corruption Perceptions Index, 2016 р.) [2];

– країна демонструє посередні результати за якістю податкової політики (78 серед 188 країн світу у 2017 р., Doing Business), розвитком соціальної сфери і соціальною політикою (64 зі 128 країн, Social Progress Index, 2017 р.) [2].

До вище перерахованого додаються такі проблеми як окупація частини території, воєнні дії, глибока девальвація гривні, високий рівень інфляції, різке підняття цін на комунальні послуги, замороження соціальних стандартів і гарантій, як наслідок – падіння реальних доходів населення (середня заробітна плата є найнижчою у Європі), зниження життєвого рівня, нерішучість уряду в проведенні реформ [3, с. 34].

Вказані труднощі суттєво ускладнюють формування соціально ринкової економіки в сучасній Україні. Враховуючи описані проблеми української економіки потрібно запровадити стратегічні орієнтири, які забезпечать поступальний рух в напрямі соціальної ринкової економіки і сталий розвиток в майбутньому. Українці повинні побудувати власний шлях для розвитку цієї моделі економіки, адже, простого вивчення та залучення іноземного досвіду недостатньо. Для виходу на зовсім інший, вищий рівень, Україна потребує пошуку матеріальних та інтелектуальних ресурсів, розробки необхідних напрямів, досягання консенсусу між суспільством та владою та адаптації до внутрішніх умов у країні.

Напрямами формування перспективної моделі економіки в Україні є [4]:

– антимонопольні механізми регулювання економіки (побудова інституцій, які будуть захищати суспільство від монополістичних зловживань окремих бізнес-груп);

– ринкова саморегуляція суспільно-економічної системи (зменшення державної присутності у сферах, де механізми конкурентної саморегуляції здатні автоматично забезпечувати належну ефективність господарювання і саморозвиток підприємств);

– свобода підприємництва та гідність особи (відстоювання інтересів вітчизняних підприємців, дбати про суспільний інтерес, численними кримінальними структурами та провладною системою «державного рекету»);

– пріоритет суспільного інтересу перед особистими інтересами окремих членів суспільства (боротьба із «захопленням» державної власності, олігархічними структурами, загальнонаціональний інтерес суспільства повинен бути в пріоритеті);

– соціальна безпека (дати людям можливість мати свою долю в економічному і суспільному прогресі. Також вона означає: стабільність цін, солідарність, соціальний захист);

– продуктивність праці (побудова ефективного економічного і суспільного устрою, який швидко і гнучко реагує на зміни у світі та миттєво реформує технічний прогрес з метою зростання добробуту);

Отже, вказані напрями є тими головними орієнтирами, які покликані сприяти становленню в Україні конкурентної моделі економіки. Завдяки ним буде покращуватись якість людського капіталу та суспільна відповідальність підприємців, реалізовуватись національні та економічні інтереси держави, впроваджуватись інновації та інформаційні технології як чинники активної інтеграції України у світове господарство, а також забезпечення Україні гідного місця у міжнародному поділі праці та конкурентній боротьбі на світовому ринку.

Література:

1. The world bank / Development Knowledge / Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/uk/country/>.
2. Мировой Атлас Данных / Мировая и региональная статистика, национальные данные, карты и рейтинги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://knoema.ru/atlas>.
3. Мекшун Л. М. Німецька та шведська моделі побудови соціально-орієнтованої ринкової економіки / Л. М. Мекшун // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1: Економіка. – 2015. – Вип. 3. – С. 31-37.
4. Як створити ясну практичну модель соціальної ринкової економіки [Електронний ресурс] / А. С. Афонін // Академічний огляд. – 2014. – № 1. – С. 5-10. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao_2014_1_2.

НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Скрипник Наталія Євгенівна,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та управління національним господарством

Дніпропетровського національного університету

імені Олеся Гончара;

Андрєєва Юлія Вадимівна,

студентка

Дніпропетровського національного університету

імені Олеся Гончара

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ

За офіційним визначенням ЮНКТАД, транснаціональна корпорація – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і провадить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень.

Транснаціональні корпорації вже мають свої розроблені стратегії, ринки збуту та постійно шукають нові шляхи розширення для максимізації своїх прибутків та монополізації у своїх сферах. Вірогідно, що у майбутньому створюватимуться цілі імперії шляхом злиття або викупу однією компанією акцій іншої [1]. Таким чином можна говорити тільки про закріплення влади корпорацій у ХХІ ст.

ТНК перетворились в головну силу ринкового виробництва і міжнародного розподілу праці, в домінуючий чинник світової економіки і міжнародних економічних відношень. Їх здатність гнучко пристосовувати механізм інвестиційної діяльності, організаційні методи і засоби до змін, що відбуваються в національній і світовій економіці, перетворили їх в глобальні господарюючі структури, що розглядають світове господарство як сферу застосування свого капіталу. В правових аспектах ТНК поступаються державам, але, враховуючи тенденції зрощування політики і бізнесу, можливість лобювання інтересів і впливу на політичні рішення, ТНК трансформуються у вагомий суб'єкт міжнародних відносин, інтереси яких будуть формувати геополітичну структуру світу у майбутньому.

Відповідно до Конвенції про транснаціональні корпорації, ТНК може здійснювати на територіях сторін будь-які види діяльності, не заборонені законодавством Сторін [2]. Учасниками корпорації можуть бути юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми, у тому числі із третіх країн.

Однією з умов привабливості діяльності ТНК є наявність в Україні важливих факторів зростання виробництва. Україна має значні запаси багатьох видів сировинних ресурсів (вугілля, залізна та марганцева руди, сірка, ртуть,

титан, уран, граніт, мінеральні солі тощо) і відповідну добувну і транспортну інфраструктури. Наявність достатньо розвинутої регіональної транспортної інфраструктури – трубопроводів, транзитних терміналів, залізниць і автомобільних доріг, мереж електропередач, морських портів.

Присутність міжнародних ТНК на українському ринку є неминучою реалією міжнародних інтеграційних процесів глобалізації економіки. Враховуючи як позитивний, так і негативний вплив експансії зарубіжних ТНК в національну економіку, Уряду необхідно розробити гнучкі, адаптовані до поточної ситуації механізми регулювання їх діяльності з метою збереження національних інтересів з одночасним нарощуванням обсягів іноземного інвестування, які є вкрай необхідними для розвитку економіки України.

Іноземні компанії готові здійснювати свою діяльність в Україні, проте на заваді їм стають нестабільне й надмірне регулювання, відсутність в Україні сталої стратегії та відповідного плану дій, недосконалість та нестабільність національного законодавства, нечітка правова система, невизначеність економічної та політичної ситуації, високий рівень корупції, критична ситуація у сфері незалежної судової системи, низький платоспроможний попит українських споживачів, складність податкової системи й суттєве податкове навантаження.

За останні роки в Україні спостерігається зменшення прямих іноземних інвестицій в економіку країни. В Україну на кінець 2016 р. залучено 43,37 млрд. дол. (акціонерний капітал без урахування боргових інструментів), що на 5,2 % менше за обсяги інвестицій на початок 2016 р. (45,74 млрд. дол. США) [3].

Інвестиції надійшли зі 134 країн світу. Із країн ЄС із початку інвестування внесено 33042,3 млн. дол. інвестицій (76,2 % загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 10329,1 млн. дол. (23,8 %).

Лідером з інвестицій в Україну є Кіпр, обсяги інвестицій за весь період інвестування складають 11,74 млрд. дол. (35,5 %). На другому та третьому місці Нідерланди – 5,6 млрд. дол. (17 %) та Німеччина – 5,4 млрд. дол. (16,4 %).

Розподіл СП за регіонами України та галузями економіки нерівномірний. Лідерами за інвестиціями є м. Київ (52,1 %), Дніпропетровська область (16,6 %). Наступними найпривабливішими областями є: Донецька (4,2 %), Київська (3,8 %), Львівська (2,9 %) та Харківська (3,6 %) [4].

Що стосується галузевої структури ПІІ, то значний обсяг інвестиційних ресурсів спрямовується до промисловості та фінансової діяльності.

Значення індексу транснаціоналізації економіки України зросло в період з 2004 р. по 2012 р. майже у 3 рази (з 10,3 до 29,3) [5]. Це обумовлено поступовим збільшенням іноземних ТНК, які розміщують свої дочірні підприємства і філії в Україні. На початок 2017 р. в Україні діяли понад 30 світових транснаціональних корпорацій. Серед яких можна виділити Alcatel, British Petroleum, Coca-Cola, Danone, Hewlett Packard, Huawei, McDonalds Corporation, Metro Casg&Carry, Nestle, Nokia, PepsiCo, Procter&Gamble, Samsung, Shell, Siemens, SUNInbev, Toyota, Unilever. Проте на основну увагу заслуговують ТНК, які за ймаються виробництвом продукції на території України і, як наслідок, розвивають промисловий потенціал країни та створюють нові робочі місця.

В Україні найбільшими ТНК, які вклали значні фінансові ресурси, є Pepsi Cola з обсягом інвестиційних коштів – 250 млн. дол., «Київстар GSM» – 240 млн. дол., Coca-Cola- 230 млн. дол., також McDonald's, Nestle SA., British American Tobacco та ін. Хоча у харчовій промисловості спостерігаються значні збитки, тоді як діяльність ТНК у сфері машинобудування приносить доволі вагомі позитивні результати. Для ефективного розвитку ТНК в Україні та для збереження національних інтересів держави необхідно проводити досить обмежену політику міжнародного розширення виробництва та відкриття кордонів держави. На заводі розвитку ТНК в Україні стає також критична ситуація у сфері незалежності судової системи країни (123 місце серед 129 країн світу). У рейтингу за індексом сприятливості податкової системи Україна посідає 181 місце серед 183 країн.

Література:

1. United nations conference on trade and development / World Investment Report / Transnational Corporations and Export Competitiveness [Електронний ресурс]. – Washington, 2003. – Режим доступу: http://archive.unctad.org/ru/docs/tdxiii_report_ru.pdf.
2. Якубовський С. О. Транснаціональні корпорації : особливості інвестиційної діяльності : [навч. посіб.] / Якубовський С. О., Козак Ю. Г., Логвинова Л. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 472 с.
3. Конвенція о транснациональных корпорациях // Офіційний портал Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Офіційний сайт державної статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.

Bachynska Maria Volodimirivna,

PhD in Economics

*State Institution «Institute of Regional Research
Named after M. I. Dolishniy of the NAS of Ukraine»*

LABOR ASPECTS OF THE MIGRATION PROCESSES

In accordance with the growing activity of the emerging migration processes, the issue of protection of migrants and the formation of public trust of a person who has appeared in an unfamiliar environment is actualized. Migration processes and the stay of migrants themselves are regulated by migration policy. For the list of issues that shape the public trust of the newly arrived and for a long time migrants can include satisfaction and basic needs of life support (housing, life), as well as comfortable stay and residence and the possibility of development (sociocultural development). One of the most acute problems associated with labor migration is the lack of adequate social protection for migrant workers. In this regard, the protection of the rights and interests of citizens abroad, solving problems of their social security by concluding inter-state agreements with the countries of stay have always been among the priorities of the migration policy of Ukraine.

Researchers on the problems of migration, protection and trust of migrants abroad were scientists such as PyrozHKov S. I., Malinovskaya O. A., Homra O. U., Poznyak O. V., Libanova E. M., Romanyuk M. D., Prybitkova I. M., Shulga M. O., U. Sadova, S. Kopchak, S. Tsapok, C. Vovkanych, O. Grishnova, M. Doleshny, A. Kolot, L. Semiv and others.

One of the conditions for building a successful state at the present stage is determining the directions of its migration policy and improving the system of state management of migration processes in accordance with international standards in the field of realization of human rights.

Labor potential of population as quantitative and qualitative characteristics of certain human capabilities is a fundamental category of different researches. In fact, many of the social and economic concepts: human resources, labor potential, human development, human capital, etc are connected with labour potential of the population.

In summary, socio-economic studies consider labour potential as the complex of all quantitative and qualitative labour capabilities of, population that are formed according to the present population and under the influence of various factors of human development. In other words, the basis of labour potential is population with a large number of features, which include: the values, the ability of recreation, health, knowledge, mobility, abilities, skills and etc. In a qualitative sense, formation of human potential is carried out by factors that affect its quality. These factors include: general strategy of population development, socio-economic policy, migration policy, social environment, education, various propaganda, integration programmers, and etc.

Migration processes, based mainly on economic motives, primarily affect the population structure and thus to social and labor, social and cultural potential. At the same time, solving the problems of lack of places of employment, the desire to improve living standards on the one hand and the lack of population in the proper labour active and productive age and on the second hand also make significant adjustments in the nation gene pool.

According to the data of World Bank, published in the statistical digest «Migration and remittances: 2011» there were 215,8 million of population who lived outside the country of their birth. It was representing 3,2 % of the world population. In highly developed countries it is 10-20 % of the population [1].

Exept of a direct impact on population quantity migration affects its dynamics, composition and structure, changing the characteristics of birth rate, mortality, and national age-sex structure, both in recipient countries and in donor countries. Thus, intensive arrival of immigrants in highly developed countries significantly reduces the problems associated with population aging and low birth rates. For example, in Switzerland, the quantity of foreign citizens in the existing structure of the population in 2014 reached 24,3 %, in the category of persons aged 20 to 39 years – 33,6 % in the category of persons aged 65 to 79 years – 12 %, and among those 80 and older of 7,2 % [3]. According to the data of the population census in Switzerland in 1990 and 2000, the share of foreign population increased just among children and working people. Particular growth was recorded among preschool and school aged children. The percentage of children who do not have Swiss nationality in the cohort aged 0 to 5 years increased from 18,7 % to 25,8 %. In cities, this figure amounted to 31 %,

and in the five largest cities in the country – 45 %. Among age groups, the proportion of foreign nationals also increased, but among the population aged 47 and older is less than the average, much less than in older age groups [2, p. 17-18].

European statistics confirms that one of six Europeans is over 65 years. Life expectancy in Western Europe is 79-80 years, in the Eastern – 69. The birth rate in Europe from 1960 decreased twice. Lowest rates – 1,15-1,2 child per woman – was registered in Italy, Spain and Portugal. And in Spain, 17 % of born children belong to mothers of foreign origin. Until 2050 this country, experts predict, will occupy the third place in the world for the proportion of the elderly population [3].

Immigration also has an important indirect impact on the socio-cultural model of the region, affecting both the spiritual and religious structure and behavioral patterns through the introduction of new representatives in the gene pool, with its traditions, values, stereotypes and visions.

From the perspective of genetic demography every person has a unique set of genes and gene set of variations (alleles) of a gene pool of the nation's population describes being played in the next generation, only if all members of the population participating in reproduction. But because the population is random reproduction process (for various reasons, not all members of the population are involved in reproduction), a new generation of genetic structure formed by selection of genes with the next generation. The lower part of the parental generation genes also reproduced in a large number of copies, the greater the difference in the gene pool of adjacent generations. And the main condition of preservation of the gene pool of the nation is the lack of socio-political or natural biological disaster, destroying a significant number of members of the population.

From a biological point of view a person is described with nervous system, the type of behavior, reproductive type characteristics, intellectual abilities, temperament and etc. Like all human qualities he manifested by the interaction of genotype and environment (public opinion, social superstructure). Inheritance of man traits is a collective term. Although today the scientists has already described the list of genes which are responsible for the type of behavior (quiet, cowardly, active, aggressive, hardworking, altruist, liberal, etc.) but the inheritance and the same number of genotypes that recovered in subsequent generations is not installed. Also the type of inheritance of mental abilities and intelligence is not installed. The difficulty is that in the behavior there is not direct link between a gene and its effect.

Each individual quality as well as a set of qualities and character depends on the basic particles – the genetic material that is laid in the embryo and the superstructure that formed throughout life, but in extreme situations a dominant influence on the behavior of people has its basic part. In other words, each feature (type of behavior, character, genius, talent) is determined by genes, which appear phenotypically only then when the necessary conditions are. For mastering such behavior, culture or nature require special training mechanisms (education, environment, social environment, etc.), because the trait is not inherited, only the rate of response (not aggressiveness but propensity for aggression, not musicality but propensity for music).

At the population level: basic particle – hereditary characteristics of the population – the frequency of allele and genotype frequencies – from generation to

generation remain the same, and social heredity – superstructure of the gene pool – expressed in a particular culture, intellectual potential, traditions, business skills, customs, behavior.

In the case of the static population, when there is the absence of political or socio-biological natural disasters that destroy a significant number of human, the population potential is largely shaped with the influence of the social superstructure. In the case of dynamic people it is formed under the influence of basic particles, superstructure and their interaction.

In modern conditions of mass migration flows, the population of each country conditionally divided into several groups:

- ethnic citizens;
- immigrants are integrated into society;
- ethnic immigrants;
- transit citizens.

Citizens, who belong to ethnic populations, have the genotype of the nation, the residents who are descendants of carriers of alleles of the gene pool of the nation. Whereas, in the process of migration flows, certain genes constantly come and outgo and so the frequency of allele and genotype frequencies change, genetic equilibrium in populations change and thus the genetic structure of the population we are talking about conditional gene pool, or the gene pool of the population in certain time interval. Integrated immigrants in society are the population that differences from base ethnic citizens with other basis particle and it is a similar with their superstructure. Mostly these immigrants are assimilated. Hypothetically, in a few generations their genotypes mix with the genotypes of ethnic f citizens and become genotypes of the nation gene pool. Ethnic immigrants are the population that differ from ethnic citizens with the basis particle (set of alleles) and superstructure. In essence they are the bearers of their culture, values, behaviors and more. In each time period, it can be newcomers and immigrants who have not yet assimilated and descendants of immigrants with low resolution assimilation. Transit citizens are the population them temporarily stay in the country, make its influence in public life, but does not settle on this territory. At the gene level their impact on changing the gene pool is negligible, because of a small mixed reproduction.

References:

1. Migration and Remittances: facts and figures – 2011 – Access mode <http://siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources/Factbook2011-Ebook.pdf>.
2. Censimento federale della popolazione 2000 Struttura della popolazione, lingua principale e religion. – Neuchâtel, novembre 2003. – 90 s. – Access mode www.bfs.admin.ch/.../publikationen.Document.
3. Prikhodko O. European migration in numbers and generalizations / Oksana Prikhodko / Newspaper «Mirror of the week. Ukraine». – № 37 (3-10 October 2008). – Access mode http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/evropeyska_migratsiya_v_tsifrah_ta_uzagalnennyah.html.

Глубоченко Катерина Олександрівна,
*кандидат наук з державного управління,
старший викладач кафедри менеджменту організацій
та зовнішньоекономічної діяльності
Миколаївського національного університету
імені В. О. Сухомлинського;*

Корольов Андрій Миколайович,
*магістрант
Миколаївського національного університету
імені В. О. Сухомлинського;*

Жовнир Денис Володимирович,
*магістрант
Миколаївського національного університету
імені В. О. Сухомлинського*

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА УЧАСНИКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Актуальність проблематики розробки стратегії маркетингу ЗЕД підприємства пов'язана як зі змінами нормативно-правової бази, що регулює дану сферу, так і постійними трансформаціями на міжнародних ринках. При цьому в процесі планування можуть бути застосовані різні типи маркетингових підходів до розробки стратегії залежно від структурних характеристик цільового ринку, стратегії конкурентів на ринку, особливостей товару та інших факторів.

Розробка збутової стратегії та реалізації товарів підприємства передбачає вибір типу каналу просування товарів; визначення кількості робочої сили та принципів формування служби збуту (за географічною ознакою або за видами товарів); розробку системи добору, підготовки та мотивації працівників служби збуту [3, с. 291]. Обрання типу збутового каналу має принципове значення, оскільки кожне рішення в цій сфері багато в чому визначає параметри цінової та маркетингової політики. До того ж з усіх елементів стратегії маркетингу (за винятком вибору цільового ринку) найскладніше змінити саме напрямки збутової політики.

Важливість кожного з видів маркетингової зовнішньоекономічної діяльності змінюється залежно від фази розвитку підприємства, суб'єкта ЗЕД. Реалізація вибраної стратегії маркетингу потребує відповідних фінансових витрат. Деякі витрати можна розрахувати досить точно, інші – лише приблизно. При цьому оцінка загальних витрат на реалізацію стратегії маркетингу і програм, що її забезпечують, становить відповідну інформаційну основу для складання фінансового плану [3, с. 293]. Усе це також допомагає зрозуміти вагомість для суб'єкта ЗЕД кожного з елементів стратегії маркетингу.

Крім того, для стратегічного планування ЗЕД підприємства особливе значення має такий етап планування, як прогнозування. Його головною метою є обґрунтування прогнозованих обсягів продажу продукції підприємства. Прогно-

зування обсягів продажу може здійснюватися за часом, за окремими видами продукції підприємства або за певними сегментами споживачів [2].

Кожний з цих підходів має свої переваги. Найчастіше обсяги продажу в стратегічному плані зовнішньоекономічної діяльності прогнозуються за часом. Це дає змогу чітко відобразити динаміку зростання і сезонність коливань продажів, що є особливо актуальним саме у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.

Отже, планування маркетингової активності ЗЕД підприємства – це безперервний циклічний процес, мета якого – розвинути можливості підприємства у відповідності до умов міжнародного ринку.

В умовах зростання конкуренції і боротьби за споживача експортери мають вивчати конкретні потенційні сегменти споживачів, потреби міжнародного ринку і цілеспрямовано формувати свої запити. Споживач висуває свої вимоги до товару, що призводить до необхідності використовувати оптимальні структури управління, поєднувати в управлінні принципи централізації і децентралізації, здійснювати програмно-цільовий підхід до формування і прийняття управлінських рішень. Актуально постає питання забезпечення ефективної співпраці на різних рівнях управління маркетингу, планування, контролю, організації і адміністрування [1, с. 193].

Таким чином, міжнародна маркетингова діяльність підприємства – це діяльність, насамперед орієнтована на прогнозні показники, її головний напрямок – аналізувати тенденції і можливості розвитку потреб споживачів різних країн і суттєво впливати на їх формування. Залежно від характеру продукту, на який спрямована маркетингова діяльність, і його призначення застосовуються різноманітні форми і методи маркетингової зовнішньоекономічної діяльності. Чим точніші методи вивчення потреб і попиту на ринку, які використовуються виробником продукції, тим стабільніше становище суб'єкта ЗЕД на міжнародному ринку. Стратегічне маркетингове планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства має циклічний характер, тобто повторюється з певною послідовністю та закономірністю. Практика маркетингового планування ЗЕД свідчить, що більшість підприємств щорічно оновлюють свої маркетингові плани, в особливості з врахуванням нової маркетингової інформації міжнародного характеру та впливу відповідних макроекономічних факторів зовнішнього ринку.

Література:

1. Васильченко В.А. Стратегічне управління / В.А. Васильченко, Т.І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 246 с.
2. Канищенко О. Поведінкові аспекти експансії зарубіжних ринків: системний підхід / О. Канищенко // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 3.
3. Ковальчук С.В. Проблеми маркетингового менеджменту в сучасних умовах господарювання / С.В. Ковальчук, А.С. Бура // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький, 2012. – № 4. Т. 3. – С. 290-294.

Деркачова Вікторія Віталіївна,
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і банківської справи
Інституту економіки і бізнесу
Луганського національного університету
імені Тараса Шевченка*

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА

Нові тенденції в трансформуванні міжнародного економічного середовища на початку XXI століття, що характеризуються глобалізацією, регіоналізацією та диверсифікацією ринків, масштабністю міжнародного обсягу торгівлі, свідчать про те, що розвиток зовнішньоекономічних відносин в АПК України набуває надзвичайно актуального значення. За роки незалежності країна суттєво просунулася на шляху до визнання її повноцінним партнером на світовому ринку. Та разом з тим, зовнішньоекономічна діяльність підприємств АПК в сучасних умовах знаходиться в просторі своєрідних неузгоджених, а також діаметрально протилежних умов: з одного боку – в динамічних і нерідко несприятливих для України глобальних процесах та явищах світової економіки, а з іншого – в недосконалому й інертному національному та регіональному середовищі з точки зору формування та своєчасного запровадження досконалої нормативно-правової бази з врахуванням членства України у СОТ, що вимагає самостійного вирішення широкого кола проблем, серед яких важливе місце посідає проблема стратегічного управління.

Вступ України до СОТ, орієнтація на євроінтеграцію обумовлюють необхідність удосконалення механізмів функціонування, регулювання, стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю та поглиблення наукових досліджень з цих питань. Досвід багатьох країн свідчить, що розвиток зовнішньоекономічної діяльності потребує виваженої та збалансованої зовнішньоторговельної політики, яка є синтезом лібералізації і протекціонізму. З погляду на це, особливо актуальним є вирішення завдання формування механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Наукові теоретичні розробки положень про зовнішньоекономічну діяльність, закладені в основу теорій і концепцій міжнародної торгівлі, які розвивалися економічною думкою починаючи з кінця XV ст., дозволили встановити, що сучасна міжнародна торгівля й зовнішньоекономічна діяльність, як країн, так і окремих підприємств АПК, спираючись на цілий ряд теорій (Теорія абсолютних переваг А. Сміта, теорія відносної переваги Д. Рікардо і Р. Торренса, теорія міжнародної вартості Дж. С. Мілля, система управління ЗЕД, заснована на вченні Джона Мейнарда Кейнса і класиків монетаризму, теорія Хекшера – Оліна, Парадокс Леонтєва, сучасні концепції міжнародної торгівлі, розроблені представниками вищого менеджменту провідних транснаціональних корпорацій: концепції експортних і імпорتنих можливостей), є специфічною еволюційною системою поглядів європейських економістів, що сформувалася під впливом

вказаних теорій. Підсумовуючи все сказане щодо теоретичних принципів міжнародної торгівлі і зовнішньоекономічної діяльності, можна зробити висновок про те, що окремі теорії торгівлі більш доповнюючі, ніж суперечливі, а в сукупності вони можуть представляти значний комплекс рішень для урядових органів, які розробляють зовнішньоторговельну політику країни.

Аналіз літератури показав, що зовнішня торгівля – це початкова і найпростіша економічна форма товарного обміну між країнами. З поглибленням інтернаціоналізації з'являються інші поняття: зовнішньоекономічні зв'язки і зовнішньоекономічна діяльність. В економічній літературі [1-6] склалася безліч підходів до їх трактування. Проте відсутні спроби здійснити порівняльну характеристику цих понять в області АПК, виділити загальні і відмінні риси, що дає підстави стверджувати, що проблема розробки понятійного апарату цих процесів є актуальною.

До змісту поняття зовнішньоекономічної діяльності учені підходять з різних точок зору. При вивченні даного питання науковий інтерес представляють праці таких авторів: Саблука П. Т. [7] який відзначає, що зовнішньоекономічні зв'язки в системі АПК є істотним чинником впливу на структуру і ефективність розвитку АПК, прискорюючи упровадження іноземних науково-технічних досягнень, С. М. Кваші [8; 9] – зовнішньоекономічна діяльність передбачає вивчення теорії і практики зовнішніх відносин і у зв'язку з цим, є як узагальненим економічним поняттям, так і об'єктом наукових досліджень з певною методологією, Ткаченко В. Г., Богачова В. І, Гончарова В. М. які відзначають, що зовнішньоекономічні зв'язки сприяють включенню національної економіки в міжнародні інтеграційні процеси, організації міжнародного обміну результатами праці і природними ресурсами, зміцненню економіки і підвищенню її ефективності за рахунок іноземних інвестицій, створенню основи для входження країн у «нову світову економіку» [10, с. 270; 11, с. 30; 12], Дроздової Г. М., яка вважає, що зовнішньоекономічні зв'язки є різними формами, засобами і методами зовнішньоекономічних відносин між країнами, а зовнішньоекономічна діяльність – це сукупність виробничо-господарських, організаційно – економічних і комерційних функцій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок [13, с. 7], на думку Покровської В. В. система зовнішньоекономічних зв'язків забезпечує експортні поставки для державних потреб і міждержавних торгових відносин країни, а зовнішньоекономічна діяльність здійснюється на рівні виробничих структур [14, с. 11].

Таким чином, на нашу думку, зовнішньоекономічна діяльність є сукупністю виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій. Необхідними умовами зовнішньоекономічної діяльності є виконання операцій по забезпеченню просування товару від продавця до покупця; по своєчасному наданню зовнішньоторговельних операцій.

В багатьох наукових джерелах поняття зовнішньоекономічна діяльність і зовнішньоекономічні зв'язки ототожнюються. Зовнішньоекономічні зв'язки підприємства формуються в умовах розвитку його зовнішньоекономічної діяльності й елементів зовнішнього середовища, які впливають на цей вид діяльності. Таким чином, нам видається обґрунтованим розглядати категорію

зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК як сукупність зовнішньоекономічних операцій у сфері виробничо-господарської діяльності підприємств АПК. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств АПК – це діяльність суб'єктів АПК України, що формує зовнішньоекономічні відносини країни з приводу виробництва й обміну сільськогосподарською продукцією і продуктами її переробки. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності АПК будь-якої країни пов'язаний з розвитком міжнародних зв'язків регіонів національних економік, підприємств АПК. Тому для опису зовнішньоекономічної сфери АПК країни, як комплексної системи економічних категорій, необхідно прослідити взаємозв'язок зазначених категорій (рис. 1), які тісно взаємозв'язані між собою.



Рис. 1. Взаємозв'язок категорій зовнішньоекономічної сфери агропромислового комплексу України

Виявлено, що в основі міжнародного розподілу праці лежить зовнішньоекономічний агропродовольчий комплекс країни, регіону, підприємства; ресурси світової економіки включають зовнішньоекономічний агропотенціал країни, регіонів і міжнародні економічні відносини з приводу виробництва й обміну сільськогосподарською продукцією, акумулюють у собі зовнішньоекономічні відносини країни, регіонів і підприємств з приводу виробництва й обміну сільськогосподарською продукцією.

Сьогодні зовнішньоекономічна діяльність є найбільш розвинутою формою міжнародних економічних відносин. На нашу думку, необхідність її обумовлена такими чинниками, як утворення світового ринку як однієї з історичних передумов капіталістичного способу виробництва; нерівномірність розвитку галузей у різних країнах; тенденція до безмежного розширення розмірів виробництва виникла на сучасному етапі розвитку економіки, тоді як місткість внутрішнього ринку обмежена платоспроможним попитом населення; експорт аграрної продукції дає можливість збільшити або зберегти кількість робочих місць в умовах зниження об'ємів реалізації на внутрішньому ринку.

Література:

1. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Ин-т новой экономики, 1997. – 864 с.
2. Курс экономической теории. Общие основы экономической теории, микроэкономика, макроэкономика, переходная экономика : учеб. пособие / под ред. А. В. Сидоровича. – М. : МГУ им. М. В. Ломоносова, Изд-во «ДИС», 1997. – 736 с.
3. Світове і регіональне виробництво аграрної продукції : моногр. / П. Т. Саблук, Г. А. Калієв, В. П. Саблук, В. В. Григоруку, В. І. Власов. – К. : ННЦ Ін-т аграр. економіки, 2008. – 210 с.
4. Словарь-справочник менеджера / под ред М. Г. Лапусты. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 608 с.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов : (пер. с англ.) / Адам Смит. – М. : Эксмо, 2007. – 957 с.
6. Управління зовнішньоекономічною діяльністю : навч. посіб. – 2-е вид. / під заг. ред. А. І. Кредісова. – К. : ВІРА-Р, 2001. – 640 с.
7. Агропромисловий комплекс в системі зовнішньоекономічної діяльності України / [П. Т. Саблук, А. А. Фесина, В. І. Власов та ін.]; за ред. П. Т. Саблука. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 242 с.
8. Кваша С. М. Зовнішньоекономічна діяльність АПК України: стан, стратегія і тактика : моногр. / С. М. Кваша. – К. : ЗАТ «Нічлава», 2000. – 252 с.
9. Кваша С. М. Зовнішньоекономічна діяльність в агропромисловому комплексі / С. М. Кваша. – К. : Урожай, 2003. – 214 с.
10. Экономическая безопасность Украины в условиях рыночных трансформационных процессов : моногр. / [Ткаченко В. Г., Богачев В. И., Шашло Н. В. и др.]; под общ. ред. проф. В. Г. Ткаченко и проф. В. И. Богачева. – Ровеньки, 2007. – 330 с.
11. «Новая мировая экономика» и Украина : моногр. [В. И. Богачев, В. Г. Ткаченко, К. В. Кравченко, Н. Ф. Ковтунов и др.]. – Луганск : Книж. світ, 2004. – 108 с.
12. Основы международных экономических отношений : учеб.-метод. пособие / [В. И. Богачев, В. Н. Гончаров, В. Г. Ткаченко и др.]. – Луганск : Книж. світ, 1999 – 136 с.
13. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. М. Дроздова. – К. : ЦУЛ, 2002. – 172 с.
14. Покровская В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности : учеб. для вузов / В. В. Покровская. – М. : Колос, 2000. – 464 с.

Самсонова Лілія Валеріївна,
*аспірантка кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН

Регулювання контрактних відносин є важливою складовою системи управління економікою та інструментом реалізації інвестиційної політики. Головною його метою є створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку країни. Тому важливо визначити основні засоби, методи, принципи та напрямки організаційно-економічного механізму регулювання контрактних відносин, що здійснюється з метою закладення підвалин економічного зростання. Принципово важливим в процесі регулювання залишається сприяння створенню сприятливих умов для активації діяльності господарюючих суб'єктів на основі ринкового механізму, а не скасування принципів і механізмів ринкового регулювання [1].

При описі організаційно-економічних, юридичних, технологічних систем та розробки способів управління ними, в якості основної концепції, використовується категорія «організаційно-економічний механізм». Її широке розповсюдження і активне застосування до сьогодення часу багато в чому пояснюється необмеженими можливостями опису взаємодії виробничих, економічних та соціальних процесів, а також можливості побудови моделей управління, що застосовуються в практиці [2]. Організаційно-економічний механізм – це система формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів [3, с. 10]. В даному випадку організаційно-економічний механізм розглядається як система, тобто сукупність елементів, які перебувають у відносинах і зв'язках один з одним, а також утворюють певну цілісність, єдність.

Якщо розглядати складові організаційно-економічного механізму як будь-якої системи управління, то можна відзначити ряд загальних основоположних елементів, а саме: суб'єкт і об'єкт управління; цілі та завдання управління; критерії ефективності управління; ресурси управління; методи або способи управління, реалізовані у формі інструментів механізму управління.

Оскільки в якості єдиного об'єкта регулювання ми розглядаємо міжнародні контрактні відносини, а суб'єктами виступають державні структури, інвестиційні інститути, самі підприємці учасники контрактних відносин, що мають діаметрально протилежні економічні інтереси, то одна з характеристик організаційно-економічного механізму регулювання контрактних відносин в країні повинна стати конгломератним поєднанням цілей, задач та інтересів всіх задіяних суб'єктів. У сучасних умовах глобалізації світових господарських зв'язків, жорсткості конкуренції та інтенсивного розвитку інформаційних та ресурсозберігаючих технологій складні організаційні та економічні системи у своєму розвитку покладаються, перш за все, на систему своїх цілей. При цьому

враховуються всі необхідні, наявні та доступні для цього ресурси, а також відповідність вибраних критеріїв ефективності кінцевого результату при балансі інтересів учасників інвестиційних процесів.

До основних цілей, з метою досягнення яких, здійснюється регулювання контрактних відносин і, які об'єднують інтереси макро-та-мікрорівня відносяться:

- збільшення показника доданої вартості в країні, що залучена до глобальних виробничо-збутових мереж шляхом контрактних відносин;
- генерація середньо та високотехнологічного експорту;
- довгостроковий розвиток промислового потенціалу;
- здобуття нових технологій, навичок та вмій шляхом залучення до міжнародних контрактних відносин;
- створення нових робочих місць та покращення умов праці (імпорт закордонного досвіду з організації робочого процесу та управлінських технік);
- передача найкращих соціальних та екологічних практик у світі.

Слід звернути увагу на визначення організаційно-економічного механізму управління, [4, с. 19], яке розкриває його як систему елементів організаційного та економічного впливу на управлінський процес. У даному випадку системний підхід до формулювання визначення механізму розкривається і конкретизується за допомогою організаційної та економічної складових. При цьому слід також враховувати специфічні особливості контрактних відносин, які висувають особливі вимоги до побудови організаційного та економічного механізму в даній сфері.

Так, стосовно організаційної частини розглянутого механізму слід зазначити, що регулювання контрактних відносин повинно враховувати властиві для них особливості, форми та види взаємодії, складність і, як правило, тривалість виробничого процесу, залежно від галузі, високий рівень конкуренції, відмінності у стандартах якості, ризик втратити контроль над ключовими процесами, експлуатація ресурсів. З урахуванням цього в складі механізму регулювання контрактних відносин слід виділити конкретні контрольні лінії, що впливають на визначальну ефективність роботи його факторів у такий спосіб, щоб це максимально сприяло збереженню та нарощуванню виробничого потенціалу країни (рис. 1).

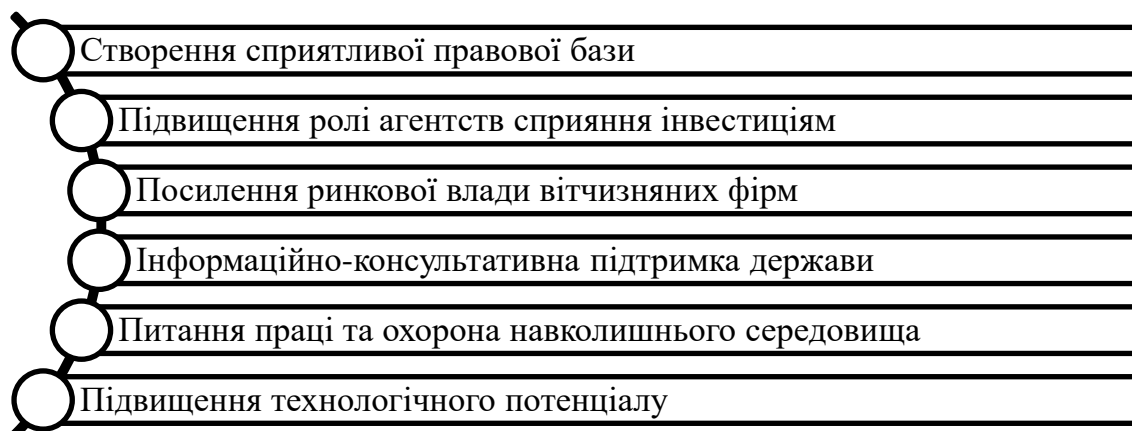


Рис. 1. Організаційна складова механізму стимулювання контрактних відносин

Оснoву економічної складової організаційно-економічного механізму регулювання контрактних відносин складають економічні важелі, кожен з яких відрізняється різноманіттям, деякі з них мають здатність до комплексного застосування, що посилює їх синергетичний ефект, а це, у свою чергу, забезпечує не тільки зростання контрактних відносин за галузями і підвищення їх віддачі, але й позитивно впливає на сукупність виробничих, економічних та соціальних відносин в країні (рис. 2).

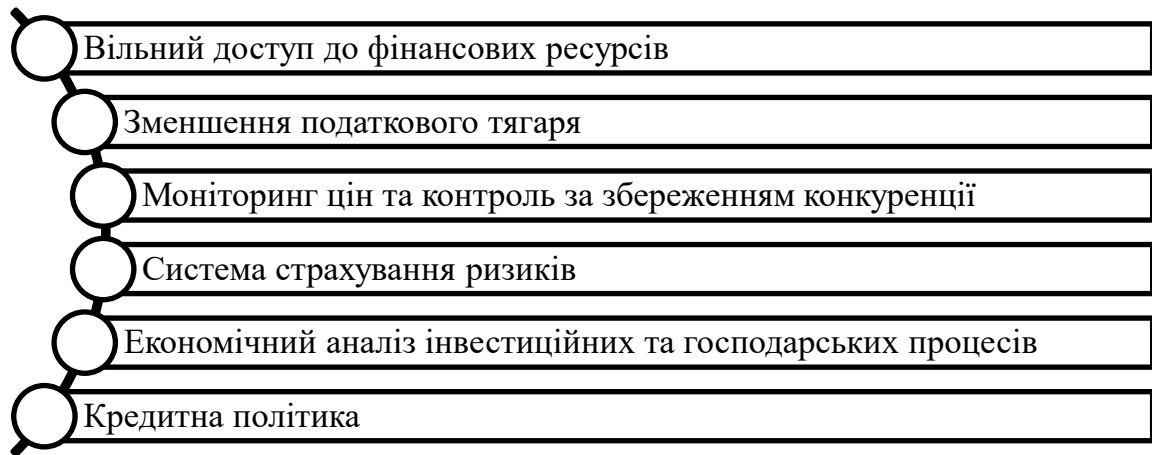


Рис. 2. Економічна складова механізму регулювання контрактних відносин

В процесі функціонування механізму можуть виникати збої, які проявляються в протиріччі між кінцевими цілями функціонування (різні показники ефективності для учасників контрактних відносин). Це вимагає певної гнучкості і агрегованості при формуванні організаційно-економічного механізму. Це потрібно враховувати при розробці конкретних важелів механізму і методів їх застосування. Для вироблення конкретних пропозицій щодо формування та розвитку організаційно-економічного механізму регулювання контрактних відносин слід провести детальний аналіз актуального стану контрактних відносин, дати характеристику інвестиційним процесам в порівнянні до контрактних відносин, відобразити зв'язок динаміку їх розвитку.

Література:

1. Чернуха М.М. Особливості становлення та розвитку адміністративно-правового регулювання інвестиційною діяльністю в Україні / М.М. Чернуха. – 2011. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.
2. Князькина А.А. Понятие и состав организационно-экономического механизма стимулирования инвестиционной активности в апк / А.А. Князькина. – НЖ «Фундаментальные исследования». – 2015. – № 2 (часть 6) – С. 1246-1251.
3. Козаченко А.В., Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: Монография / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280 с.
4. Астапова Г.В. Организационно-экономический механизм корпоративного управления в современных условиях реформирования экономики Украины / Г.В. Астапова. – Донецк, 2001. – 279 с.

Tarasova Elizaveta Leonidivna,

Student

Department of International Economics and World Finance

Oles Honchar Dnipro National University;

Skrypnyk Natalya Evgenivna,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department

of Economics and National Economy Management,

Oles Honchar Dnipro National University

IPO AS AN INSTRUMENT OF INTERNATIONAL INVESTMENT

The problem of this work. Many companies, on the way of their development, reach a stage when the further expansion of the business at the own fund's costs and attracted bank loans becomes too expensive, impossible or simply insufficient. Then in most cases this brings up the issue of raising capital through the stock market, including conducting of an initial public offering. The importance of a comprehensive study of the initial public offering is due to the dynamic changes in business philosophy, the emergence of new companies, and the search for long-term and efficient sources of financing [1].

Relevance. The stock market is an essential element of a normally functioning economy. It allows both the leadership of the state and the enterprise to diversify the list of funding sources without limited just self-financing and bank loans. Potential investors, in their turn, with the help of the stock market get the opportunity to invest their savings in a wider range of financial instruments. This is why public offering of shares allows to finance the company with using relatively cheap resources of the financial market.

Today a lot of progressive companies are considering an initial public offering as an effective instrument of attracting long-term investments for business developing, as an alternative to debt lending [2].

During the past years the prospects for the IPO have highly depended on market tendencies and even successful companies cannot always attract money in periods of common negativity. Business needs long-term investments that are necessary for economic development and improvement of the country's investment image. And IPO's market is one of the new promising ways of attraction foreign capital. IPO is one of the best tools of business financing, both in terms of cost of funds and enhance and rationalizing business processes in the company, improving the corporate culture and discipline [3].

So, IPO is an initial public offering which includes mainly shares of primary and / or additional issues that have undergone the procedure of going public for a wide range of investors [4]. Also the important factor is that as a result of the IPO, a new value of business is being formed, the one which takes into account not only current assets of the company, quality management and EE brands, but also the future prospects of development.

Also, it should be noted that the IPO is an effective mechanism for transformation of any corporation and its adaptation to the environmental conditions. In general, we can claim that the IPO, despite some flaws such as an irreversibility of

the process, the significant costs and long-term nature, is an effective tool for the development of its financing. Experiencing the procedure of IPO promotes long-term benefits: allows defining the cost of its corporate rights; helps to attract and retain key personnel; makes it possible to attract financial resources in future on favorable terms; ensures the growth of liquidity of shares of the shareholder; does not create a debt load, etc [5].

Conclusions of the work: Thus, international business requires long-term investments that are necessary for economic development and improvement of the investment climate. And IPOs market is one of the new and promising ways to attract foreign capital. IPO is one of the best tools of business financing, both in terms of funds cost and enhancing and rationalizing business processes in the company, improving the corporate culture and discipline. Publicity is a new level of making business which one should aspire to.

References:

1. Management of the structure of the capital stock of joint-stock companies: monograph / R. A. Slavuk, M. Chizh. – K.: UBS of the NBU, 2009. – 358 p.
2. Shlyk P. V. Economic essence of the initial public offering of shares // Representative power – XXI century: legislation, comments, problems. – 2007. – Issue. No. 1 (74). – P. 29-32.
3. Rogach O. I., Corner T. V. Global and regional IPO market: current state and prospects of development / Bulletin ONU II Mechnikov. – T.18. Vol. 2. – 2013. – P. 120-127.
4. Zaglada R. public offering of a consistent strategy / Zaglada R. Chechenyeva E. // economy № 7 (107). – 2010. – P. 41-43.
5. Wasylycia O. B. Foreign investment as a factor of imbalances in the economy of Ukraine / O. B. Wasylycia // Herald Bulletin of Lviv Commercial Academy Lviv Commercial Academy / [ed. col.: Bashnyanyn G. I., Apop V. V., Lupus A. D. et al.]. – Lviv: Publishing 330 Lviv Commercial Academy, 2011. – Vol. 34. – 354 s. – (economic series).

Чалик Сюеда,
студент

*Национального технического университета Украины
«Киевский политехнический институт
имени Игоря Сикорского»*

АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Одним из ключевых условий устойчивого развития общества является укрепление международных связей. Достижение данного результата осуществляется за счет усиления и усовершенствования процесса международного сотрудничества. Данный вопрос особенно актуален, поскольку в период глобализации и усиления интеграционных процессов в стране, для того чтобы стать полноправным членом мирового сообщества, просто необходимо иметь четкую концепцию развития международного сотрудничества. Анализ литературных источников показал, что в обобщенном виде перед международ-

ным сотрудничеством ставятся следующие задачи: реализация внешне-политического курса государства, культурный обмен, обмен профессиональным опытом, привлечение иностранных инвестиций и развитие внешней торговли, реализации совместных проектов, проведение акций культурного и экономического направления. Несмотря на готовность общества к сотрудничеству на принципах открытости, сегодня мы еще сталкиваемся с фактом отсутствия четкой стратегии сотрудничества с зарубежными городами-побратимами. Поэтому для решения этой проблемы прежде всего необходимо детально проанализировать особенности международного сотрудничества.

Целью работы является анализ теоретических подходов к определению сущности международного сотрудничества.

В общем смысле, сотрудничество – это совместная с кем-нибудь деятельность, совместная работа для достижения цели. В словаре украинского языка понятие «сотрудничество» заключается в совместной деятельности, совместном действии. Словарь под редакцией С. И. Ожегова толкует термин «сотрудничать» как «работать, действовать вместе, принимать участие в общем деле» [6, с. 543]. То есть главным моментом является совместная работа нескольких участников для достижения поставленных целей.

В Законе Украины «О трансграничном сотрудничестве» определено такое понятие как «трансграничное сотрудничество», под которым подразумеваются совместные действия, направленные на установление и углубление экономических, социальных, научно-технических, экологических, культурных и других отношений между территориальными общинами, их представительскими органами, местными органами исполнительной власти Украины и территориальными общинами, соответствующими органами власти других государств в пределах компетенции, определенной их национальным законодательством [4].

По мнению С. В. Бородиной и Е. Г. Ляховой, международное сотрудничество – это правовое сотрудничество государств, которое можно рассматривать как степень совместной деятельности двух государств в сфере, отраженной межгосударственными договорами [1, с. 87].

Согласно трактовке А. И. Бастрыкина, международное сотрудничество означает «целенаправленную и постоянную, общую и согласованную, широкую по масштабам и разнообразную по формам и направлениям деятельность в определенной сфере» [2, с. 65].

В то же время международное сотрудничество, как и международная интеграция может быть на разных уровнях: на микро- и макроуровне [3]. Международное научно-техническое сотрудничество между государствами и предприятиями различных государств является объективной необходимостью, результатом международного разделения труда и научного прогресса, в процессе которого создаются все формы, выходящие за рамки обычной торговли.

На данный момент доказано, что в глобальной экономической конкуренции выигрывают те страны и коалиции, которые обеспечивают режим наибольшего благоприятствования для научных исследований и внедрение их результатов.

Международное сотрудничество в научной сфере является важным компонентом внешней политики Украины и активно используется в достижении ее целей. Осуществление самостоятельной государственной политики в сфере международного научно-технического сотрудничества берет начало с 90-х гг. XX в., когда наша страна оказалась в новых политических и экономических условиях.

Таким образом, считаем, что международное научно-техническое сотрудничество следует понимать, как совместную разработку и решение научно-технических проблем, взаимный обмен научными достижениями, производственным опытом и подготовка квалифицированных кадров.

Литература:

1. Бородин С.В. Международное сотрудничество в борьбе с уголовной преступностью / С.В. Бородин, Е.Г. Ляхов. – М.: Международные отношения, 1983. – 200 с.
2. Бастрыкин А.И. Взаимодействие советского уголовно-процессуального права и международного права. – Л., 1986.
3. Грищенко Є.С. Теоретичні аспекти визначення сутності міжнародної економічної інтеграції [Текст] / Євгенія Сергіївна Грищенко, Наталя Євгенівна Скоробогатова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 24. – № 1. – С. 16-21.
4. Закон України «Про транскордонне співробітництво» від 24.06.2004 р. № 1861 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>.
5. Міжнародна економіка: підручник / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Я.М. Столярчук. – К. : КНЕУ, 2014. – 762, [2] с.
6. Ожегов С.И. «Толковый словарь русского языка» / С.И. Ожегов. – М.: Мир и Образование. – 2015. – 1376 с.
7. Черницька Т.В. Міжнародне науково-технічне співробітництво як фактор конкурентоспроможності в сучасному світогосподарстві / Т.В. Черницька // Науково-технічний розвиток: економіка, технології, управління: Матеріали II Міжнародної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених, 9-12 квітня 2003 р. – К.: Пошуково-видавниче агентство «Книга Пам'яті України», 2003. – С. 543-544.

НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Андрейченко Андрій Вадимович,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління
Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова*

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА ЯК НЕОДМІННА УМОВА ДОТРИМАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Економічна безпека є провідною складовою національної безпеки держави. Як справедливо зазначає Г. А. Пастернак-Таранущенко, економічна безпека, виявляючись в сферах впливу інших видів національної безпеки, проникаючи до них і взаємодоповнюючи, в свою чергу акумулює в собі їх вплив, залишаючись при цьому основою (базисом) національної безпеки [1, с. 23].

Поняття «економічна безпека», що включає в себе виробничу, демографічну, енергетичну, зовнішньоекономічну, інвестиційно-інноваційну, макроекономічну, продовольчу, соціальну, фінансову безпеки не має єдиного закріпленого визначення. Розглядаючи суть даного поняття, автори дають визначення, використовуючи при цьому в різних поєднаннях категорії незалежності і економічного суверенітету, сталого розвитку, стабільності, економічних інтересів, стійкістю до внутрішніх та зовнішніх загроз.

Економічна безпека визначається науковцями як загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний і стабільний розвиток економіки держави, що включає механізм протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам (В. І. Мунтіян) [2, с. 10]; стан економіки й інститутів влади, за якого забезпечуються гарантований захист національних інтересів, соціальна спрямованість політики, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів (В. А. Предборський) [3, с. 16]; такий стан економічного механізму країни, який характеризується збалансованістю і стійкістю до негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, його здатністю забезпечувати на основі реалізації національних економічних інтересів сталий і ефективний розвиток вітчизняної економіки і соціальної сфери (М. М. Єрмошенко) [4, с. 29].

Економічної безпеки можна досягти тоді, коли ступінь залежності країни від інших держав, а також ступінь загострення внутрішньополітичної, соціально-економічної та екологічної ситуації не перевищує межі, за якою втрачається національний суверенітет, послаблюється економічний потенціал, суттєво знижуються рівень і якість життя громадян. Нехтування економічною безпекою може призвести до катастрофічних наслідків: руйнації внутрішнього виробництва, витіснення з внутрішнього ринку вітчизняних товаровиробників,

банкрутства підприємств, підриву системи життєзабезпечення нації. Основними характеристиками національної безпеки держави є економічна незалежність, стабільність національної економіки, здатність до розвитку [5, с. 36].

Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [6] проголошує, що Україна має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями. Для цього, передусім, необхідно відновити макроекономічну стабільність, забезпечити стійке зростання економіки екологічно невиснажливим способом, створити сприятливі умови для ведення господарської діяльності.

Виконання цих завдань неможливе без вирішення низки складних питань, одним із яких є питання поводження з відходами в нашій державі. Неконтрольоване та стрімке накопичення промислових відходів становить загрозу довкіллю та здоров'ю населення, загрозу національним інтересам і національній безпеці України. У Національній стратегії управління відходами в Україні до 2030 року [7] констатується, що значні обсяги накопичених в Україні відходів та відсутність ефективних заходів, спрямованих на запобігання їх утворенню, утилізації, знешкодження та видалення, поглиблюють екологічну кризу і стають гальмівним фактором розвитку національної економіки. Така ситуація обумовлює необхідність створення та забезпечення належного функціонування загальнодержавної системи запобігання утворенню відходів, збирання, перероблення та утилізації, знешкодження і екологічно безпечного видалення. Це повинно бути невідкладним завданням навіть в умовах відносної обмеженості економічних можливостей як держави, так і основних утворювачів відходів. Таким чином, єдиним можливим шляхом урегулювання ситуації є створення комплексної системи управління відходами.

Одним із основних джерел утворення відходів в Україні є підприємства агропромислового комплексу. Тому впровадження безвідходних технологічних систем в АПК у рамках комплексної стратегії сталого розвитку України має особливе національне значення.

Агропромисловий комплекс є основним життєзабезпечуючим сектором вітчизняної економіки та має стратегічне значення для держави. Вироблення й застосування прийнятних підходів до забезпечення ефективного агропромислового виробництва набуває все більш принципового характеру у контексті національної безпеки. Одним із дієвих інструментів у цьому контексті є функціонування безвідходних технологічних систем в АПК, що гарантує раціональне використання всіх корисних компонентів сировини й енергії в замкнутому циклі, непорушення екологічної рівноваги, досягнення максимально високого рівня економіко-соціо-екологічної ефективності агропромислового виробництва. Якнайширше впровадження безвідходного виробництва є запорукою функціонування конкурентоспроможного АПК й, як наслідок, найважливішим складовим елементом економічної й загалом національної безпеки України.

Література:

1. Пастернак-Таранущенко Г. А. Економічна безпека держави / Г. А. Пастернак-Таранущенко. – К. : Інститут державного управління самоврядування при Кабінеті Міністрів України, 1994. – 140 с.

2. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К. : КВШ, 1998. – 462 с.
3. Предборський В. А. Економічна безпека держави : монографія / В. А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 391 с.
4. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення : монографія / М. М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
5. Національна економіка / А. Ф. Мельник, А. Ю. Васіна, Т. Л. Желюк, Т. М. Попович. – К. : Знання, 2011. – 463 с.
6. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020». Схвалена Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
7. Національна стратегія управління відходами в Україні до 2030 року. Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 8 листопада 2017 р. № 820-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=250431699>.

Богачев Роман Михайлович,
кандидат філософських наук, доцент,
докторант кафедри парламентаризму
та політичного менеджменту
Національної академії державного управління
при Президентіві України (м. Київ, Україна)

МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ПАСПОРТ МЕДИЧНИХ ПРОГРАМ РЕГІОНУ

Конституцією України встановлено, що людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю. Кожен має право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування.

Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020», схваленою Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015, передбачено, що одним із пріоритетних напрямків розвитку країни є реалізація реформи системи охорони здоров'я. Метою державної політики у цій сфері є кардинальне, системне реформування, яке спрямовано на створення системи орієнтованої на пацієнта, здатної забезпечити медичне обслуговування для всіх громадян України на рівні розвинутих європейських держав.

Актуальність цієї реформи є вкрай високою, оскільки ця надзвичайно важлива сфера суспільного життя багато років поспіль потерпає від непослідовної соціально-економічної політики та, на відміну від інших галузей, все ще функціонує за застарілою, неефективною моделлю управління та фінансування.

В 2018 році починається новий етап модернізації системи охорони здоров'я України, під час якого тягар фінансування медицини з державного бюджету значною мірою буде перекладений на регіональний рівень.

Нормативно-правовою базою етапу виступає ціла низка нормативних актів. Відповідно до пункту 22 частини першої статті 26 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», Основ законодавства України про охорону здоров'я метою є забезпечення доступної кваліфікованої медичної допомоги кожному

жителю області, запровадження нових ефективних механізмів фінансування та управління у сфері охорони здоров'я, створення умов для формування здорового способу життя населення.

Відповідно до частини одинадцятої статті 35-2 Основ законодавства України про охорону здоров'я з метою забезпечення належної якості та доступності безоплатної вторинної (спеціалізованої) медичної допомоги та ефективного використання ресурсів системи охорони здоров'я в Україні створюються госпітальні округи. Для виконання зазначеної статті постановою Кабінету Міністрів України від 30 листопада 2016 року № 932 затверджено Порядок створення госпітальних округів.

В той же час, розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30.11.2016 року № 1002-р схвалено Концепцію розвитку системи громадського здоров'я, що визначає засади, напрями, завдання, механізми і строки розбудови системи громадського здоров'я з метою формування та реалізації ефективної державної політики для збереження та зміцнення здоров'я населення, збільшення тривалості та покращення якості життя, попередження захворювань, продовження активного, працездатного віку та заохочення до здорового способу життя шляхом об'єднання зусиль усього суспільства.

Крім того, розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30.11.2016 року № 1013-р схвалено Концепцію реформи фінансування системи охорони здоров'я, метою якої є створення та запровадження нової моделі фінансування, яка передбачає чіткі та прозорі гарантії держави щодо обсягу безоплатної медичної допомоги, кращий фінансовий захист громадян у випадку хвороби, ефективний та справедливий розподіл коштів та скорочення неформальних платежів, створення стимулів до поліпшення якості надання медичної допомоги населенню закладами охорони здоров'я.

Для реалізації Концепції, Верховною радою України схвалено, а Президентом України підписаний Закон України від 06.04.2017 № 2002-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення законодавства з питань діяльності закладів охорони здоров'я». Закон закладає основи змін організаційно-правової форми діяльності закладів охорони здоров'я та умов фінансово-господарської діяльності.

Крім того, на підписі Президента знаходиться схвалений більшістю депутатів парламенту Закон про державні фінансові гарантії надання медичних послуг та лікарських засобів (законопроект № 6327).

Фактичні обсяги фінансування охорони здоров'я, швидше за все, при цьому не зміняться, але відповідальність місцевих влад за фінансування медицини значно підвищиться. На жаль, у регіональних еліт не завжди достатньо бажання та компетенції змінити пріоритети в фінансуванні медицини в бік раціоналізму та фінансової ефективності. Значна частина регіонів протягом декількох років будуть продовжувати фінансування медицини за шаблонами, що використовуються зараз. Це гарантовано приведе до глибокої кризи в регіональній медицині, погіршення стану здоров'я населення, збільшення рівня невдоволення медициною і владою, а також підвищить соціальну напругу. Тому ситуація, що назріває внаслідок неефективного фінансування регіональної медицини, до того,

як стабілізуватись через кілька років, приведе до численних протестів населення та зміни багатьох регіональних еліт.

В цих умовах, з метою модернізації системи охорони здоров'я слід більше уваги приділити підвищенню ефективності впровадження та реалізації програмно-цільового підходу, підвищити рівень підготовки, управлінської компетентності та відповідальності регіональних керівних кадрів.

Саме широке впровадження програмно-цільового методу та системна оцінка фінансової ефективності заходів в охороні здоров'я, забезпечити раціональне та комплексне фінансування регіональної медицини вже з III-го кварталу 2018 року.

Для цього необхідно виконати наступні Завдання: провести аудит програмних заходів в сфері охорони здоров'я, що реалізуються в області; провести аналіз роботи районних медичних служб; підготувати паспорт медичних програмних заходів в (районах) області; провести навчання керівництв районів області використанню програмно-цільового методу в бюджетуванні медицини; надати, керівництву районів області, допомогу в розробці регіональних цільових програм в сфері охорони здоров'я.

Ця комплексна та системна робота починається з проведення аналізу роботи обласної медицини та аудиту програмних заходів на рівні області та всіх районів, ОТГ тощо. За результатами дослідження будуть визначені основні проблеми медицини області, ранжирувані за важливістю та внесені в реєстр.

Паралельно будуть визначені, ранжирувані за ресурсами, що вони потребують, та внесені в реєстр всі програмні заходи в сфері охорони здоров'я області. При накладанні обох реєстрів один на одного будуть виділені наступні основні групи проблематики:

- актуальні, для регіональної (обласної, районної) медицини проблеми, що ніяк не вирішувались;
- актуальні, для регіональної медицини проблеми, для яких було вибрано неефективне рішення;
- актуальні, для регіональної медицини проблеми, що вирішуються ефективно;
- мало актуальні для регіональної медицини проблеми, на вирішення яких витрачається багато ресурсів, або вибрані неефективні рішення;
- мало актуальні для регіональної медицини проблеми, що успішно вирішуються з невеликими витратами;
- мало актуальні для регіональної медицини проблеми, які ніяк не вирішуються.

Для кожної групи висвітлених проблем мають бути рекомендовані окремі групи рішень в форматі підготовки нових цільових програм в сфері охорони здоров'я, внесення змін в існуючі цільові програми, обґрунтовано необхідність згортання програмних заходів тощо. Для вирішення кожної конкретної проблеми будуть запропоновані економічно ефективні рішення. Результати проведеного дослідження будуть внесені в «Паспорт медичних програм регіону» та презентовані керівництву області.

Після презентації «Паспорту медичних програм регіону» керівництво області має забезпечити навчання районних керівників використанню

програмно-цільового методу в бюджетуванні охорони здоров'я та підготовку макетів регіональних цільових програм в сфері охорони здоров'я.

«Паспорт медичних програм регіону», в подальшому, може використовуватись як додатковий аргумент при отриманні грантів та залучення додаткового фінансування регіональних цільових програм в сфері медицини як з бюджетів всіх рівнів, так і від міжнародних донорів.

Очікувані результати реалізації мають забезпечити:

1. Переорієнтацію бюджетів охорони здоров'я в районах області на фінансування економічно ефективних заходів при одночасному згортанні фінансування неефективних.

2. Переорієнтацію районних медичних служб з утримання закладів охорони здоров'я на вирішення актуальних проблем.

3. Зменшення негативних наслідків переходу на нові умови фінансування охорони здоров'я, а саме: збереження безперервного надання медичної допомоги мешканцям області; запобігання падінню рівня здоров'я мешканців області; збереження робочих місць медичних працівників; запобігання збільшенню соціальної напруги та виникненню протестних настроїв.

Саме такий підхід дозволить забезпечити право кожного мешканця міста на доступність якісних медичних послуг, створення умов для раціонального використання бюджетних коштів, а також створення сприятливих умов праці для медичного персоналу.

Красовська Олена Юріївна,

кандидат економічних наук, доцент,

докторант

Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ДОХОДНИЙ ПІДХІД ОЦІНКИ МАРКЕТИНГОВИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Дохідний підхід заснований на оцінці вартості прав на об'єкт інтелектуальної власності з позицій одержуваних доходів від реалізації такого об'єкту, або продукції, виготовленої з його урахуванням. На відміну від попереднього, цей підхід дозволяє вже робити погляд на вартість об'єкту з точки зору одержуваного результату. Але його обмеженість полягає у тому, що ці результати є результатами прогнозного характеру, а будь-який прогноз не позбавлений імовірності.

В рамках дохідного (прибуткового) підходу вартість інтелектуальних технологій оцінюється як поточна вартість майбутніх економічних доходів, пов'язаних з володінням інтелектуальним продуктом протягом його очікуваного залишкового корисного терміну служби та визначається шляхом розрахунку приведеної до теперішнього моменту вартості прогнозованих майбутніх вигод [1, с. 78].

До економічного доходу можуть бути віднесені грошові надходження, які отримані завдяки інтелектуальному продукту, в тому числі роялті, а також економія витрат у виробництві продукції з використанням даної інтелектуальної технології. Різні методи оцінки залежатимуть від характеру нематеріального активу, від стійкості і природи доходу, від об'єктивних умов та обставин споживання технологічного продукту.

Суть прибуткового (дохідного) підходу полягає у визначенні вартості інтелектуальних технологій як поточної вартості майбутніх доходів від використання даної інтелектуальної технології. Застосування прибуткового підходу ґрунтується на визначенні розміру прибутку, що асоціюється з активами, які оцінюються; ставок капіталізації (чи дисконту), які враховують ризик, пов'язаний з дохідністю відповідних інтелектуальних технологій та остаточного економічного терміну їх служби. В основі даного підходу, крім інших, лежить принцип внеску: здобуваючи додатковий виробничий ресурс ОІВ підприємець розраховує на одержання додаткового доходу або прибутку від його використання у власному виробництві. Цей дохід буде частиною загального доходу від використання всієї сукупності факторів виробництва (трудових ресурсів, основних коштів і т.п.). Причому додатковий дохід від використання ОІВ може бути викликаний двома причинами. З одного боку, використання ОІВ може привести до поліпшення якості продукції, що дозволить підняти ціну продукції і при незмінному рівні витрат одержати, відповідно, додатковий прибуток. З іншого боку, приросту доходу або прибутку можна домогтися й без росту ціни, шляхом зниження собівартості (внаслідок підвищення продуктивності праці, економії матеріальних ресурсів і т.п.) [2, с. 90].

Разом з тим, методичні підходи до оцінки маркетингових активів (МА), які побудовані на роялті, на наш погляд, мають декілька важливих недоліків. Зокрема, галузева статистика в нашій країні не в повній мірі враховує всі умови створення і споживання МА. Ціла низка важливих параметрів залишається поза увагою статистичних органів. Для ефективного використання методу звільнення від роялті необхідно мати доступ до закритої та конфіденційної інформації (що недоступно більшості дослідників) або вести свою власну накопичену базу даних. Крім того, на нашу думку, отримана за цим методом величина вартості ОІВ не в повній мірі відтворює в собі унікальну цінність даного МА, так як просто копіює переваги його попередника (аналога).

Узагальнюючи аналіз методів дохідного (прибуткового) підходу, можемо констатувати той факт, що цей методичний підхід універсальний, теоретично обґрунтований і дозволяє визначити саме ту вартість активу (ринкову, інвестиційну тощо), яка має бути визначена відповідно до типу здійснюваної трансакції і цілями оцінки. Основний недолік дохідного підходу – складність отримання необхідної вихідної інформації для розрахунків. Разом з тим, на наш погляд, якраз дохідний підхід є одним з найбільш перспективних для широкого використання підходів при визначенні вартісної оцінки інтелектуальних технологій.

Проводиться оцінка того, скільки даний актив зможе принести доходу в майбутньому, даний підхід науковці вважають найбільш діючим і об'єктивним,

оскільки здатність приносити прибуток безпосередньо впливає на вартість. У рамках підходу виділяють ряд специфічних методик, основними параметрами яких є: величина грошового потоку, тривалість і ризику, асоційовані з його одержанням. Істотним недоліком оцінки активів методами даного підходу є те, що не враховуються витрати на його формування і просування, які знижують вартість активу [3, с. 89].

Найбільш обґрунтована оцінка МІА можлива за їх вкладом в капітал підприємства, що природно робить найбільш ефективним методом – прибутковий. Але він же є найбільш складним і вразливим, оскільки, на відміну від перших двох, ґрунтується не на тих фактах, що вже відбулися, а на прогнозах майбутньої діяльності.

Формула для розрахунку ґрунтується на майбутніх грошових потоках приведених до сьогоденної вартості [2, с. 87]:

$$PV = \frac{CF_1}{1+i} + \frac{CF_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+i)^n}, \quad (1)$$

де PV – приведена вартість грошових потоків, генерованих маркетинговим інтелектуальним активом;

CF – грошовий потік відповідного року (від 1 до n);

i – ставка дисконтування.

У цій формулі є три спірні елементи – період, на який робиться розрахунок, ставка дисконтування і оцінка грошового потоку.

Беручи за основу цей метод, оцінюються майбутні доходи від володіння і використання МА, які трансформуються в поточну вартість. Ставка дисконту повинна врахувати різницю вартості грошей в часі (майбутні гроші дешевші, ніж гроші сьогоднішні), можливості альтернативного вкладення коштів і ризику отримання доходу.

Якщо в розрахунку ставки дисконту використовується ще і чинник вартості капіталу підприємства, то коефіцієнт дисконтування перетвориться на коефіцієнт капіталізації.

Для застосування цього методу повинна існувати розумна вірогідність для прогнозування майбутньої діяльності підприємства. Як правило, оцінка прогнозних показників діяльності підприємства здійснюється на основі статистичних даних про фінансові результати діяльності. Ще одне питання для обговорення – ця кількість років, на яку робиться прогноз доходу. Для коректної оцінки цього параметра необхідно оцінити можливості розвитку ринку і врахувати зовнішні чинники середовища підприємства. Якщо з отриманої величини відняти вартість матеріальних активів підприємства, що знаходяться на балансі підприємства і суму зобов'язань підприємства, то отримана різниця і відбиватиме вартість усіх нематеріальних активів, у складі яких знаходяться МА.

Література:

1. Козаченко Г. В. Технології управління сучасним промисловим підприємством [Текст] : монографія / [Г. В. Козаченко та ін.]; за заг. ред. проф. Г. В. Козаченко. – Луганськ : Промдрук, 2013. – 389 с.

2. Маркетинг в Україні в умовах глобалізації: монографія / Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2013. – 419 с.

3. Булеєв І. П. Стратегія управління інтелектуальним капіталом підприємств : монографія / І. П. Булеєв, А. Я. Берсуцький, І. В. Бриль; НАН України, Ін-т економіки пром-сті, Донец. ун-т економіки та права. – Донецьк : ДонУЕП, 2013. – 207 с.

Марков Борис Михайлович,
кандидат економічних наук, докторант,
Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

РЕГУЛЮВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ ТОВАРІВ

Найголовнішими економічними регуляторами, які діють на ринку продовольчої продукції, регулюючи його функціонування як системи, та впливають на процес формування цін на продовольчі товари і визначення обсягів виробництва продуктів харчування, є попит та пропозиція. Адже ринок представляє собою механізм, який зводить разом покупців (які формують попит) та продавців (які формують пропозицію) з метою реалізації їх цілей – відповідно, придбати та реалізувати. Тому регулювати треба не ціни як такі, а механізм їх утворення, тобто процес ціноутворення на ринку продовольчих товарів.

Регулювання цін на ринку продовольчої продукції засновується на державній політиці ціноутворення у сферах агропромислового комплексу та харчової промисловості. Головним постачальником продовольчої продукції та сировини для виготовлення продовольчих товарів є агропромисловий комплекс країни. Розроблена вітчизняними науковцями Інституту аграрної економіки УААН система ціноутворення в аграрному секторі економіки будується на певній методичній основі, яка базується на тому, що державна політика цін у продовольчому комплексі має спиратися на такі принципи:

1. Ціни, за якими сільськогосподарські товаровиробники продають свою продукцію фізичним чи юридичним особам недержавної форми власності, держава не регулює: вони формуються за згодою сторін;

2. Коли агровиробники продають свою продукцію підприємствам з державною або частково державною формою власності, держава виступає як монополіст, і в цьому випадку регулювання цін не порушує, а захищає принципи вільного вибору;

3. В умовах інфляції держава здійснює антиінфляційний захист закупівельних цін на агропродукцію з метою збереження цінового паритету, застосовуючи для цього індексацію цін, авансування, встановлення цін з упередженням інфляційних очікувань тощо;

4. Якщо держава вважає доцільним підтримувати АПК за допомогою цінових важелів, тоді ціна включає бюджетні доплати.

При створенні сприятливих економічних умов для сільськогосподарських виробників, зокрема цінового механізму, майже ніколи на практиці не

враховувалась така особливість агровиробництва, як низька оборотність обігових коштів [1, с. 112]. Так, у рослинництві продукцію одержують один раз на рік, а витрати здійснюються протягом усього року. В харчовій промисловості оборотність оборотного капіталу навпаки дуже висока, тут при ціноутворенні враховується весь капітал, що дозволяє повністю визначати витрати і, виходячи з цього, сформуванати відповідну норму прибутку.

В практиці продовольчого виробництва широко вживається показник рентабельності, який характеризує відношення прибутку до повної собівартості реалізованої продукції. За ринкових умов даний показник не може бути регулятором продовольчого виробництва, тому що він враховує лише ефективність поточних виробничих витрат, а не загальну вартість капіталу, який функціонує в процесі виробництва продовольчих товарів. Нормативні показники рівня рентабельності до витрат ставлять у сприятливіші умови галузі з високою оборотністю коштів (харчова промисловість) та у гірші – ті галузі, в яких з об'єктивних причин обіговість коштів є низькою (сільське господарство) [2, с. 209].

Тому в нормативних документах, регулюючих ті сфери матеріального виробництва, що мають відношення до формування цін на продовольчому ринку, необхідно передбачати,поміж іншим, показник норми прибутку, тобто відношення прибутку до середньорічної вартості основних фондів і матеріальних оборотних коштів. На основі цього показника можна розрахувати оптимальну для галузей масу прибутку.

В міру участі у ринкових відносинах такого ресурсу, як земля, її вартість також необхідно враховувати в авансованому капіталі.

Норма прибутку використовується як інструмент для забезпечення еквівалентності обміну. Використання цього регулятора на роздрібному ринку продовольчої продукції передбачає два можливі варіанти.

1. Норма прибутку встановлюється в 1,5-кратному розмірі до процентів банку за депозитами. Цей варіант найбільш теоретично обґрунтований, але в умовах інфляції він важко керований – реальні відсоткові ставки банку дуже коливаються.

2. Норма прибутку встановлюється такою, як у промисловості, що обслуговує сільське господарство. Такі еквівалентні ціни,розраховані на основі оперативного визначення витрат виробництва та формування цін на продукцію сільського господарства і переробної промисловості в умовах інфляції забезпечують необхідний рівень стабільної доходності сільськогосподарським товаровиробникам [3, с. 59].

Для встановлення на ринку продовольчої продукції економічно обґрунтованої ціни, необхідна об'єктивна оцінка вкладу кожного учасника у кінцевий результат агропромислового виробництва у сфері виробництва і переробки продовольчої продукції. Варто відзначити, що визначати рентабельність виробництва переробних підприємств з урахуванням вартості сировини економічно не виправдано. Цей показник треба обчислювати як відношення прибутку до власних витрат переробного підприємства, куди варто включати також плату за користування кредитом на закупівлю сировини. До того ж, необхідно відмовитись від обмежувального рівня рентабельності для переробних підприємств,

тому що це ідеальний варіант формування цін на продовольчу продукцію за витратним методом.

Випереджаюче зростання цін на продукцію харчової промисловості пов'язане з існуванням різних методичних підходів до формування цін у сільському господарстві та харчової промисловості. У сільському господарстві в основу орієнтовних цін покладено середню в Україні собівартість, скориговану на індекс зростання витрат. Тобто у сільськогосподарському виробництві орієнтовні ціни разом з дотаціями і компенсаціями виконують функцію (на момент їх розрахунку) міри суспільно необхідних витрат. Але внаслідок зростання цін на засоби виробництва, що надходять з промисловості, а також систематичного підвищення роздрібних цін на продовольчі товари, в тому числі й ті, що споживаються робітниками сільського господарства, орієнтовні ціни швидко втрачають еквівалентність.

На зовсім іншій методологічній основі формуються ціни у харчовій промисловості та в галузях, що надають послуги сільському господарству. Тут при розрахунках відпускних цін беруть за основу не середні галузеві витрати, а індивідуальну повну собівартість продукції конкретного підприємства та вільний рівень рентабельності. Це суперечить економічній суті формування ціни не лише в ринковій економіці. До проведення демонополізації економіки у широких масштабах слід встановлювати обмежувальні відпускні та роздрібні ціни на продукцію промислових підприємств, розраховані на єдиній методологічній основі з урахуванням не індивідуальних, а середньогалузевих витрат.

Особливу актуальність набуває проблема, пов'язана з удосконаленням ціноутворення в агропромисловому комплексі, підтримкою цінової збалансованості його галузей, що в свою чергу передбачає дотримання певної пропорційності, а також принципу еквівалентності обміну.

Еквівалентність можна розглядати як проблему збалансованого міжгалузевого цінового обміну, як цінову рівновагу між харчовою промисловістю і сільським господарством. Порушення цього принципу завжди спричинятиме дотування та інші види бюджетної допомоги сільському господарству [3, с. 84].

Еквівалентність обміну реалізується через вартість продукції і ціни на неї. Еквівалентним вважається такий обмін, коли при однаковій вартості обмінюваних товарів і послуг забезпечується задоволення потреб всіх його учасників. Це означає досягнення не тільки цінових паритетів обмінюваних товарів, але й відповідності їх якісних параметрів.

Таким чином, оптимальним порядком ціноутворення на продовольчому ринку представляється такий:

1) оптові ціни на основну сільськогосподарську продукцію, напівфабрикати, сировину, продукти широкого вжитку повинні визначатись за принципом аукціону на оптових продовольчих ринках;

2) роздрібні ціни на продовольчі товари формуються під впливом попиту і пропозиції на ринку продовольчої продукції.

Важливим спостереженням є тенденція росту розцінок за послуги на роздрібному ринку продовольчих товарів, які випереджають зростання закупівельних цін. Через це інтереси обслуговуючих галузей не узгоджуються з інтересами

сільських товаровиробників, що становить актуальну проблему в сфері забезпечення вітчизняною продовольчою продукцією внутрішній ринок України.

Надання всім учасникам роздрібного продовольчого ринку рівних можливостей для пропозиції своєї продукції і створення умов для конкуренції дає можливість виявити ринкову вартість товару і забезпечити справедливий розподіл доходів.

Література:

1. Шпичак О.М. Реалізація продукції особистими селянськими господарствами: витрати, ціни, ефективність / О.М. Шпичак, І.В. Свиноус. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2008. – 320 с.
2. Трансформаційні процеси в торгівлі України в умовах інтернаціоналізації: монографія / [Л.О. Лігоненко, Г.М. Богославець, Г.Л. Піратовський та ін.]; за ред. Л.О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 334 с.
3. Мойсеєнко І.П., Марченко О.М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник. – Львів, 2011. – 380 с.

Пішеніна Катерина Костянтинівна,
*кандидат наук з державного управління,
головний спеціаліст відділу планування та
фінансування наукових програм
Міністерства освіти і науки України*

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОСВІТИ ЯК СКЛADOVA ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Актуальність дослідження. Кінець ХХ – початок ХХІ століття стало для України часом докорінних змін, що відбулися в усіх галузях економіки. Необхідність цих трансформаційних процесів була викликана переходом країни від планової економіки до ринково орієнтованої. Особливо складним, цей перехід виявився для традиційно «неринкових» галузей, до яких можна віднести сферу освіти. Значимість кожного рівня освіти для повноцінного розвитку держави не викликає сумнівів, проте пріоритетом для економічно розвинених країн є вища освіта, про що свідчить пильна увага влади і громадськості до процесу реформування освітньої сфери.

Приєднання до країн-учасниць Болонського процесу, перехід на дворівневу систему вищої освіти, розвиток приватної вищої освіти, диверсифікація джерел фінансування – все це говорить про стійку тенденцію інтеграції вищої освіти в міжнародний ринок освітніх послуг. Разом з тим, від розвитку сфери вищої освіти безпосередньо залежить конкурентоспроможність всіх галузей економіки, країни в цілому [1, с. 109-110].

Однією з особливостей сфери вищої освіти є постійна необхідність значних інвестицій, позитивний ефект від яких поширюється не тільки на дану сферу, а й на економіку країни в цілому, однак віддача (прибуток) від яких можлива тільки в довгостроковому періоді і часто в масштабі меншому, ніж позитивний ефект від них [2, с. 96-97; 3, с. 211].

Актуальність даного дослідження обумовлена необхідністю знаходження оптимального балансу між ринковими і державними інструментами регулювання сфери вищої освіти, який має бути відображений і закріплений в стратегії розвитку освітньої сфери. Вирішити дану проблему не можливо без розуміння державної політики в сфері вищої освіти, державних цільових програм розвитку освіти та інших документів, без аналізу світового досвіду розвитку систем вищої освіти і становлення ринку освітніх послуг, а також без вивчення ефективних інструментів розвитку ринку освітніх послуг, що і зумовило вибір теми дослідження.

Проблемі управління системою вищої освіти присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: Р. Барнетт, З. Бауман, Д. Белл, О. Грудзинський, Б. Кларк, В. Кремень, О. Леонова, М. Макаркин, В. Повзун, Р. Хатчинс, К. Ясперс й інші науковці. Основні теоретичні положення управління сферою освіти і питання інноваційного розвитку вищої освіти розглядаються в працях вітчизняних і зарубіжних вчених та економістів: А. Асаул, В. Александров, Р. Бирман, І. Богачевська, Ю. Вагнер, А. Гринь, І. Грищенко, М. Денисенко, К. Дрезинський, М. Згуровський, І. Каленюк, О. Куклін, А. Мазаракі, В. Пономаренко, Дж. Рейлі та інші.

Однак, недостатньо вивчені особливості сучасної стратегії управління системою вищої освіти як складової розвитку економіки держави. Також наукові публікації і практика управлінської діяльності в сфері освіти свідчить, що на даний момент відсутній кількісний критерій, що дозволяє оцінити спрямованість державної освітньої стратегії і її зв'язок з економічним розвитком країни.

Мета наших досліджень – виявити особливості та обґрунтувати ключові напрями вдосконалення стратегії управління системою вищої освіти як складової економіки держави.

Для досягнення поставленої мети були поставлені такі завдання дослідження:

- систематизувати сучасні наукові та практичні підходи до визначення та управління освітніми системами;
- розкрити особливості формування ринку освітніх послуг;
- визначити можливості дворівневої системи вищої освіти в управлінні ринком освітніх послуг;
- виявити стратегічні пріоритети управління сферою вищої освіти;
- розкрити особливості стратегії держави на ринку освітніх послуг;
- виявити ключові напрями вдосконалення і розробити комплекс рекомендацій щодо розвитку стратегічного управління системою вищої освіти України.

У процесі дослідження застосовувалися методи наукової абстракції, аналізу і синтезу, індукції і дедукції, зіставлення і порівняння. Інформаційну базу досліджень складає статистична інформація по різним економічним показникам в різних країнах, звіти українських та міжнародних організацій сфери вищої освіти і державних органів.

Результати дослідження полягають у розкритті змісту стратегії держави з управління системою вищої освіти в умовах переходу і адаптації освітніх установ до ринкових умов господарювання та обґрунтуванні можливостей застосування комплексного індикатора пріоритетності рівнів освіти при формуванні та реалізації державної освітньої стратегії.

Література:

1. Каленюк І.С. Розвиток вищої освіти та економіка знань: монографія / І.С. Каленюк, О.В. Куклін – К.: Знання, 2012. – 343 с.
2. Моргулець О.Б. Модель процесно-цільового управління ВНЗ / О.Б. Моргулець // Економіка та управління – 2015. – № 2 (66). – С. 94-102.
3. Грищенко І.М. Професійна освіта в системі економічних досліджень: монографія / І.М. Грищенко. – К.: Грамота, 2014. – 384 с.

Судак Геннадій Вікторович,

здобувач

Житомирського національного агроекологічного університету

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

При розробці напрямів удосконалення вітчизняної системи державного регулювання підприємництва доцільним є вивчення відповідного зарубіжного досвіду. Більшість розвинених країн також стикаються з проблемою занепаду сільських регіонів, однак зважена державна і регіональна політика їх розвитку дозволяє значною мірою стабілізувати ситуацію і вирішити більшість проблем, диверсифіковано стимулюючи формування джерела прогресу територій, в першу чергу розвиваючи бізнес.

Основними організаційно-правовими формами господарювання у країнах ЄС фермерські господарства сімейного типу та виробничі кооперативи.

У рамках ЄС здійснюється системна політика підтримки сільського підприємництва. Головними цілями такої політики є: зміцнення єдиного внутрішнього ринку; інтернаціоналізація підприємницької діяльності на рівні підприємств; усунення адміністративних бар'єрів; створення єдиного економічного простору в ЄС, за напрямом уніфікації законодавчої бази по підприємництву [1].

Ключові інструменти розвитку сільського підприємництва в країнах-членах ЄС представлено на рис. 1. Особлива увага в багатьох країнах ЄС щодо усунення диспропорцій регіонального розвитку приділяється питанню соціального підприємництва. Відповідно, соціальне підприємництво є досить нове поняття для України, та означає суміщення двох функцій, що з'єднують соціальну місію і досягнення економічної ефективності. За своїм змістом це є новим способом реалізації соціально-економічних функцій підприємництва. Ідейне наповнення соціального підприємництва полягає в тому, щоб, створюючи нові виробничі і комерційні структури, виробляючи товари і послуги та реалізуючи їх споживачеві, направляти одержуваний прибуток на вирішення суспільних проблем, на соціально значиму діяльність.

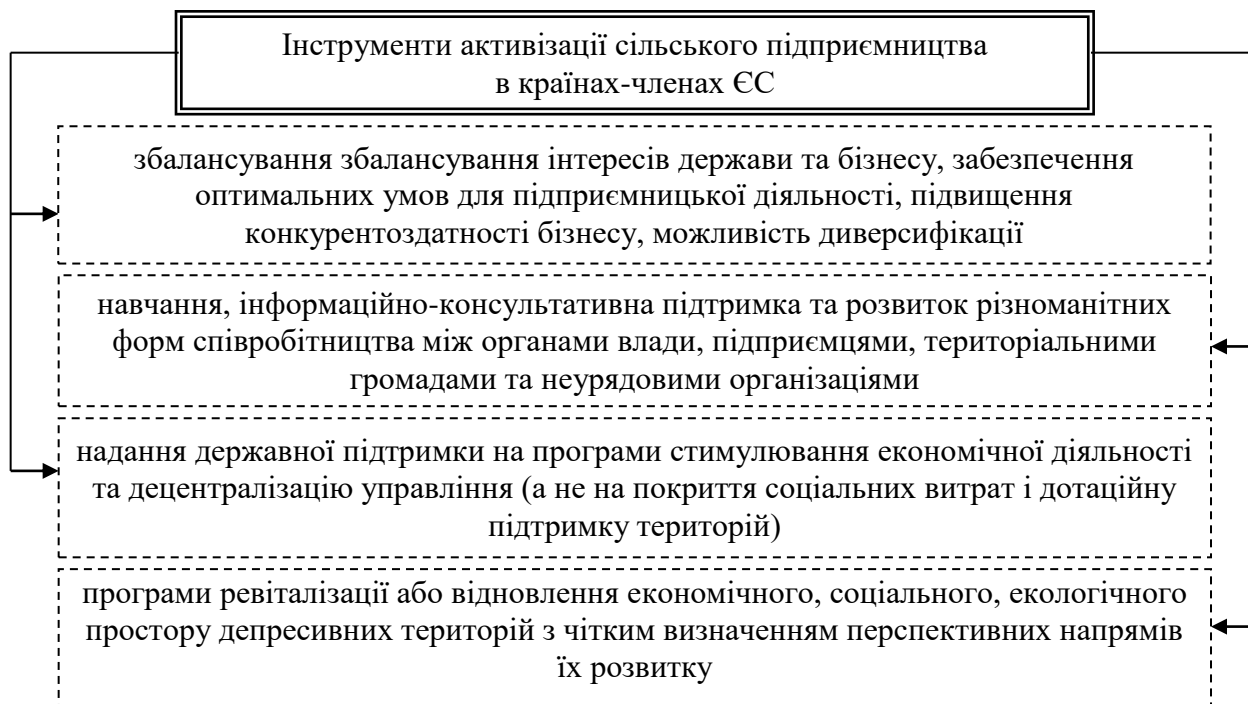


Рис. 1. Ключові інструменти розвитку сільського підприємництва в країнах-членах ЄС

Власні дослідження автора

При цьому створені формування підприємницького типу можуть приносити суспільне благо, наприклад, вирішуючи питання самозайнятості населення, надаючи матеріальну базу для вирішення завдань освіти, оздоровлення чи надання соціально значущих послуг населенню. В останнє десятиліття ця практика отримала надзвичайну популярність як у розвинених індустріальних країнах, таких як США, Великобританія, Франція, Німеччина та інших, так і в країнах третього світу, для яких новий спосіб комбінації економічних і соціальних ресурсів є засобом вирішити питання подолання бідності значної частини населення. Це пов'язано з тим, що значна кількість результатів діяльності державних та благодійних організацій виявилися далекими від очікувань, відтак значна частина інститутів громадського сектора все частіше розглядається як неефективна і безвідповідальна.

Найбільш поширеними формами соціального підприємництва в сільських регіонах країн Центрально-Східної Європи є асоціації, кооперативи та фонди [2]. При цьому поширена практика підтримки соціально орієнтованого підприємництва у сільських районах за рахунок дотаційних державних і регіональних програм. Завдяки таким програмам активно розвивається кооперативний рух в галузях сільського господарства та переробки сільськогосподарської продукції, зеленого туризму. Європейська мережа розвитку сільських територій ENRD (European Network for Rural Development) активно підтримує проекти соціального підприємництва, які розглядаються як один з ефективних механізмів розвитку віддалених депресивних регіонів [3].

Більшість країн ЄС мають окремі програми розвитку підприємництва на селі. В Польщі діють чотири державні проекти з підтримки малого підприємництва на сільських територіях, зокрема це: Агентство реструктуризації і

модернізації сільського господарства (Agency for Restructuring and Modernization of Agriculture (ARMA)), Фонд розвитку сільського господарства Польщі (Foundation for the Development of Polish Agriculture), Фонд розвитку сільських територій (Rural Development Foundation), Європейський фонд розвитку сіл Польщі (European Fund for the Development of Polish Villages) [2].

Отже, становлення і розвиток підприємницької діяльності в країнах-членах ЄС має суттєві економічні та соціальні переваги, порівняно з існуючими засадами розвитку підприємницьких формувань в Україні. Першочергово, це пов'язано з тим, що реалізація підприємницької ініціативи пов'язана не лише з працевлаштуванням селян, але й сприяє самореалізації і досягненню стратегічних цілей.

Література:

1. Федорова А. Система поддержки малого и среднего бизнеса в Эстонии и ЕС [Електронний ресурс] / А. Федорова // Режим доступу: <http://www.abconsult.ee/index.php?lang=rus&id=32>.

2. Boosting local entrepreneurship and enterprise creation in lombardy region : final re-port / A review by the Local Economic and Employment Development (LEED) Programme of the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), November 2012; Review manager : Alessandra Proto. – OECD, 2012. – 160 p.

3. Final Report on the ENRD Rural Entrepreneurship Thematic Initiative : Rural Finance. Compiled by the ENRD Contact Point, 28th March, 2012. – 99 p.

4. Study on Practices and Policies in the Social Enterprise Sector in Europe : Final Report / Eva Heckl (Co-ordination), Ingrid Pecher, Satu Aaltonen, Pekka Stenholm // Submitted by : Austrian Institute for SME Research and TSE Entre, Turku School of Economics, Finland. – Vienna, 2007. – 73 p.

Танасієнко Наталія Петрівна,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економічної теорії

Хмельницького національного університету;

Рожко Крістіна Олегівна,

студентка

Хмельницького національного університету

АНАЛІЗ СТАНУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ У 2017 РОЦІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ

Соціально-економічна й військово-політична ситуації, що сформувались в Україні та у світі наприкінці 2016 р., визначають характер і напрям розвитку вітчизняної економіки у 2017 році у більш віддаленій перспективі.

Останні декілька років були багаті на події, важливі для розвитку вітчизняної економіки, зокрема виділяють п'ять найбільш значущих з них [4], а саме: націоналізація ПриватБанку; зниження ЄСВ; подання електронних декларацій чиновниками й політиками; реформування дозвільної системи, розбудова сервісних центрів в Україні.

Валовий внутрішній продукт України в першому півріччі 2017 року зріс на 2,5 %, а інфляція склала 7,6 % [2]. Позитивними факторами, що визначали динаміку економіки України в першому півріччі 2017 року були відновлення внутрішнього та інвестиційного попиту на фоні покращення споживчих очікувань. Ключовим негативним фактором став остаточний розрив економічних відносин з неконтрольованими територіями на Сході України, що негативно відобразилось на динаміці промисловості. В другій половині 2017 року спостерігається гальмування зростання економіки за рахунок очікування більш низького урожаю та негативного кумулятивного впливу через припинення торгівлі з неконтрольованими територіями.

Незважаючи на позитивну динаміку ВВП в цілому, промисловість України у першому півріччі 2017 року продемонструвала хоча й незначну, але все-таки негативну динаміку. Обсяг промислового виробництва зменшився на 0,4 %: у добувній промисловості та енергетичному секторі випуск скоротився на 6 % та 5,6 % відповідно, а в переробній промисловості відбулося зростання на 3,6 %. У сільському господарстві обсяг виробництва зменшився на 2,1 %. У рослинництві відбулося падіння на 8,5 %, а в тваринництві – скорочення склало 0,9 % [2].

У I кварталі 2017 року зростання номінальних доходів населення суттєво прискорилося за рахунок їх найбільших складових: соціальних допомог та інших одержаних поточних трансфертів (зросли на 31,8 %) та заробітної плати (зросла на 25,9 %) [3]. До кінця першого кварталу 2017 року інфляція в річному вираженні перевищила 15 % (в порівнянні з 12,1 % в листопаді 2016 року).

У II кварталі припинення торгівлі з НКТ продовжило позначатися на показниках економічної активності, насамперед промисловості. Під впливом погодних умов дещо погіршилась ситуація в енергетичному секторі та сільському господарстві.

У першому півріччі позитивну динаміку продемонстрував оптовий товарообіг (+1,5 %), а вантажообіг зріс на 9,1 %. Знаковим стало зростання в будівництві – на 24,6 %. Обсяг будівництва будівельних споруд збільшився на 28,7 %, нежитлових будівель – на 27,3 %. Темпи зростання в цих двох секторах були найвищими з початку року. Обсяг будівництва житлових будівель зріс на 16,5 % – більшими темпами, ніж за п'ять місяців року, але меншими, ніж у першому кварталі [2].

Великі і середні підприємства України в січні-червні 2017 року отримали 186,3 мільярда гривень прибутку до оподаткування, що в 3 рази вище показника за аналогічний період попереднього року на рівні 62,9 мільярда гривень. Частка збиткових підприємств в Україні за підсумками січня-червня 2017 року знизилася до 31,2 % з 34,6 % роком раніше [1].

У першому півріччі 2017 року ключову роль у розвитку економіки відігравали відновлення внутрішнього попиту та події на сході країни. Припинення торгівлі з ОРДЛО та захоплення низки підприємств у середині кварталу очікувано мали негативний вплив на темпи економічного зростання. Разом з тим, підтримку економіці на початку 2017 року надали приватне споживання завдяки відновленню зростання реальних доходів населення і подальше зростання інвестицій високими темпами.

Крім того, у II кварталі значно збільшилися капітальні видатки зведеного бюджету. Відповідно, обсяги виконання будівельних робіт, як і раніше, зростали високими темпами, навіть попри підвищення бази порівняння. Зокрема значно активізувалося будівництво інженерних споруд завдяки спрямуванню значної частини митних зборів у рамках «митного експерименту» на відновлення дорожньої інфраструктури [5]. Це свідчить про збереження ролі інвестицій в економічному зростанні. Споживчий попит продовжив зростати в умовах підвищення реальних заробітних плат населення, формування позитивних споживчих очікувань на тлі зміцнення курсу гривні відносно долара США, а також поступового поживлення споживчого кредитування. Також до позитивних факторів слід зарахувати успішне завершення третього перегляду програми EFF з МВФ, що дало змогу уряду отримати черговий транш кредиту макрофінансової допомоги від Європейської Комісії.

Фіскальна політика залишалася стриманою в умовах виконання бюджетів усіх рівнів із профіцитом. У січні–травні 2017 року додатне сальдо зведеного бюджету сягнуло 50,5 млрд грн завдяки профіциту бюджетів усіх рівнів. Доходи зведеного бюджету збільшилися на 46 % рік до року, у тому числі за рахунок податкових змін та додаткових ресурсів (перерахування НБУ та конфісковані кошти) [2]. Високі темпи зростання податкових надходжень (31,1 %) були передусім забезпечені значними надходженнями від ПДФО, податку на прибуток підприємств та ПДВ.

Націоналізація Приватбанку вирішила системну проблему в банківському секторі, проте створила довгострокову проблему, внаслідок різкого зростання державної частки у банківській системі (за даними НБУ частка держави у банківському секторі сягнула 56 % за чистими активами та 62 % за депозитами населення) [4]. При цьому починаючи з початку 2017 року практично відсутні результати реформування державних банків.

За даними НБУ, з початку 2017 року валовий зовнішній борг України зріс на 1,4 млрд. дол. США, або на 1,2 %, і станом на 01.07.2017 року склав 114,8 млрд. дол. США [3]. Збільшення обсягу валового зовнішнього боргу відбулося за рахунок збільшення зобов'язань державного сектору. З початку року вони зросли на 2,3 млрд. дол. США або на 5,4 % і станом на 01.07.2017 року склали 44,9 млрд. дол. США (або 39,1 % сукупного боргу) [3]. Борг приватного сектору скоротився майже на 1 млрд. дол. США., або на 1,4 %, і станом на звітну дату склав 69,9 млрд. дол. США (або 60,9 % сукупного боргу). Валютна структура боргу суттєво не змінилась – основна частка (74,5 %) номінована у долари США. Обсяг офіційних резервних активів країни станом на кінець червня 2017 року склав 15,7 % від загальної суми зовнішньої заборгованості [1; 4].

З початку 2017 року на 1,3 млрд. дол. США або на 7,2 % зросла прострочена заборгованість реального сектору, яка станом на 01.07.2017 року склала 19,5 млрд. дол. США [1; 3].

До ключових ризиків та факторів, які мали негативний вплив на динаміку України в другій половині 2017 року [2] слід віднести активізацію бойових дій на сході України; загострення внутрішньополітичної кризи; розгортання «гібридної війни» у нових сферах; втрата експортних надходжень через

погіршення кон'юнктури традиційних сировинних та товарних ринків; недонадходження до бюджету й потреба додаткових запозичень; слабка доступність інвестиційних ресурсів; невиконання діючих домовленостей з МФО, що може призвести до «заморожування» допомоги чи кредитних ресурсів для реалізації окремих проектів.

Надзвичайно важливо, що уряд прийняв проактивну позицію в сфері збереження позитивної динаміки економічного розвитку України. Мова, передусім, йде про необхідність прискорення темпів реформ. Критично важливим є питання залучення інвестиційних ресурсів (як зовнішніх так і внутрішніх), що видається неможливим без суттєвого покращення бізнес-клімату в Україні. Актуальним питанням залишається необґрунтоване втручання держави в економічні процеси, зокрема в контексті слабого захисту прав власності. Продовження та прискорення реформ також є важливим з огляду на конструктивну співпрацю з МФО, зокрема МВФ, адже розрив відносин вкрай негативно відобразиться на іміджі України [5]. Щоб змінити ситуацію економіки України, що виходить із затяжної кризи, необхідно проводити структурні реформи, без них країна приречена на низький рейтинг і на вкрай низькі притоки прямих іноземних інвестицій.

Таким чином, економічне зростання цілком залежить від інвестицій і експорту, оскільки внутрішній попит через жорстку монетарну політику Нацбанку і слабе кредитування відновлюється повільними темпами. Макро-економічна стабільність, як і раніше, залежить від продовження співпраці з МВФ і міжнародними донорами. Країні належить здійснити великі виплати за державним боргом, і впоратися з цим без підтримки кредиторів країна не зможе. Головний ризик для економіки в 2017 році – зупинка реформ, перемога популізму в економічній політиці і неспроможність залучати капітал з-за кордону, що реалізує інфляційні і валютні ризики. Дії уряду і Верховної Ради повинні бути спрямовані на проведення таких необхідних реформ, без яких країна не побачить довгоочікуваного припливу інвестицій.

Література:

1. Державна служба статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦДП). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://icps.com.ua/ekonomika-ukrayiny-v-pershomu-pivrichchi-2017-roku-factory-dynamiky-ta-perspektyvy-rozvytku/>.
3. Національний банк України. Офіційне інтернет-представництво. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
4. НВ БІЗНЕС: Найбільш значущі для економіки події 2016 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://biz.nv.ua/ukr/experts/shpek/najbilsh-znachushchi-dlja-ekonomiki-podiji-2016-roku-388289.html>.
5. Фінанси. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/392088/ekonomika-ukrayiny-2017-bilshe-zrostannya-i-menshe-inflyatsiyi>.

Філяк Максим Сергійович,
*кандидат економічних наук, докторант,
Львівський університет бізнесу і права;*

Філяк Юлія Юзефівна,
*здобувач,
Львівський національний університет ветеринарної медицини
та біотехнології імені С. З. Гжицького*

ОЗНАКИ НЕВІДВОРОТНОЇ УРБАНІЗАЦІЇ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК З ВНУТРІШНІМИ МІГРАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В УКРАЇНІ

На даний час Україна переживає новий етап частково примусової, частково природної урбанізації. Колишні мешканці сіл – молоді люди – переселяються до новобудов на околицях мегаполісів, тому що не хочуть більше, з різних причин, жити у селах. Зараз будь-яка відповідальна робота на складі супермаркету вимагає вміння оперувати складними машинами та пристроями, вести хоча би простий облік, координувати свою роботу з колективом та розуміти основи автоматизації систем логістики та виробництва. Якщо інвестор переносить в районний центр чи навіть у сільську місцевість України своє підприємство, то це стається тому, що він шукає недорогі та висококваліфіковані трудові ресурси, яких він не може знайти у Китаї або які виявляються вже дорожчими у країнах Центрально-Східної Європи. Тому працівник заводу із монтажу кабельних систем працюватиме поряд із високотехнологічними роботами, а працівник підприємства з розливу безалкогольних напоїв бачитиме роботу складних технологічних ліній різних років випуску, які налаштовують фахівці з Європи, Китаю, США і т.д. Тому звичайний працівник такого підприємства, може й розташованого у селі, мислитиме дещо іншими категоріями, аніж звичний нам сільський господар. Цей працівник скоріш за все не захоче ночувати у тому ж селі, де розташований завод або склад. Він/вона захоче зайти у піцерію та випити, наприклад, чашку капучіно, послухати музику та почитати новини чи розважальні сайти у Інтернеті через смартфон або планшетний ПК. Так, ця людина захоче обговорити і свої справи або висловити емоції, але у колі знайомих їй людей, які хоча б в основному поділяють її цінності. У неї поки що досить розмита перспектива майбутніх 10-15 років або й пенсійного віку, тому вона не замислюється над перспективою володіти ділянкою землі та сільськогосподарською садибою. Або, можливо, і замислюється, але, поразувавши віддачу, схиляється до варіанту з роботою на високотехнологічному підприємстві, тому що воно задовольняє її сучасні потреби та дозволяє заробити на стиль життя, що підходить їй та пропагується у сучасному суспільстві.

Саме тому такі люди схиляються до купівлі квартир у новобудовах та переїзду з сіл у міста, бодай навіть на околиці. Містам бракує розумних кадрів з руками, здатним и виробити продукт та працювати з вищою, аніж середня, ефективністю. Тому і політика урбанізації однією з цілей має приваблення мешканців сіл у міста. При цьому варто зауважити: населеними залишаються присілки, розташовані на відстані 10-15 км. від міста, тоді як села, розташовані далі, навіть із працюючими, хоча часто нетехнологічними підприємствами,

населені десь на 25 % від існуючого там житлового фонду. Працівники, ймовірно, віддають перевагу щоденному циклічному доїздові на роботу залізницею чи автотранспортом. Вони усвідомлюють, що це, в їхньому розумінні, лише робоче селище, яке, хоч і має статус міста, але не здатне забезпечити їхніх щоденних потреб і вони відмовляються вкладати в його розвиток частинку власних капіталів та потенціалу. Чим далі вони від цього селища у власній свідомості, тим далі вони і від традиційної частини громади, яка живе там тому, що ця місцевість підходить їм за цінностями та переконаннями, або з безвиході. Таким чином, оця молода частина працівників-мігрантів навряд чи схильна до знаходження спільної мови з традиційною частиною громади. Так було і при СРСР, і за часів імперії кінця 19 початку 20 ст. – технологічним працівникам, – молодшим, але з грошима і відносно чужим щодо місцевої громади – виділялася окрема ділянка під будівництво окремого робочого чи заводського селища на території громади чи навіть за нею, зазвичай краще обладнаного за технологіями часу його створення. Однак, із зупинкою чи розпадом такого «містоутворюючого» підприємства у селі, жителі робочого селища або залишають його, або продовжують мешкати там беззмістовно. Таким чином, ми спостерігаємо фундаментальний поділ серед людей за рівнем потреб і технологій, що пов'язані з темпами технологічного прогресу та особистого розвитку. Тут суттєву роль як мотиватор розвитку грає здатність до спеціалізації та виділення частини оперативної пам'яті мозку для заглиблення у предмет. Натомість, людина в селі не здатна до спеціалізації в силу виконуваної роботи щодо підтримки життєздатності своєї садиби.

Процеси масового переселення у місто, передумовою яким є купівля житла у новобудова, часто для людей молодого, студентського віку та для сімей середнього віку (які вже прожили у мегаполісі 7-8 років) – це ознаки планової урбанізації, яка підкріплена економічним стимулом. Більшість молодих людей інвестує свої чи батьківські кошти у новобудови тому, що їм подобається міський стиль життя та тому, що мати квартиру у новобудові так само престижно для молоді, як це було на початку- в середині 1960-х. Вони усвідомлюють, і практика економічної діяльності зараз сконфігурована саме так – що їм особисто вигідніше жити і працювати у місті, тому що у сільській місцевості інфраструктура бізнесу не дає молодим людям можливості мати хоча б те, на що вони можуть заробити у місті, а також, на жаль, вони стали явно зайвими у конкурентній боротьбі з власними батьками та іншими родичами за земельні паї – теперішні власники паїв не хочуть нікому нічого віддавати і не особливо хочуть бачити когось іншого, бодай навіть дітей, на своїй землі, яку держава подарувала їм на початку 1990-х, в ході приватизації. Отже, молоді люди активно стікаються у місто, і сільська місцевість залишається все більш спустошеною та головною – позбавленою соціального капіталу – підприємців, організаторів, місцевих політиків, технічних фахівців високого класу і т.д. Сільська місцевість поступово переходить до сімейно-родової системи зразка ледве не кінця 18-го сторіччя – втім, наші спостереження вказують щоразу чіткіше на те, що саме такий стан є найбільш прийнятним для самоврядної сільської місцевості, залишеної у стані «сталості» та підтримуваної на такому ж

рівні. Таким чином, великі міста виграли битву за людський капітал – особливо зважаючи на те, що рівень народжуваності у містах не демонструє високих показників і потрібно забезпечити планову ротацію працівників підприємств, організацій за віком. Поки що місту вистачає тих молодих людей, яких воно може отримати з села, а коли, чи якщо, і цих людей не вистачить, то прийде черга мігрантів, як це сталося у провідних державах Європи. Місто в черговий раз прийде у село і вигідно отримає звідти необхідні ресурси.

Водночас, саме життя у місті, особливо життя молодих людей, має специфічні риси. Молодь у селі могла б не витратити гроші на більшість з того, що купується у місті, особливо послуги. Подивіться на людину, яка працює заради кар'єрного успіху у ієрархічній структурі, яка не цінує людське здоров'я. Вона розвивається і разом з цим: споживає багато цукру (хоч це шкідливо, але допомагає мислити та швидко відновлювати сили), палить (хоч і це шкідливо, але допомагає швидко долати дрібний стрес та мобілізувати сили для руху уперед протягом дня), випиває час від часу, але не п'є (пияцтво, поширене у селах, має наслідком повний провал кар'єри – такої, яку треба робити у місті – і отже, молода людина просто не матиме майбутнього з алкоголізмом), п'є багато кави або міцних чаїв (в силу звички, а також тому, що це дуже популяризується у місті, але водночас, дійсно сприяє підтримці життєздатності, особливо під час раптової зміни клімату), використовує мобільний пристрій для Інтернету майже цілий день (так, це теж шкідливо, але при правильному використанні дуже економить час та дозволяє вчитися) та загалом звикає виїжджати з міста на вихідні, щоб нівелювати вплив підвищеного фону забруднення біосфери та позбавитися загального навантаження. Вони як спортсмени чи бійці спецпідрозділів, які 5 днів на тиждень підтримують себе стимуляторами, аби дійти до кінця та зайняти жадану висоту. А потім у них короткий відпочинок на 1-2 дні та знову все повторюється. Вони також як бігуни на спортивному тренажері, завданням яких є розвиток. Так, один час вони серйозно роздумують над поверненням до «малих Батьківщин», але, стикнувшись із підходом «виштовхування» або відстороненням на основі ставлення до власності, вони розуміють, що там саме зараз вони не мають перспектив і тому звикають до міського життя. Треба сказати, що, попри шкідливість стимуляторів, молода людина у місті може та часто хоче або й змушена розвиватися як фахівець та особистість. Ймовірно, найбільший період урбанізації у нашій історії має місце саме зараз (ймовірно, навіть СРСР у період 1960-х не спромігся досягти таких темпів), і отже, програмно-орієнтований підхід в управлінні розвитком поселень має спиратися, зокрема, на такий стратегічний пріоритет як урбанізація. Тут, очевидно, варто виділити великі міста – мегаполіси із надвисокими темпами урбанізації, середні та малі міста – предмет окремого розгляду – , а також сільські населені пункти, які майже всюди втрачають населення. На урбанізацію як фактор додатково суттєво впливає міграційний рух населення, часто проявлений у період кризи та особливо всередині країни, а саме міжрегіональна міграція, переселення, і отже, стратегії розвитку великого населеного пункту мають розглядатися у тісному зв'язку з явищем внутрішньої середньострокової міграції.

Література:

1. Results-based management handbook. Harmonizing RBM concepts and approaches for improved development results at country level. UNDG, Autumn 2011. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://undg.org/wp-content/uploads/2016/10/UNDG-RBM-Handbook-2012.pdf>.
2. Бродель Фернан Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV-XVIII ст. Том 1. Структура повсякденності: можливе і неможливе. – К., Основи, 1995. – 543 с.
3. Цілі сталого розвитку 2016-2030 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>.

Чавичалов Ігор Ігорович,
аспірант

Українського державного хіміко-технологічного університету (м. Дніпро)

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Управлінська праця вимагає від працівника розуму, таланту, величезного багажу знань. Її особливістю є те, що вона здійснюється в умовах невизначеності і пов'язана з процесом ухвалення рішення, який є одним з складових елементів процесу управління. Отже, така праця може характеризуватися більшою або меншою часткою управлінських або виконавчих функцій, різним ступенем емоційної і психологічної напруженості. В даному разі керівники нижчого рівня повинні навчитися ефективно виконувати програми, складені для їх відділу, цеху або дільниці; керівників середнього рівня. Колишніх керівників нижчого рівня потрібно навчати теорії управління, а керівники вищого рівня потребують більш широкого і глибокого розуміння діяльності підприємства і навколишнього середовища, так само, як і теорії та методів управління [2; 4].

В даному разі нами узагальнено зміст ролей управлінських працівників усіх трьох управлінських рівнів в діяльності промислового підприємства (табл. 1). Це узагальнення дозволяє отримати відповідь на питання про потребу в економічних, управлінських, соціально-психологічних, правових знаннях, необхідних керівникам і фахівцям для ефективної управлінської діяльності. Крім того, підхід заснований на тому, що на кожному рівні управління, які мають свої специфічні риси, необхідні економічні, управлінські, а також технічні знання.

Це дає нам підставу використовувати цю інформацію таким чином: доповнити виділені блоки знань, необхідні для реалізації управлінських функцій соціально-психологічними і правовими, які в ринкових економічних відносинах мають для управлінського працівника суттєве значення (табл. 2).

Не дивлячись на дуже складне фінансове положення, більшість українських підприємств починають розглядати витрати, пов'язані з навчанням персоналу, як пріоритетні і необхідні. Все більше підприємств проводять широкомасштабне навчання персоналу різних рівнів, розуміючи, що саме висококваліфікований персонал і буде вирішальним чинником при виживанні та подальшому розвитку підприємства. Вибір оптимальних потужностей виробництва, обсягів переробки сировини, конкретної номенклатури продукції високої якості стають важливими

показниками ефективності використання управлінського персоналу підприємства. Крім того, не менш важливим показником ефективності використання управлінського персоналу промислового підприємства стає здатність забезпечити інвестиційну привабливість промисловості, як чинника стійкого розвитку економіки України [1; 3; 5].

Таблиця 1

**Ролі та функції управлінських працівників
в діяльності промислового підприємства**

Рівень управління	Ролі управління відповідного управлінського рівня	Змістовні характеристики ролей
1	2	3
Найвищий рівень	<p>Виконавчий директор (головний керівник, директор, президент)</p> <p>- Міжособистісні ролі.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Виконання обов'язків правового і соціального характеру. - Відповідальність за мотивацію й активізацію підлеглих, підбір і підготовка людських ресурсів. - Управлінські дії за участю підлеглих. - Прийняття найважливіших і вирішальних рішень. - Контакти з зовнішніми юридичними особами; представницькі функції.
Середній рівень	<p>Керівник підрозділів підприємства, керівник функцій і проектів</p> <p>- Підготовка і прийняття рішень.</p> <p>- Інформаційні ролі.</p> <p>- Розподіл ресурсів в організації.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Розробка і впровадження проектів з удосконалення, інновацій, виробництва і стратегій розвитку, які призводять до зміни діяльності підприємства. - Збір і аналіз різноманітної поточної інформації у промисловості, аналіз змін внутрішніх і зовнішніх умов. - Групування і передача інформації до місця призначення, інтерпретація певних фактів і підготовка матеріалів для найважливіших рішень. - Оцінка й обробка інформації про зовнішні контакти підприємства, пов'язані зі стратегією, політикою, планами, діями; аналіз результатів роботи підприємства і його підрозділів.
Нижній рівень	<p>Операційні керівники</p> <p>- Виконання задач.</p> <p>- Усунення порушень в технологічному процесі.</p> <p>- Розподіл ресурсів.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Внесення корекційних дій з метою усунення порушень у функціонуванні низових об'єктів управління. - Розподіл ресурсів між робочими групами. - Координація їхньої діяльності. - Прийняття рішень про забезпечення високої якості промислової продукції чи послуг

**Знання, необхідні управлінському працівникові
для реалізації управлінських функцій**

По А. Файолю	Запропоновані автором
Економічні	Економічні
Управлінські	Управлінські
Технічні	Соціальні
	Психологічні
	Правові
	Технічні

Прибутковість і конкурентоспроможність промислових підприємств, матеріальний добробут персоналу залежить від вибору керівництвом методів управління. Результати проведених реформ однозначно вказують на те, що існує об'єктивна необхідність у формуванні системи державного регулювання діяльності промислових підприємств, реалізація якої сприяла б успішному подоланню труднощів даного періоду.

Актуальною залишається проблема економічної підтримки національного виробника машинобудівної продукції, який ефективно працює як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Її вирішення можливе в декількох напрямках: оптимізація оподаткування, ліквідація можливостей для несумлінної конкуренції з боку виробників, розширення підтримки експортної діяльності, використання потенціалу організаційно-економічної інтеграції у світову господарську систему.

На сьогодні у вітчизняному машинобудуванні відбувається зменшення обсягів виробництва продукції і її експорту, занепад внутрішніх і зовнішніх ринків через надмірні економічні й зовнішньоекономічні труднощі. Саме зниження активності внутрішнього ринку спонукає машинобудівну галузь до посилення її участі на зарубіжному ринку.

У зв'язку із цим посилюється необхідність наукового обґрунтування всіх розрахунків потреби підприємств у працівниках за всіма групами й категоріями персоналу. Але визначення кількісного і якісного складу управлінського персоналу має бути тісно пов'язане з усіма іншими елементами виробничого процесу так, щоб подолати існуючий однобічний, не комплексний підхід до проблеми використання трудового потенціалу.

Література:

1. Ветлудских Е.Н. Обучаем – оцениваем / Е.Н. Ветлудских // Справочник по управлению персоналом. 2005. – № 5 – С. 28-34.
2. Виханский О.С. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов. М.: Гардарики, 1998. – 528 с.
3. Зельдович Б.З. Менеджмент / Б.З. Зельдович. – М.: Издательство «Экзамен», 2007. – 591 с.
4. Иванова С.В. Искусство подбора персонала: Как оценить человека за час / С.В. Иванова. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 160 с.
5. Карташов С.А. Рекрутинг: найм персонала: Учебное пособие / С.А. Карташов, Ю.Г. Одегов, И.А. Кокорев. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 320 с.

НАПРЯМ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Базалійська Наталія Петрівна,
*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету;*
Семенюк Віталій Вікторович,
*студент
Хмельницького національного університету*

НАУКОВІ ПІДХОДИ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ

В умовах ринкової економіки, якій притаманна конкурентна боротьба та глобалізація економічного розвитку, зростає потреба ефективного використання персоналу для забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Останні тенденції, що відбуваються в усіх сферах України, прискорюють процес активізації пошуку внутрішніх джерел інноваційного розвитку у соціальній сфері України. За таких умов, важливим є процес формування конкурентоспроможного ринку праці у державі та створення нової гуманістичної моделі розвитку економіки за рахунок зростання ролі такого інструмента підвищення конкурентоспроможності підприємств, як персонал.

Для забезпечення успішного функціонування підприємства, актуальними стають завдання, спрямовані на підвищення рівня конкурентоспроможності персоналу, пошук стратегічних та оптимізаційних напрямів розвитку ринку праці та механізму підвищення конкурентоспроможності персоналу. Це потребує значної уваги науковців щодо тлумачення сутності конкурентоспроможності персоналу, її теоретичного узагальнення, обґрунтування чинників, принципів, закономірностей та методів оцінки ефективності використання та підвищення конкурентоспроможності персоналу промислових підприємств.

Без мотивованих і кваліфікованих співробітників жодна організація не в змозі створити добре працюючі системи маркетингу, продажу, фінансів або бухгалтерського обліку. Управління персоналом особливо важливе у сучасних умовах глобальної конкуренції і стрімкого науково-технічного прогресу, коли продукти, технології, операційні методи і навіть організаційні структури старіють з нечуваною швидкістю, а знання та навички співробітників компанії стають головним джерелом тривалого розквіту будь-якої компанії.

Закономірності появи конкурентних відносин та механізму їх дії майже повністю розповсюджуються на ринок праці з тією лише особливістю, що на такому ринку продається особливий товар – праця (трудові послуги робочої сили), яку пропонують люди, в обмін на гроші для отримання певних матеріальних і

духовних благ. У зв'язку з цим, М. Семикіна пропонує розглядати зміст категорії конкуренції на ринку праці як системну тріаду [1, с. 13-15]:

– по-перше, як боротьбу за обмежений обсяг платоспроможного попиту покупців робочої сили, яка ведеться носіями робочої сили (особами, які шукають роботу) на певних (доступних) сегментах ринку праці;

– по-друге, як суперництво між роботодавцями за відбір на ринку праці найдосвідченіших працівників необхідних професій з певним рівнем кваліфікації за прийнятною ціною;

– по-третє, як суперництво між найманими працівниками (або особами, які шукають роботу) за одержання такого місця роботи (посади), яке дає змогу на вигідних умовах продажу своєї робочої сили реалізувати свої знання, професійні навички, досвід.

З метою визначення конкурентоспроможності персоналу як економічної категорії, узагальнимо існуючі наукові погляди вчених та представимо їх у табл. 1.

Перефразовуючи М. Портера, можна сказати, що сутність конкуренції робочої сили має п'ять складових, які її формують:

1) загроза появи нових конкурентів на ринку праці взагалі;

2) загроза появи нових працівників з професіями, що можуть стати заміниками наявних професій та спеціальностей;

3) здатність власників товару «праця» торгуватись за ціну свого товару;

4) здатність покупців торгуватись;

5) суперництво вже наявних конкурентів між собою [2, с. 75].

Таблиця 1

Наукові підходи до визначення конкурентоспроможності персоналу

Автор	Визначення поняття «Конкурентоспроможність персоналу»
Грошелева О. Г.	Джерело, можливість, засіб, які використовуються сукупним робітником для максимального задоволення ринкової потреби в товарах та послугах в процесі та використання наявних ресурсів
Смірнов О. О.	Сукупність природних, освітньо-професійних, ділових та моральних якостей працівників, що найбільше користуються попитом у певний період ринкової кон'юнктури як такі, що дозволяють якісно виконувати трудові завдання і в умовах конкуренції досягати кращої реалізації інтересів роботодавця та потреб персоналу
Ахромкін Є. М.	Агрегована сукупність властивостей працівника, що дають йому можливість відповідати вимогам конкретного ринку, попиту покупців (роботодавців)
Фатхутдінов Р. А.	Перевага порівняно з іншим працівником, яка характеризується умінням розробити систему забезпечення конкурентоспроможності підприємства та управляти колективом
Славгородська О. Ю., Щербак В. Г.	Здатність реалізувати наявні в працівника конкурентні переваги таким чином, щоб сприяти просуванню підприємства на кращу порівняно з іншими суб'єктами конкуренції на даному ринку конкурентну позицію

Цветкова І. І.	Сукупність особистісних та професійних характеристик персоналу, що формують спроможність його дій зі створення конкурентоспроможної продукції, та його здатності забезпечувати конкурентоспроможність підприємства
Семикіна М. В.	Сукупність якісних і вартісних характеристик робочої сили; здатність працівника в умовах певної ринкової кон'юнктури відповідати попиту роботодавця, критеріям та мінливим вимогам ринку праці стосовно професійно-освітнього рівня, кваліфікації, ділових та особистих якостей, у порівнянні з відповідними характеристиками інших працівників
Колот А. М., Цимбалюк С.О.	Здатність управлінців своєчасно виявляти загрозу для діяльності підприємства, вирішувати проблеми, генерувати ідеї, винаходити та швидше від конкурентів упроваджувати нововведення, забезпечувати досягнення поставлених цілей та виконання підприємством його місії
Хлопова Т. В.	Інтегральна характеристика ступеня розвитку трудового потенціалу підприємства і ступеня його використання в наявних виробничо-економічних умовах, що визначає рівень конкурентоспроможності продукції підприємства
Шабурова А. В.	Характеристика розвитку трудового потенціалу працівників підприємства, що дозволяє даному підприємству в наявних виробничо-економічних умовах виробляти та реалізовувати продукцію, яка за своїми характеристиками є більше чи менше привабливою для споживачів, ніж продукція конкурентів

П'ять складових конкуренції позначаються також на отриманні доходів від робочої сили, оскільки вони впливають на ціну її товару – працю, на витрати, які їй потрібні для зростання рівня конкурентоспроможності. Відмітимо, що результат конкуренції робочої сили – це її конкурентоспроможність на ринку праці.

Згідно з визначенням Д. П. Богині, конкурентоспроможність робочої сили – це сукупність якісних і вартісних характеристик специфічного товару «робоча сила», що забезпечують задоволення конкретних потреб роботодавців, зокрема державних підприємств, у працівниках певної кваліфікації (професії). Автор зазначає, що це поняття має чітко визначені якісні і кількісні характеристики. В аспекті якості розглядаються певні ознаки, що характеризують сукупність споживчих властивостей робочої сили до ефективної праці. В аспекті кількісних якостей поняття конкурентоспроможності працівника визначається такими показниками, як фах, стаж, вікові дані [3, с. 6].

Дещо іншою, хоча й близькою, є позиція О. А. Грішнєвої, яка характеризує конкурентоспроможність як «відповідність якості робочої сили вимогам ринку, можливість перемагати в конкуренції на ринку праці, тобто повніше, порівняно з іншими кандидатами, задовольняти вимоги роботодавців за рівнем знань, умінь, навичок, особистих якостей» [4, с. 119].

Високий рівень конкурентоспроможності підвищує якість та ефективність управління трудовим потенціалом. Цей зв'язок може проявлятися у наступному: високий рівень конкурентоспроможності формує імідж підприємства, що в свою

чергу сприяє припливу нових висококваліфікованих працівників та підвищує лояльність існуючих працівників; підвищення рівня прибутку за рахунок збільшення долі ринку дозволяє запровадити ефективний мотиваційний механізм, створення нових робочих місць, дає можливість збільшення витрат на персонал (формування механізму оцінки праці, навчання персоналу, організації праці, кадрової безпеки, поліпшення умов праці тощо), що приводить до поліпшення таких трудових показників як продуктивність праці, плинність кадрів та ін.; поліпшення конкурентної позиції підприємства за рахунок високої конкурентоспроможності дозволяє виділити кошти на автоматизацію управління персоналом, розширення штату служби з управління персоналом, що сприяє формуванню ефективної кадрової політики підприємства [5, с. 172].

Отже, конкурентоспроможність персоналу підприємства – це здатність реалізовувати наявні конкурентні переваги, в персонал таким чином, щоб сприяти просуванню підприємства на кращу, порівняно із іншими суб'єктами конкуренції на певному ринку, конкурентну позицію. Конкурентоспроможність персоналу підприємства, з одного боку, пов'язана з людським капіталом, тобто відображає можливість отримання прибутку й формування загальної конкурентоспроможності підприємства. З іншого боку, акцентування на задоволенні потреби в праці як критерій якості людського капіталу у забезпеченні конкурентоспроможності персоналу, що характеризує її на ринку праці у відносинах між працівником та роботодавцем за умов конкуренції.

Література:

1. Семикіна М. В. Конкурентоспроможність у сфері праці: сутність та методологія визначення / М. В. Семикіна // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2009. – Випуск 15. – С. 11-20.
2. Глевацька Н. М. Конкурентоспроможність робочої сили як виробничий фактор / Н. М. Глевацька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2001. – № 417. – С. 73-77.
3. Богиня Д. П. Концептуальні підходи до визначення конкурентоспроможності робочої сили на ринку праці / Д. П. Богиня // Україна: аспекти праці. – 1999. – № 6. – С. 3-8.
4. Грішнова О.А. Формування якості робочої сили та конкурентоспроможності працівника в процесі інвестування в людський капітал / О. А. Грішнова // Конкурентоспроможність у сфері праці : зб. наук. пр. – Київ : Ін-т економіки НАН України, 2001. – (Серія «Економіка праці та соціальної сфери»). – С. 117-126.
5. Іванова О. Ю. Взаємозв'язок управління персоналом та конкурентоспроможності підприємства / О. Ю. Іванова // БІЗНЕС ІНФОРМ. – 2011. – № 9. – С. 171-173.

Бойко Альона Анатоліївна,
студентка
Херсонського національного технічного університету;
Кальніцька Ольга Вікторівна,
асистент кафедри менеджменту та маркетингу
Херсонського національного технічного університету

НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ РОЗПОДІЛЬЧОГО ЦЕНТРУ В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Формування економічного потенціалу України, а саме Херсонської області та забезпечення потреб населення товарами неможливе без роздрібної торгівлі, вона є важливою та основною складовою внутрішнього ринку. Для функціонування роздрібної торгівлі потрібен значний та постійний кругообіг ресурсів, основне місце серед яких займають товарні запаси.

Актуальність теми простежується у тому, що накопичення товарних запасів призводить до втрати їх якості та погіршення споживчих властивостей, це є достатньо важливою проблемою, адже у структурі товарних запасів більше ніж 25 % займають продовольчі товари, які, як правило мають обмежений термін зберігання, що може здійснювати негативний вплив як на споживачів, так і на підприємств роздрібної торгівлі.

Метою даної роботи є дослідження необхідності формування розподільчого центру та стратегій його розташування в Херсонській області.

Розподільчий центр – це складський комплекс, який отримує товари від підприємств-виробників або від підприємств оптової торгівлі і розподіляє їх більш дрібними партіями замовникам через свою або їх товаропровідну мережу. Структура розподільчих центрів, їх місцезнаходження суттєво впливають на витрати, які виникають у процесі доведення товарів до споживачів [1, с. 145].

Для обґрунтування необхідності формування розподільчого центру в Херсонській області потрібно проаналізувати економічні показники розвитку регіону.

Індекс промислової продукції з виробництва харчових продуктів та напоїв по області за січень – серпень 2017 року становив 94,2 % до аналогічного періоду попереднього року, що складає 8501,88 млн. грн. [2].

За підсумками роботи підприємств харчової та переробної промисловості по області збільшено виробництво у переробленні та консервуванні фруктів і овочів в 1,4 разу, м'яса та м'ясних продуктів – на 25,5 %, олії та тваринних жирів – на 4,6 %, інших харчових продуктів – на 10,1 % [2].

У сфері внутрішньої торгівлі області спостерігається нарощення темпів обороту роздрібної торгівлі. Так, за січень – серпень поточного року показник збільшився на 7,1 % і склав 9,8 млрд. грн. Середньомісячний оборот роздрібної торгівлі на душу населення у фактичних цінах зріс проти відповідного періоду попереднього року на 24,8 % і становив 1329,9 грн. Зростання обороту відбулося по всіх каналах реалізації споживчих товарів. Вантажобіг склав 110,1 % [2].

Збільшення розглянутих показників пояснює необхідність формування розподільчого центру в Херсонській області, адже це допоможе розробити і оптимізувати ланцюги постачань; розробити системи управління рухом товару;

побудувати системи розподілу продукції; визначити основні напрями для зниження витрат і оптимізації логістичних потоків.

У цілому така ситуація на внутрішньому ринку Херсонської області дає змогу додатково використовувати вигідні умови та фактори, що впливають на розміщення розподільчих центрів, а саме:

- 1) наявність Дніпра як міжнародної транспортної і торгової артерії;
- 2) великі за площею малозаселені території (21 811 км² (76,7 %) від загальної площі області є малозаселеними);
- 3) розташування у межах міжнародних транспортних коридорів (Е58, Е97, Е105);
- 4) компактність регіону;
- 5) висока щільність населення у міських поселеннях (для міст обласного значення вона дорівнює 2 098 ос./км²);
- 6) високий рівень міжрегіональних зв'язків.

Для аналізу необхідності побудови розподільчих складських центрів необхідно розглянути товарну структуру запасів на підприємствах оптової торгівлі в Херсонській області (табл. 1).

Таблиця 1

Товарна структура запасів на підприємствах оптової торгівлі за 2011-2016 рр., млн. грн. [3]

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всі товари	1021,6	978,2	877,4	1286,5	1578,9	2372,8
Продовольчі товари	136,4	124	118	140,7	236	266,9
Непродовольчі товари	885,2	854,2	759,4	1145,8	1342,9	2106,0
	Темп приросту, %					
Всі товари	-	-4,25	-10,30	46,63	22,73	50,28
Продовольчі товари	-	-9,09	-4,84	19,24	67,73	13,09
Непродовольчі товари	-	-3,50	-11,10	50,88	17,20	56,82

Дивлячись на динаміку товарної структури запасів на підприємствах оптової торгівлі Херсонській області за 2011-2016 рр. можна стверджувати, що з кожним роком розмір запасів, особливо непродовольчих зростає. Найбільший приріст товарів був у 2014 (50,88 %) та 2016 (56,82 %) роках.

Саме через зростання товарних запасів на підприємствах оптової торгівлі ефективно формування розподільчого центру для херсонських підприємств є дуже актуальною проблемою, яка потребує термінового вирішення.

За традиційною класифікацією, розробленою Едгаром Гувером, є три принципи стратегії розташування розподільчих складів (рис. 1).

Розташування складів поблизу ринків збуту найчастіше зустрічаються в торгівлі харчовими продуктами або промисловими товарами масового користування. Географічне розміщення ринку, який обслуговується таким складом, залежить від бажаної швидкості постачань, від середнього розміру замовлення і від величини питомих витрат на місцеве транспортування [4, с. 448].



Рис. 1. Стратегії розташування розподільчих складів

Переваги розташування складів поблизу ринків збуту полягають у забезпеченні: належної якості обслуговування або мінімізації логістичних витрат; найдешевшого способу швидкого поповнення запасів.

Недоліком розташування складів поблизу ринків збуту є те, що у певні періоди асортимент продукції може бути неповним.

Розташування складів поблизу виробництв полегшує нагромадження потрібного для постачання споживачів асортименту продукції.

Переваги розташування складів поблизу виробництв: дає змогу відправляти споживачам змішані вантажі за консолідованими тарифами; підвищений рівень сервісу поширюється на весь асортимент продукції, яка постачається.

Недоліком розташування складів поблизу виробництв є великі транспортні витрати у випадку неможливості відправлення змішаних вантажів.

За проміжного розташування складів між виробництвом і споживанням склади працюють за такою схемою: накопичують повний асортимент продукції й відправляють замовникам змішані партії товарів за типовими тарифами [4, с. 449].

Відповідно до обраної стратегії розташування товаропровідна мережа може бути організована як [1, с. 145-147]:

- централізована структура (з єдиним великим розподільчим центром);
- децентралізована структура (з декількома розподільчими центрами).

У централізованій товаропровідній мережі розподільчий центр відправляє товари, виготовлені підприємством-виробником, кінцевим або проміжним споживачам у різні регіони країни. У цілому це вигідно за умови незначної кількості споживачів та значних партіях поставок.

За децентралізованої розподільчої системи загальні матеріальні запаси і вартість декількох розподільчих центрів будуть більшими, ніж у попередньому варіанті. Однак вартість доставки товарів споживачам буде меншою через те, що розподільчі центри знаходяться на території товарних ринків, поблизу споживачів.

За досліджуваними даними саме за допомогою розподільчих центрів можливо оптимізувати такі операції [5, с. 54]:

1. Можливість оптимального розподілу замовлень за призначенням.
2. Комплектація замовлень.

3. Формування постійних партнерських зв'язків між продавцями та покупцями.

4. Можливість зниження вартості зберігання товарів у зв'язку з отриманням знижок на оптові партії.

5. Перевезень вантажів економічними партіями.

Виявлена необхідність формування розподільчого центру в Херсонській області обґрунтовується збільшенням розмірів запасів на підприємствах оптової торгівлі, вирішення цієї проблеми є дуже актуальним, тому що це допоможе визначити основні напрямки для зниження витрат і оптимізації логістичних потоків. Адже, раціонально організований розподільний центр – один з ключових чинників, який визначає конкурентоспроможність компаній і допомагає правильно організувати товарообіг.

Література:

1. Киршина М.Л. Коммерческая логистика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2003. – 256 с.

2. Довідка про стан справ у Херсонській області за січень – серпень 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://khoda.gov.ua/pokazniki-ekonomichnogo-rozvitku>.

3. Головне управління статистики у Херсонській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/statistichna-informatsiya.html>.

4. Альбеков А.У., Федько Б.Я., Митько О.А. Логистика коммерции. – Ростов н/Д.: Феникс, 2001. – 512 с.

5. Логістика : навч. посіб. / О.М. Тридід, Г.М. Азаренкова, С.В. Мішина, І.І. Борисенко. – К. : Знання, 2008. – 566 с.

Григораш Марина Василівна,

студентка

Вінницького національного аграрного університету;

Науковий керівник: Лепетан Інна Михайлівна,

кандидат економічних наук, доцент,

Вінницький національний аграрний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК

Зі зміною економічних реалій сьогодення виникає нагальна потреба в ефективному управлінському обліку, метою якого є мінімізація виробничих ризиків. З цією метою в даний час багато підприємств трансформувались у інтегровані виробничо-комерційні системи. Але незалежно від виду діяльності, обсягів виробництва на багатьох господарствах недостатньо розроблені системи стратегічного управління виробничими та іншими витратами. Ефективне управління витратами гарантує підприємству швидко реагувати на політичну та економічну ситуацію.

Об'єктивно необхідним є узагальнення існуючих підходів до управління витратами та пошук нових напрямів щодо підвищення конкурентоспроможності

підпри'ємств [5]. Тому управлінцям важливо мати інструменти впливу на витрати підприємства та удосконалення методики управління витратами.

На нашу думку, управління витратами у сільськогосподарських підприємствах досить суттєво відрізняється від методики, яку використовують в інших галузях. Обов'язковість у сільському господарстві звітності про рівень собівартості продукції, що передбачає побудову інформаційного забезпечення та калькуляції собівартості продукції за єдиною методикою, зумовлює необхідність дотримання єдиної методики формування витрат за видами продукції та статтями, що дає змогу уніфікувати систему показників щодо наслідків виробничої діяльності, а це свідчить про неможливість та недоцільність розробки власної системи управлінського обліку на підприємстві.

Таким чином, питання, розглянуте в даній роботі, є досить актуальним на сьогоднішній день.

Метою дослідження є розробка теоретико-методичних положень щодо оцінки ефективності управління витратами на підприємствах в умовах економічно-нестабільних умов господарювання.

Кожний підхід до управління витратами на підприємстві має на меті сприяння та покращення певного методологічного підходу й базується на використанні певних методологічних принципів. Оскільки основною метою діяльності підприємств, є отримання максимальних економічних вигід, то досягнення такого ефекту можливе за рахунок збільшення доходів та зменшенню витрат. Першочерговим завданням в процесі дослідження витрат підприємства є аналіз теоретико-методичної сутності даного поняття та чинників впливу на їх розмір та структуру. Питання основних засад управління витратами на підприємстві викликає чималий інтерес як у теоретиків, так і практиків нашого часу, адже саме від ефективності нашого управління витратами буде залежати прибуток підприємства, рівень його рентабельності і функціонування.

Для ефективної розробки та прийняття правильних управлінських рішень необхідно мати чітке розуміння про процесів і явищ, стосовно яких приймається рішення та потужна теоретико-методологічна база з управління витратами підприємства, чітке визначення мети реалізації управлінського обліку та взаємодія керуючої підсистеми (суб'єкт управління) та керованої підсистеми (об'єкт управління) [4].

Управління витратами – це процес цілеспрямованого формування витрат щодо їх видів, місць та носіїв за постійного контролю рівня витрат і стимулювання їхнього зниження [3].

Механізми управління витратами передбачають застосування таких методів та інструментів, принципів за допомогою яких вивчають витрати, досліджують їхню поведінку, щоб управляти ними.

Основними принципами управління витратами є:

- системний підхід до управління витратами;
- взаємозв'язок окремих елементів підсистем із завданнями системи загалом;
- відповідність системи обліку завданням управління витратами;
- аналіз і виявлення альтернативних шляхів досягнення мети;
- повнота і аналітичність інформації щодо рівня витрат;

- застосування ефективних методів зниження витрат;
- стимулювання і мотивація працівників до зниження витрат;
- оцінка і контроль результатів діяльності підрозділів;
- забезпечення та реалізація останніх досягнень економіки, математики та практики для подальшого удосконалення [2].

Вибір методів полягає у застосуванні різноманітних способів і прийомів, за допомогою яких можна вивчити та отримати точну інформацію про витрати і на її підставі прийняти правильні управлінські рішення. За результатами проведених досліджень було визначено суть, недоліки та переваги основних методів управління витратами на підприємствах АПК (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз методів управління витратами на підприємствах АПК [2]

Метод управління витратами	Особливості	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
Стандарт-костинг	- заздалегідь визначені або передбачені кошторисами витрати на виробництво одного виробу або декількох виробів одного виду протягом певного звітного та попереднього періоду.	- дає можливість проводити аналіз відхилень від планових показників та своєчасно на них реагувати.	- необхідність складання норм згідно з технологічною картою виробництва.
Директ-костинг	- система обчислення собівартості лише на основі змінних витрат, що прямо залежать від обсягу продукту. Особливістю є розподіл витрат на постійні та змінні.	- дозволяє виявити залежність витрат від обсягу виробництва.	- необхідно встановлювати таку ціну, яка б покривала усі витрати, як постійні так і змінні.
АВС- метод	- витрати обліковуються за видами діяльності.	- метод забезпечує облік витрат по кожному виду продукції на кожному етапі виробничого процесу.	- метод трудомісткий та досить затратний, щодо його впровадження на підприємстві
Кост-кілінг	- зменшення витрат відбувається за рахунок скорочення витрат на оплату праці та скорочення штату працівників підприємства	- швидке скорочення витрат. Дуже розповсюджений в Україні.	- призводить до соціального невдоволення працівників. Малоефективний метод.

Бенчмаркінг витрат	- порівняння стану управління витратами на підприємстві з підприємствами-гігантами (лідерами).	- дає можливість проводити порівняльний аналіз з підприємствами – лідерами та підвищувати власну конкурентоспроможність.	- недостатньо вивчений та застосований метод на підприємствах України; великі ризики неправильно обраного підприємства-еталона.
LCC-аналіз	- визначення витрат на виробництво та продаж, конкретних виробів, упродовж усього їхнього життєвого циклу і провести порівняння їх, із сумою доходів	- дозволяє згрупувати всі витрати пов'язані з придбанням, виробництвом та реалізацією продукції	- відсутність періодизації фінансових результатів; може потребувати витрат на отримання великої додаткової інформації.

Визначення основних завдань та методів, які б забезпечили виконання цих завдань, управлінського обліку на підприємстві забезпечує окупність витрат та отримання прибутку з метою продовження чи розширення діяльності.

Основними завдання управлінського обліку на підприємствах АПК є:

- обґрунтування методу обліку та калькування витрат;
- забезпечення своєчасного і якісного збору та надання інформації;
- раціональний розподіл, визначення рівня витрат та їх списання.

Оскільки отримання прибутку є першочерговим завданням будь-якого підприємства, саме витрати впливають на собівартість виготовленої продукції в АПК. Цей напрям передбачає розрахунок собівартості продукції та одержаного прибутку. Зниження собівартості сільськогосподарської продукції – найважливіший резерв формування прибутку. Правильне обчислення собівартості продукції сприяє більш ефективному управлінню процесом її формування, використання та мобілізації внутрішньогосподарських резервів, подальшого зниження рівня витрат виробництва. Ефективність управління витратами при визначенні собівартості пов'язана із забезпеченням вірного розрахунку фактичної собівартості, правильно-відкоригованих різниць між фактичною і плановою собівартістю та причини виникнення розбіжностей, плануванням та прогнозуванням витрат. Спосіб управління витратами називають активізацію і стимулювання, які передбачають вплив на учасників виробництва, що спонукає їх дотримуватися встановлених планом витрат і знаходити можливості їх зниження [1]. Для мотивації таких дій використовуються як матеріальні, так і моральні стимули.

Отже, управління витратами – це процес безперервного системного впливу на структуру та величину витрат за бізнес-процесами з метою їх удосконалення, оптимізації та досягнення запланованих фінансових результатів, ефективність управління витратами в АПК залежить від обраних методів управління, від внутрішнього контролю на підприємстві та активуючих стимулів працівників для виконання завдань управлінського обліку.

Література:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік. Навчальний посібник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
2. Гречко А.В. Теоретико-методичні засади управління витратами підприємства [Електронний ресурс] / А.В. Гречко, Н.С. Дударенко // Сучасні проблеми економіки та підприємництва. – 2016 р. – Випуск 18. – Режим доступу: <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/59618/87912>.
3. Домусчи А.О. Теоретико-методичні засади управління витратами аграрних підприємств / А.О. Домусчи // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2016. – Випуск 4 (46).
4. Костецька Н. Стратегічне управління витратами як засіб забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Н. Костецька, М. Хопчан // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5. – С. 81-86.
5. Лепетан І.М. Формування концепції стратегічного управління витратами сільськогосподарських підприємств / І.М. Лепетан // Агросвіт. – 2017. – № 10. – 20 с.

Крупа Володимир Романович,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри права і підприємництва

Львівського національного аграрного університету

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НЕТРАДИЦІЙНИХ ВИДІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНІЙ СФЕРІ

На сучасному етапі розвитку основне завдання аграрної галузі полягає у виробництві сільськогосподарських продуктів призначених для безпосереднього споживання або переробки. Значний науково-технічний і організаційний прогрес в останні роки спричинив інтенсифікацію сільського господарства і зростання виробництва його продукції в Україні. Але разом із цим у вітчизняному агросекторі намітилася низка негативних тенденцій. Найбільш виразно вони проявляються у:

- значній концентрації земель і капіталу в окремих компаніях;
- переважанні у них монокультурного типу землеробства та чітко експортоорієнтованій структурі виробництва;
- зростанні забруднень ґрунтів і вод добривами та пестицидами, прогресуючій деградації природного середовища загалом;
- відсутності перспектив зростання зайнятості у сільському господарстві;
- втраті традиційного способу життя сільського населення, тобто їх повну відмову від домашнього нетрадиційного сільського підприємництва.

Ці процеси несуть пряму загрозу продовольчій безпеці країни, розвитку конкурентних ринкових відносин у сільському господарстві, збереженню сільських територій. Тому очевидною є необхідність пошуку нових перспективних малопоширених і нетрадиційних напрямів підприємництва в аграрній сфері, спрямованих на забезпечення економічного та соціального добробуту селян.

Відзначимо, що аграрний сектор економіки України має суттєві переваги перед іншими секторами матеріального виробництва, які є запорукою успішного

вирішення проблем диверсифікації, а саме: значний природно-ресурсний, інвестиційний, людський та експортний потенціал, сприятливе геостратегічне положення, збережений уклад сільського життя та історично зумовлені народні традиції і промисли [1]. При цьому сільське господарство й надалі розглядається як пріоритетна галузь господарської діяльності у селі і, відповідно, основне джерело доходів сільського населення. У такій ситуації цілком логічним є пошук можливих напрямків розширення зайнятості та зростання доходів сільського населення при одночасному задоволенні зростаючих потреб споживачів та зменшення негативного впливу сільського господарства на природне і суспільне середовище [2, с. 4].

Незважаючи на інтенсивний розвиток традиційної системи виробництва, орієнтованої на максимізацію прибутку усіма методами і засобами, щораз більше споживачів продовольства, а також представників влади і бізнесу виявляють свою зацікавленість довготривалим, але стабільним розвитком всієї системи сільського господарства, яка б мала базуватися на екологічному землеробстві, при цьому не завдаючи шкоди навколишньому середовищу. В повній мірі цю стратегію поділяють і окремі виробники, незважаючи на підприємницький характер власної діяльності. Особливо це стосується розвитку біотехнологій, які в найближчому майбутньому можуть стати основним чинником активного розвитку нетрадиційних видів підприємництва в сільському господарстві.

З точки зору перспектив підкорення малих та неосвоєних ніш ринку, актуальними є наступні напрями аграрного підприємництва:

- вирощування лікарських трав;
- декоративне та репродуктивне садівництво;
- квітникарство;
- розвиток бджільництва;
- виробництво спецій, рослинних олій;
- вирощування екзотичних та малопоширених овочевих культур (різні види салатів, капусти, спаржа, квасоля тощо)
- органічне виробництво зернових та зернобобових;
- розведення декоративних тварин і птиці;
- вирощування тютюну;
- сироваріння;
- сільський зелений туризм.

Перевагою цих видів діяльності є те, що вони не потребують великих затрат праці і коштів, залучення великих площ землі чи габаритної техніки, характеризуються високими доходами на одиницю площі, незаповненим ринком збуту продукції. Крім того, дають можливість отримувати значні сезонні доходи від продажу супутньої продукції. Наприклад, овочеві, садівницькі і квітникарські господарства можуть непогано заробляти на продажі розсади, саджанців, насіння.

Основою для розвитку згаданих вище нетрадиційних видів діяльності переважно є малі форми господарювання на селі, зокрема фермерські та особисті селянські господарства. Для забезпечення реалізації підприємницької ініціативи власників цих господарств вже сформована певна законодавча база. Однак, через

проблему правового регулювання, обмеження щодо використання земель та інші перешкоди велика частина програм реально не втілюється в життя.

Серед організаційних проблем, які гальмують розвиток нетрадиційних видів сільськогосподарського виробництва на базі малих підприємств науковці виділяють наступні: недосконалість правової захищеності фермерів (селян) від бюрократизму апарату держави та великих сільськогосподарських підприємств; складнощі з реєстрацією підприємства, формуванням пакету документів для початківців-підприємців; відсутність потрібного власного капіталу; проблеми з постачанням ресурсів й збутом вирощеної продукції; відсутність матеріально-технічної бази через слабку фінансову підтримку і недостатнє кредитне забезпечення; низький рівень організації кооперування фермерів, створення асоціацій [3].

Поряд із цим діють обмежуючі чинники зумовлені специфікою певної діяльності. Для прикладу сільський зелений туризм має перспективи розвитку лише в привабливих для відпочивальників районах, вирощування тютюну чи лікарських рослин потребує відповідної ліцензії та контролю з боку держави і т.д.

З урахуванням цього, можемо стверджувати, що подальшого розвитку «нетрадиційного» підприємництва у сільській місцевості необхідно:

- включити основні питання розвитку нетрадиційних видів сільськогосподарського виробництва у Програми розвитку агропромислового комплексу як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях;

- надавати необхідну дорадчу та інформаційну підтримку фермерам через Департаменти агропромислового розвитку, галузеві навчальні та наукові заклади;

- впроваджувати систему заходів, щодо формування і розвитку нетрадиційного сільськогосподарського виробництва на товарних засадах;

- сформувати організаційно-економічний механізм функціонування даного типу виробництва, який повинен передбачати систему взаємозв'язків між виробниками, виробниками та постачальниками, виробниками та покупцями;

- у зв'язку із зовнішньоекономічними можливостями забезпечити кооперування виробників нетрадиційних видів продовольства з метою сертифікації якості виробленої продукції та їх вихід на міжнародні ринки;

- стимулювати розвиток обслуговуючої та кредитної кооперації, створення неформальних об'єднань виробників;

- забезпечити розробку та застосування нових правил і стандартів торгівлі, покращити доступ виробників продукції до оптових ринків та ринкової інфраструктури для налагодження каналів прямого збуту продукції;

- з метою мінімізації ризиків та отримання стабільних фінансових результатів суб'єкти господарювання, які займаються виробництвом нетрадиційних видів сільськогосподарської продукції повинні обирати поглиблену спеціалізацію та диверсифікацію своєї діяльності.

Важливе значення для розвитку нетрадиційних видів підприємництва має розвиток інституту сімейних фермерських господарств, які б прийшли на зміну особистим селянським господарствам. Правові передумови для цього створені Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про фермерське

господарство» щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств» від 31.03.2016 р. № 1067-19. Така форма господарювання має низку переваг перед особистим селянським господарством. Це, насамперед:

- 1) легалізація статусу;
- 2) можлива участь у програмах державної фінансової підтримки;
- 3) формування власної торгової марки.

Водночас, для успішного розвитку сімейні фермерські господарства повинні мати не лише відповідні агротехнологічні, нормативно-правові та економічні умови, але й пільговий доступ до земельних і природних ресурсів, технологій, фінансів, можливості отримання спеціалізованої освіти та підвищення кваліфікації. Для цього необхідними є впровадження цільових державних програм підтримки фермерів-початківців. Особливого значення також набуває державна фінансова підтримка сімейних ферм за прикладом Польщі, де застосовується спрощена система прямих виплат виробникам певних видів сільськогосподарської продукції та різні форми додаткових платежів (молодим фермерам, малим господарствам).

Отже, в Україні слід створити умови для розвитку нетрадиційних і малопоширених напрямків сільськогосподарського підприємництва, адже збільшення використання енергоінтенсивних технологій в АПК ставить під загрозу здоров'я людей, тварин, безпеку споживання. Для цього не лише слід удосконалити існуючу нормативно-правову базу, але й надавати виробникам необхідну дорадчу підтримку, організовувати семінари по обміну досвідом; забезпечити підготовку фахівців з питань органічного виробництва; запровадити систему економічних важелів та стимулів (субсидування, пільгове оподаткування та кредитування, державне страхування); сприяти формуванню оптових та роздрібних ринків нетрадиційних і малопоширених видів аграрної продукції.

Література:

1. Ткачук В.І. Диверсифікація діяльності аграрних підприємств: теорія, методологія, практика : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами» / В. І. Ткачук. – Львів, 2012. – 39 с.
2. Липчук В.В. Нетрадиційні системи господарювання в сучасному сільському господарстві / В.В. Липчук // Нетрадиційні види сільськогосподарського виробництва: відродження та розвиток (20 травня 2016 року). – Львівський НАУ. – Львів, 2016. – 57 с.
3. Маслак О.І. Проблеми розвитку малого підприємництва в аграрному секторі економіки / О.І. Маслак. [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2012. – № 6. – Режим доступу: www.economy.nayka.com.ua.

Левіщенко Олена Степанівна,
старший викладач кафедри економіки,
Національного транспортного університету;
Жигома Марина Костянтинівна,
асистент кафедри економіки,
Національного транспортного університету

ЛОГІСТИЧНИЙ КОНСАЛТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДОРОЖНЬО-ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Доступ України до Світових ринків товарів та послуг є викликом для підприємств дорожньо-транспортного комплексу (ДТК). Вони повинні достатньо швидко адаптуватись до нових умов економічної діяльності, що викликані змінами правил ведення бізнесу і ринковим середовищем зокрема.

З'являється необхідність забезпечення ефективної діяльності в умовах глобального бізнесового середовища. Економічна діяльність в такому середовищі пов'язана зі значною конкуренцією, суттєвою динамікою ринкових змін та інтенсивною модифікацією ринків товарів та послуг.

Тому, важливість запровадження на підприємствах ДТК нових інструментів та інноваційних форм забезпечення швидкої адаптації та ефективного функціонування суб'єктів господарювання в умовах глобального конкурентного середовища є дуже актуальною.

Лише незначна кількість підприємств ДТК має досвід у сфері міжнародної діяльності. Переважна частина цих підприємств не є конкурентоздатною на регіональних та глобальному ринках. І на першому етапі входження до світового ринкового простору потребують зовнішньої допомоги команди менеджерів, які сформулюють стратегію їх розвитку і розроблять перспективну програму діяльності, що забезпечуватиме ефективну діяльність підприємств в майбутньому.

Вирішення аналогічних задач у світі пов'язано з реалізацією цілої низки підходів. Одним із напрямків вирішення сукупності проблем українських підприємств ДТК, пов'язаних з факторами трансформації ринкового середовища, є використання управлінського консалтингу на прикладі одного з його новітніх напрямків – логістичного консалтингу. Логістичний консалтинг як новітній напрям та складова частина управлінського консалтингу з'явився з розвитком та впровадженням в практику господарювання концепції логістики [1].

Незважаючи на певні набірочки в сфері консалтингових послуг не існує певного системного бачення щодо теоретико-методологічних засад логістичного консалтингу та його використання в нових ринкових умовах ДТК [2]. На сьогодні не вирішені питання ролі та місця логістичного консалтингу як інструмента забезпечення конкурентоздатності підприємств ДТК у сучасному бізнесі.

Комплекс проблем суб'єктів господарювання ДТК, які різко переходять на нові правила ведення бізнесу (практично без перехідного періоду) з умов регіонального до умов функціонування в міжнародному бізнесі далеко не завжди можна вирішити завдяки наявній команді менеджерів. Тому, в таких умовах, підприємствам ДТК доцільно залучати команду висококваліфікованих

консультантів. Особливо коли мова йде про новітні сфери бізнесу, в яких можливості національної науки та практики є достатньо обмеженими. Перевагами такого підходу є широке використання досвіду та запровадження кращих варіантів ефективної практики і як результат якісне та своєчасне вирішення господарських проблем з мінімальним витрачанням ресурсів. Міжнародний бізнес є глибоко інтегроване динамічне середовище, яке характеризується високим рівнем інтернаціоналізації та глобалізації усіх аспектів життєдіяльності окремих регіонів, націй, континентів та полі трансформацією культур. Міжнародний бізнес все більше трансформується в середовище, яке являє собою мережу поточкових процесів, що функціонують у часі та просторі. Це свідчить про логістичний підхід до його організації.

Тому проблеми діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу часто пов'язані з ефективністю функціонування як внутрішніх, так і зовнішніх матеріальних, фінансових, інформаційних, сервісних та інших потоків. Функціонування зовнішніх логістичних потоків в міжнародному бізнесі характеризується цілою низкою ризиків, які спричинені значною довжиною логістичних ланцюгів та їх багатопараметричністю і варіативністю параметрів на різних ланках. Вирішення проблем зазначеного характеру є сферою компетентності міжнародних та окремих вітчизняних консалтингових компаній, які надають комплекс послуг логістичного консалтингу [1].

Аналіз сучасних інформаційних джерел щодо логістичного консалтингу як наукового напрямку та виду бізнесу свідчить про активний його розвиток. Який пов'язують з широким запровадженням у практику господарювання логістичних концепцій діяльності. Логістичний консалтинг як інструмент забезпечення ефективності у світі почали використовувати після енергетичної кризи 70-х років минулого століття. Логістичний консалтинг, в межах країн СНД, почав формуватись наприкінці 80-х років минулого століття як один із перспективних напрямів управлінського консалтингу. Не зважаючи на те, що в Україні логістичний консалтинг знаходиться на початковому рівні розвитку він може претендувати на роль ефективного інструменту забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств в цілому та підприємств ДТК зокрема [1].

Логістичний консалтинг – це комплекс взаємопов'язаних послуг з діагностикою, розробкою та впровадженням організаційних, технічних та інформаційних заходів з метою оптимізації логістичних витрат суб'єктів сучасного бізнесу [3].

Метою логістичного консалтингу є формування умов для створення комплексної корисності потоку чи процесу за рахунок: скорочення часу виконання ключових логістичних процесів; підвищення надійності та пропускну здатності логістичного ланцюга; підвищення якості управління бізнес-процесами; підвищення продуктивності праці і скорочення чисельності логістичного персоналу; раціонального використання ресурсів; збільшення обіговості обігових засобів за рахунок оптимізації запасів; автоматизація логістичних бізнес-процесів.

Логістичний консалтинг можна розглядати з різних позицій, а саме: як один з прикладних напрямків науки управління, як вид економічної діяльності, як мистецтво вирішення проблем та як певну сферу діяльності.

Це пов'язано з суттєвим розширенням та структуруванням послуг з логістичного консультування. Логістичний консалтинг є самостійним прикладним науковим напрямком.

Предметом логістичного консалтингу виступають потокові процеси (матеріальні, інформаційні, фінансові, транспортні, сервісні, трудові потоки, потоки знань, тощо); закони, принципи та методи функціонування логістичного консалтингу; діяльність логістичних консультантів, дослідницьких та консалтингових структур; вимоги яким повинен відповідати логістичний консультант; відносини, які формуються між клієнтами і консультантом та інші відносини в процесі логістичного консалтингу.

Як вид економічної діяльності логістичний консалтинг – комплекс процесів та заходів спрямованих на оптимізацію матеріальних, інформаційних та фінансових потоків на підприємстві. В практиці міжнародного бізнесу розрізняють декілька рівнів логістичного консалтингу: Старт- консалтинг; Профі-консалтинг; Експерт консалтинг. Рівень логістичного консалтингу – це кваліфікаційна категорія, що визначає обсяг та складність здійснення консультаційної послуги, яка надається суб'єкту міжнародного бізнесу.

Перший рівень, Старт-консалтинг – це сукупність консультаційних послуг, які включають перед проектне дослідження логістики підприємства.

Другий рівень, Профі-консалтинг, передбачає більш широкий комплекс послуг, таких як: повний логістичний аудит підприємства, реінжиніринг логістичних процесів проектування і запровадження систем управління ними.

Третій рівень, Експерт – консалтинг – це сукупність консультаційних послуг спрямованих на пошук оптимальних управлінських рішень для розв'язку складних практичних задач.

В міжнародному бізнесі усі рівні консалтингу є важливими, але Експерт-консалтинг є надзвичайно важливим інструментом діагностики спроможності здійснення конкурентної боротьби транснаціональних корпорацій на товарних ринках, не лише сьогодні але і у майбутньому, завдяки об'єктивній прогностичній оцінці їх логістичних стратегій.

Логістичний консалтинг в залежності від сфер та об'єктів застосування має основні напрями: формування стандартів логістичного обслуговування; консалтинг у сфері закупівельної логістики; консалтинг у сфері виробничої логістики; консалтинг у сфері логістики складування; консалтинг у сфері транспортної логістики; консалтинг з управління ланцюгом постачань; регламентація логістичних бізнес-процесів; проектування логістичної системи; розробка логістичної стратегії; логістичний аудит [4].

Отже, ключові компетенції логістичного консалтингу охоплюють усі сфери логістичної діяльності і спрямовані на її прогнозування, планування, проектування, регламентування, нормативне забезпечення та раціональну організацію і функціонування логістичних систем, процесів та потоків, що генеруються ними. Логістичний консалтинг – мистецтво вирішення комплексу проблем, що

ґрунтуються на унікальній професійній компетентності, навичках, досвіді, особистих здібностях і таланті консультанта. Як область діяльності логістичний консалтинг поєднує специфічний процес логістичного консультування, мистецтво і науку та демонструє зростаючий професіоналізм логістичних консультантів. Не зважаючи на певні відмінності окремих підвидів логістичного консалтингу, в цілому йому притаманні такі риси як: незалежність та неупередженість, професіоналізм та компетентність, конфіденційність, невідчутність, рекомендаційний характер пропозицій, унікальність, складність кількісного виміру корисності, тощо.

Логістичному консультуванню як виду економічної діяльності притаманні ряд функцій: діагностична; аналітична; прогнозування; консультаційна; проектно-дослідницька.

Кожна з зазначених функцій логістичного консультування у свою чергу містить набір складових завдань діяльності. Послуги, що надаються консалтинговою компанією в залежності від структури функцій та обсягу виконаних завдань можуть мати такі основні форми: аналітична діяльність, прогнозування, консультування, ревізія діяльності, спільна діяльність з логістичного управління [5; 6].

Вступ України до СОТ вимагає від суб'єктів господарювання ДТК як в Україні, так і за її межами діяти в умовах гострої конкуренції з суб'єктами міжнародного бізнесу, які мають досвід такої боротьби і використовують для забезпечення її ефективності інноваційні технології. Одним з інструментів забезпечення виживання та подальшого розвитку українських підприємств ДТК в цих умовах пропонуємо використання логістичного консалтингу.

Такий підхід дозволить підприємствам ДТК швидко адаптуватись до нових умов та правил, які притаманні сучасній міжнародній торгівлі і в подальшому забезпечити відповідний рівень конкурентоздатності. Реалізація цього підходу на практиці може бути забезпечена завдяки створенню та розвитку вітчизняних та залученню іноземних компаній з логістичного консалтингу.

На сучасному етапі є певні умови для розвитку кожного з зазначених напрямів. Кожен з напрямів має свої переваги та недоліки. Залучення в сферу діяльності підприємств ДТК України іноземних консультантів дає можливість широкого використання ефективного досвіду забезпечення конкурентоздатності підприємств ДТК інших країн світу. Але іноземні консультанти не завжди готові вивчати особливості ведення вітчизняного бізнесу, і тому, запропоновані ними економічні моделі інколи працюють не ефективно. Відповідно українські консультанти глибоко розуміють специфіку функціонування підприємств ДТК, але не мають достатнього досвіду вирішення сучасних управлінських проблем, пов'язаних з діяльністю в умовах міжнародного бізнесу.

Основним аргументом проти використання логістичного консалтингу є значні витрати на оплату праці висококваліфікованих консультантів. Але витрати на консалтинг в цих умовах можуть окупитись шляхом суттєвого зростання прибутку як за рахунок раціоналізації логістичних процесів так і додаткового прибутку, отриманого завдяки синергетичного ефекту сучасної логістики. Навіть в умовах, коли економічний ефект не буде суттєвим, використання логістичного консалтингу є актуальним для забезпечення

достатньої конкурентоздатності підприємств ДТК України та протидії витисканню українських компаній лідерами міжнародного бізнесу.

Література:

1. Логістичний консалтинг як інструмент забезпечення конкурентоздатності підприємств агропродовольчого комплексу / В.Г. Алькема // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2016. – Вип. 171. – С. 9-20. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtusg_2016_171_4.
2. Чернова І. бренд-компанія як вид організації компанії. Про види та особливості функціонування бренд-компаній / І. Чернова, А. Патіота // Бізнес-консультант. – 2007. – № 1. – С. 74.
3. Gladyshev A.A. Upravlencheskoe konsultirovanie. Vvedenie v professiyu [Management Consulting. A guide to the profession (fourth edition)]: per. s angl. – М.: Planum, 2004. – 976 s.: il. (in Russian).
4. Електроний ресурс. – Режим доступу: <http://bestlog.narod.ru>.
5. Ломачук А. Три складові консалтингового бізнесу / А. Ломачук // Синергія. – 2004. – № 3. – С. 42-45.
6. Маляренко Т. Еволюція українського консалтингу / Т. Маляренко // Синергія. – 2004. – № 3. – С. 27-32.

М'ячин Валентин Георгійович,

кандидат технічних наук,

*доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва
Українського державного хіміко-технологічного університету;*

Яворська Олена Борисівна,

*старший викладач кафедри економіки промисловості
та організації виробництва*

Українського державного хіміко-технологічного університету;

Дивидов Тимур Григорович,

магістрант

Українського державного хіміко-технологічного університету

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯМ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Впродовж останніх 25 років підприємства України працюють у ринковому середовищі. Сьогодні стратегії будь-якого підприємства не може реалізуватися у статичній системі координат, вона має враховувати надзвичайну динамічність ринків, швидку змінюваність технологій.

Проте, у багатьох галузях має таке явище, як гіперконкуренція, що, на думку О. О. Гетьман та В. М. Шаповал [1], є одним з наслідків нової конкурентної парадигми. Виникла проблема, яка полягає у нездатності відрізнити операційну ефективність підприємства від стратегії підприємства.

Операційна ефективність та стратегія – дві найважливіші складові компоненти для досягнення найкращих результатів, але вони працюють по-

різному. Операційна ефективність є результатом здійснення виробничої діяльності більш ефективно за конкурентів. Її підґрунтям є продуктивність виробництва.

Навпаки, стратегія є способом здійснення виробничої діяльності, відмінної від тієї, яку використовують конкуренти.

Помилки в операційній парадигмі роблять вразливими підприємства навіть з продуманою стратегією. Операційна парадигма є місцем постійних змін, гнучкості та зусиль, спрямованих на досягнення найкращих результатів. І навпаки, стратегічна парадигма є доречним місцем для визначення унікальних позицій, чітких компромісних рішень, підвищення узгодженості у виробничій діяльності.

Для дослідження сучасних стратегій підприємств ми зосередили увагу на підприємствах, які можливо віднести до інноваційно-активних. У 2016 році журнал Forbes склав перший рейтинг інноваційних компаній України. На підставі опитувань фахівці Києво-Могилянської бізнес-школи, інвестиційної компанії SP Advisors, рейтингової агенції IBI-Rating, юридичної фірми Integrites та аудиторської компанії KPMG за відповідними галузями економіки оцінили рівень унікальності продукції та бізнес-процесів підприємств [3].

У перелік потрапили двадцять підприємств, серед яких два підприємства представляють машинобудівну галузь, два підприємства представляють фармацевтичну галузь та п'ять підприємств належать до агропромислового комплексу. Наша увага була зосереджена на підприємствах фармацевтичної галузі тому, що згідно класифікації ОЕСР (Organisation for Economic Cooperation and Development, OECD) виробництво фармацевтичних препаратів належить за рівнем наукоємності до групи галузей промисловості з високими технологіями [3].

До групи провідних вітчизняних виробників лікарських засобів (щомісячний випуск понад 5 млн. грн.) відносяться ПАТ «Фармак», ЗАТ ФФ «Дарниця», ЗАТ НВЦ «Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод», ТОВ «Київмедпрепарат», ФК «Здоров'я» та інші. Продукція цих п'яти підприємств фармацевтичної галузі займає разом майже 50 % ринку вітчизняних лікарських засобів. Далі йде група з більш ніж трьох десятків підприємств, продукція кожного з яких займає від 1 % до кількох відсотків ринку [4].

Метою, або стратегічним баченням, ПАТ «Фармак» є нагнати: бути лідером вітчизняної фармацевтичної галузі у впровадженні європейських стандартів якості, темпах зростання і виводу на ринок нових ефективних препаратів, увійти до двадцятки східноєвропейських фармацевтичних генеричних компаній за стандартами якості та обсягами продажів лікарських засобів та послуг.

Стратегічним баченням для ЗАТ НВЦ є «Борщагівський ХФЗ» є: стати підприємством європейського рівня ділової досконалості, індивідуального стилю, порядку, благоустрою, яке відповідає міжнародним стандартам, випускає продукцію стабільної якості і дбає про навколишнє середовище.

Стратегічною метою ПАТ «Фітофарм» є: забезпечення зростання прибутковості діяльності та рентабельності інвестованого капіталу, досягнення ефективного використання основних засобів (обладнання) та управління оборотним капіталом.

Стратегічною метою ПАТ «Луганський ХФЗ» є: пошук та успішне впровадження на ринку інноваційних фармацевтичних продуктів для профілактики, полегшення і лікування хвороб, забезпечення повного задоволення споживачів.

вача і досягнення лідерства на обраних ринках продуктами компанії завдяки високій якості, інноваційним рішенням і висококваліфікованому персоналу.

На думку авторів статті [4], з точки зору стратегічного маркетингу, необхідно сконцентрувати увагу на вирішенні чотирьох взаємопов'язаних завдань: організації процесу створення конкурентоспроможних лікарських засобів, проведенні гнучкої цінової політики, організації ефективної системи збуту, управлінні просуванням препаратів на ринку.

Таким чином, основні стратегічні завдання досліджувані підприємства бачать, насамперед, у впровадженні у виробництво нової інноваційної продукції з метою максимально можливого задоволення споживача, досягнення високих фінансово-економічних показників роботи підприємств, поліпшення ефективності системи збуту.

Література:

1. Гетьман О.О. Економічна діагностика: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: Центр навчальної літератури. – 2007. – 307 с.
2. Корнилюк Р., Харламов П., Шишацкий П. Спасти будущее: первый рейтинг инновационных компаний Украины. – Журнал Forbes. – 2016. – № 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/magazine/forbes/1416757-spasti-budushchee-pervyj-rejting-innovacionnyh-kompanij-ukrainy>.
3. Курс социально-экономической статистики: Учебник для вузов / Под ред. проф. М.Г. Назарова. – М.: Финстатинформ, 2012. – 976 с.
4. Фролова В.Ю. Специфіка маркетингового стратегічного аналізу фармацевтичних підприємств (на прикладі діяльності ПАТ «ФАРМАК», ЗАТ НВЦ «Борщагівський ХФЗ», ПАТ «ФІТОФАРМ», ПАТ «Луганський ХФЗ») / В.Ю. Фролова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 3(19). – С. 121-127.

Прокопець Людмила Володимирівна,

кандидат економічних наук,

асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом

Чернівецького національного університету

імені Юрія Федьковича;

Варварук Любов,

студентка

Чернівецького національного університету

імені Юрія Федьковича

СЕРТИФІКАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Останнім часом суспільство дуже часто зустрічається з такими поняттями як якість, надійність, конкурентоздатність, безпека та сертифікація. Ці поняття потребують дотримання Закону України «Про захист прав споживачів». На сучасному етапі розвитку економіки саме питання про якість продукції стало дуже актуальним.

На підприємстві, яке веде активну зовнішньоекономічну діяльність, найважливішим елементом виробничого менеджменту та системи управління якістю стає сертифікація продукції. Кожний вид товарів, який продається на світовому ринку, повинен бути сертифікованим, тобто мати документ, що засвідчує високий рівень його якості.

Основні питання про якість, сертифікацію та стандартизацію продукції досліджували такі науковці як Болотніков А. О., Лойко Д. П., Сімонова І. В., Семенов Г. А., Іванець М. Я., Дятлова В. В., Котляр М. А., Топольник В. Г., Шаповал М. І., Шапошникова А. А.

Однак, деякі питання теми залишаються не вирішеними, тож метою роботи є доведення ролі сертифікації продукції як рушійного інструмента державного регулювання підприємництва.

В Україні сертифікацією є процедура, за допомогою якої визнаний в установленому порядку уповноважений орган документально підтверджує відповідність продукції, систем управління якістю, систем управління навколишнім середовищем, систем управління охороною праці, персоналу, встановленим законодавством вимогам. Сертифікація є надзвичайно важливим елементом захисту продукції. Основною метою сертифікації є запобігання реалізації продукції небезпечної для життя, здоров'я та майна громадян і навколишнього природного середовища та сприяння споживачеві у виборі продукції. Так, відповідно до Закону України «Про захист прав споживачів», продукція, на яку актами законодавства або іншими нормативними документами встановлено обов'язкові вимоги щодо забезпечення безпеки для життя, здоров'я споживачів, їх майна, навколишнього природного середовища і передбачено нанесення національного знака відповідності, повинна пройти встановлену процедуру оцінки відповідності. Виробник має право маркувати продукцію національним знаком відповідності за наявності декларації про відповідність та/або сертифіката відповідності, виданих згідно із законодавством. Сертифікація дозволяє підтвердити відповідність певним стандартам та забезпечити якість та безпеку продукції, що виступає предметом експорту-імпорту [1].

Сертифікація продукції – один із важливих елементів системи управління якістю, який передбачає оцінку відповідності продукції певним вимогам та видачу певного документу – сертифікату.

У науковій літературі сертифікат визначається, як документ, який засвідчує, що вироблені товари відповідають відповідному на них стандарту. В Україні існує обов'язкова і добровільна сертифікація. Обов'язкова сертифікація здійснюється в межах державної системи управління господарськими суб'єктами, охоплює перевірку та випробування продукції, державний нагляд за сертифікованими виробами. Добровільна сертифікація може проводитись на відповідність вимогам, які не є обов'язковими, за ініціативою суб'єктів господарювання на договірних засадах [2].

Болотніков А. О. у своїх дослідженнях стверджує, що сертифікація продукції є комплексом процедурних заходів, які повинні здійснюватись послідовно та систематично, опираючись на власні правила, управління і мають на меті підтвердження відповідності одиниць продукції визначеним вимогам та техніч-

ним умовам, які зазначені в стандартах. Дані процедури покликані гарантувати якісні параметри продукції шляхом контрольних випробувань та для їх підтвердження надавати сертифікати [3].

У межах державної системи сертифікації в Україні функціонує державний нагляд за якістю, який здійснюють відповідні органи. Він передбачає конкретно визначену відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності за порушення стандартів, норм (метрологічних, санітарних та інших обов'язкових вимог, які встановлюють гранично допустимі величини показників продукції, що гарантують високу якість) і правил (метрологічних, санітарних, екологічних, протипожежних, технологічних). Державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил здійснюють Держстандарт України та його територіальні органи – центри стандартизації, метрології та сертифікації. Органи державного нагляду виконують багатоспрямовані функції, а саме: перевіряють додержання стандартів (норм і правил), узагальнюють результати перевірок та інформують про них відповідні органи державної влади й громадськість; забезпечують оперативне вжиття заходів для припинення порушень стандартів, вносять пропозиції щодо підвищення якості продукції та ефективності власної діяльності [4].

Шаповал М. І. вважає, що на сьогодні сертифікація продукції є одним із найважливіших механізмів управління якістю продукції, який виходячи з об'єктивної оцінки третьої сторони може надати для споживача не тільки підтвердження про її придатність та якість, а і безпеку, екологічність та конкурентоздатність [5].

Підсумовуючи зазначимо, що сертифікація відіграє важливу роль у житті споживача, оскільки захищає його від не якісної та небезпечної продукції. Сертифікація продукції є важливим елементом впливу держави на якість продукції, яка необхідна для підтвердження відповідності продукції, уживання або використання якої може бути небезпечним для споживача. У такий спосіб стає зрозуміло, що сертифікація є як і обов'язковим елементом ефективного збуту продукції на українському ринку, так і потужним засобом підвищення її конкурентоздатності.

Література:

1. Болотніков А. О. Стандартизація та сертифікація товарів і послуг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://subject.com.ua/pdf/22.pdf>.
2. Шаповал М. І. Основи стандартизації, управління якістю і сертифікації: підручник. 3-є вид., перероб. і доп. – К.: Вид-во Європ. Ун-ту, 2002. – 174 с.
3. Державний нагляд за якістю та внутрішньовиробничий технічний контроль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://readbookz.com/book/1/90.html>.
4. Бурбела О. В., Шалагай Ю. О. Розвиток систем управління якістю продукції в Україні / О. В. Бурбела, Ю. О. Шалагай // Економічний простір – № 49. – 2011. – С. 55-60.
5. Сертифікація продукції в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://flexp.com.ua/library/article/294>.

Радько Вікторія Миколаївна,
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Криворізького економічного інституту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана;*
Гончар Андрій Дмитрович,
*магістрант
Криворізького економічного інституту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВА: ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВІ ЗВ'ЯЗКИ З ІНШИМИ СУМІЖНИМИ КАТЕГОРІЯМИ

У глобальній економіці сильні ринкові позиції є для підприємств вирішальною умовою успіху. Загально прийнято вважати, що сильні позиції для підприємства забезпечують його конкурентні переваги. Після вступу України до СОТ нарощення конкурентних переваг для вітчизняних підприємств є нагальною проблемою. Постає проблема їх ефективного пошуку і формування. Деякі підприємства звертаються за допомогою до маркетингових компаній, вважаючи, що ефективна рекламна компанія вирішить усі їх проблеми. Однак сьогодні головним є формування правильного уявлення підприємств щодо ролі, значення та важливості конкурентних переваг задля розробки стратегії їх розвитку.

До науковців, що займалися дослідженням конкурентних переваг та стратегії їх забезпечення відносяться М. Портер, В. Маркова, Ж.-Ж. Ламбен, Р. А. Фатхудінов, Ю. Гохберт, Г. Минцберг, Дж. Б. Куин, С. Гошал, А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд тощо.

У історичному аспекті теорія конкурентних переваг прийшла на зміну теорії порівняльних переваг. Порівняльні переваги завдяки більш низьким факторним витратам (праця, сировина, капітал та інфраструктура) все одно існують, але у більшості галузях вони вже не забезпечують конкурентних переваг та не підтримують високого рівня заробітної плати. Глобалізація тепер дозволяє фірмам досягнути порівняльних переваг за рахунок таких факторів виробництва, як сировина, капітал та навіть оригінальні наукові знання, котрі мають місце де завгодно, та розподіляти певні види діяльності по різних країнах, щоб отримати перевагу дешевої праці чи капіталу. Це свідчить про те, що переваги перестали бути статистичними, вони змінюються під впливом інноваційного процесу. Тому для утримання конкурентних переваг необхідно постійно впроваджувати нововведення.

Виханський О.С. запевняє, що конкурентні переваги підприємства забезпечуються конкурентними перевагами продукції. Відповідно ці два поняття не розмежовуються. Він стверджує, що задля забезпечення виживання компанії у довгостроковій перспективі організація має виробляти продукцію, яка стабільно буде знаходити покупців. Це означає, що продукція має бути, по-перше, цікавою покупцю настільки, що він здатен буде її придбати, і по-друге,

цікава покупцю більше, ніж аналогічна чи схожа за споживчими якостями продукція, котра виготовляється конкурентами. Якщо продукція має ці якості, то прийнято говорити, що продукція має конкурентні переваги [1, с. 33].

Узагальнюючи вище сказане зазначимо, що дана концепція має сенс. Та варто не погодитися з тим, що поняття «конкурентні переваги підприємства» та «конкурентні переваги продукції» є поняттями тотожними. Конкурентні переваги продукції є складовими узагальнюючого поняття «конкурентні переваги підприємства», так само як і конкурентні переваги сировинної бази, капіталу, людського потенціалу тощо. Адже, поняття конкурентні переваги продукції не охоплює увесь спектр факторів та чинників, які впливають на формування конкурентних переваг підприємства. Так, наприклад, конкурентна перевага – імідж чи то престиж компанії забезпечує конкурентні переваги підприємства, відповідно до цього компанія має вигідне ринкове положення, звідси її продукція користується попитом і має ряд конкурентних переваг. Таким чином поняття «конкурентні переваги підприємства» є ширшим за поняття «конкурентні переваги продукції»

Шершньова З. Є. [4, с. 64] та Клименко С. М., Омеляненко Т. В., Барабась Д. О. [3, с. 135] ототожнюють поняття «ключові фактори успіху» та «конкурентні переваги». Ключові фактори успіху – це характерний для певної галузі перелік чинників, що приносять їй переваги перед іншими галузями (у боротьбі за інвестиції за рахунок більшої прибутковості або швидкості обороту капіталу), а також одним підприємствам галузі над іншими. Ці фактори не є постійними, вони змінюються залежно від: особливостей галузей; сегментів ринку, що обслуговуються, а також часу та етапу «життєвого циклу» галузі та підприємства.

Нами підтримується інший підхід, у відповідності до якого визнається існування причинно-наслідкових зв'язків між даними термінами: ключові ринкові фактори успіху та ключові активи і компетенції є основою (джерелом) формування конкурентних переваг.

Окремі дослідники визначають конкурентну перевагу як порівняльну перевагу фірми по відношенню до інших фірм даної галузі. Грант Р. конкретизує, що така перевага полягає у досягненні або наявності потенціалу досягнення більш високого рівня прибутковості. За даним підходом конкурентна перевага фірми ототожнюється з її конкурентоспроможністю. Проте конкурентоспроможність є наслідком не однієї конкурентної переваги, а їх комплексу. Між цими поняттями є причинно-наслідковий зв'язок, який, однак, виключає можливість їх повного ототожнення [2].

Підбиваючи підсумки вище зазначеної думки ми вважаємо, що ототожнення таких понять як «конкурентоспроможність» та «конкурентні переваги» не забезпечує чіткого, а іноді правильного уявлення про економічну категорію «конкурентні переваги». За своєю сутністю поняття «конкурентоспроможність» більш ширше за поняття «конкурентні переваги». Точніше кажучи конкурентні переваги забезпечують конкурентоспроможність підприємства.

З точки зору стратегічного управління конкурентні переваги – стан фірми на ринку, котрий дозволяє їй побороти сили конкуренції та залучити споживачів. Основою конкурентних переваг є унікальні активи підприємства чи особлива

компетентність у сферах діяльності, важливих для певного бізнесу. Конкурентні переваги дозволяють підприємству мати рентабельність вище середнього для фірми у певній галузі чи сегменту ринку та завоювати міцні позиції на ринку.

Конкурентна перевага може бути зовнішньою і внутрішньою. Зовнішня базується на відмітних якостях товару, які утворюють цінність для покупця, внутрішня – на перевазі фірми щодо менших витрат виробництва.

Дане бачення щодо сутності поняття «конкурентні переваги» є найбільш прийнятним, адже передбачає врахування як зовнішніх, так і внутрішніх переваг. Суттєвою відмінністю даної концепції є визначення конкурентних переваг фірми на основі наявних у неї видів ресурсів.



Рис. 1. Співвідношення та взаємозв'язок між основними складовими понятійно-категоріального апарату конкурентного позиціонування підприємств

Узагальнюючи існуючі в літературі дефініції терміну «конкурентна перевага», потрібно відзначити, що багатьма сучасними авторами вона

тракується як відмітна риса підприємства по відношенню до конкурентів, що виникає у будь-якій із сфер (кількох сферах) його діяльності, проявляється в продукції підприємства, створює цінність для споживачів та може бути досягнута за умови використання підприємством ключових факторів успіху.

Унікальні ресурси підприємства, які формують стабільні конкурентні переваги, та постійний пошук нових конкурентних переваг виступають основою сильних та стабільних (міцних) конкурентних позицій підприємства.

Факторами конкурентної переваги виступають ключові фактори успіху. Конкурентні позиції підприємства, конкурентні переваги та ключові фактори успіху об'єднані причинно-наслідковими зв'язками (рис. 1).

Таким чином, конкурентні переваги – це відмітні риси підприємства по відношенню до конкурентів, що виникають у сферах його діяльності, які неможливо (важко) скопіювати конкурентами, проявляються в продукції підприємства, створюють цінність для споживачів та можуть бути досягнуті за умови використання підприємством ключових факторів успіху. А довгостроковий успіх підприємства забезпечується комплексом його дій, спрямованих на формування системи унікальних видів діяльності та завоювання міцних конкурентних позицій у них шляхом використання ключових факторів успіху і досягнення стійких конкурентних переваг.

Література:

1. Виханский О.С. Стратегическое управление: [учебник] / О.С. Виханский. – М.: Экономистъ, 2003. – 296 с.
2. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. 5-е изд. / Грант Р.М.; пер. с англ. В.Н. Фунтова. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
3. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: [навч. посіб]. / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко, А.В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
4. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: [навч. посіб.] / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.

Ратушняк Дмитро Володимирович,

магістр

Херсонського національного технічного університету;

Соколова Оксана Валентинівна,

кандидат технічних наук,

доцент кафедри економічної кібернетики та управління проектами

Херсонського національного технічного університету

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах сучасних ринкових відносин комерційне підприємство є основною ланкою всієї економіки, оскільки саме на цьому рівні створюється потрібна суспільству продукція, виявляються необхідні послуги.

В умовах високого рівня конкуренції та безперервних економічних змін інновації стають основним чинником, що сприяє динамічному розвитку і підвищенню результативності функціонування як окремих ринкових суб'єктів господарювання, так і економічної системи загалом.

Запровадження ефективних інноваційних технологій дає змогу, з одного боку, підприємству отримати конкурентні переваги: покращити конкурентну ситуацію на ринку свого продукту та фінансовий стан, якісно підвищити виробничий потенціал та потенціал персоналу тощо, а з іншого – потребує значного часу та ресурсів.

Актуальними є завдання розробки для промислових підприємств ефективних інноваційних проектів, створення механізму ефективної реалізації стратегії нововведень, формування інфраструктури підтримки науково-технічної діяльності, раціональне використання науково-технічного потенціалу підприємства [1; 2].

Необхідність інновацій обґрунтовується багатьма чинниками, головними серед яких є:

- необхідність реструктуризації й перепрофілювання підприємств згідно вимог ринку;
- застарілий парк машин і технологічного устаткування, невідповідність технології виробництва сучасним вимогам та умовам;
- досить часті і різкі зміни попиту на товар;
- напружене конкурентне середовище.

Інноваційна діяльність може бути пов'язана з реалізацією інноваційного проекту, яким передбачається розробка, виробництво і реалізація інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції. Тобто інноваційний проект – комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції.

Новини формують ринок новин (новацій), інвестиції – ринок капіталу (інвестицій), нововведення (інновації) – ринок чистої конкуренції нововведень. Ці три основні компоненти й утворюють сферу інноваційної діяльності (рис. 1).

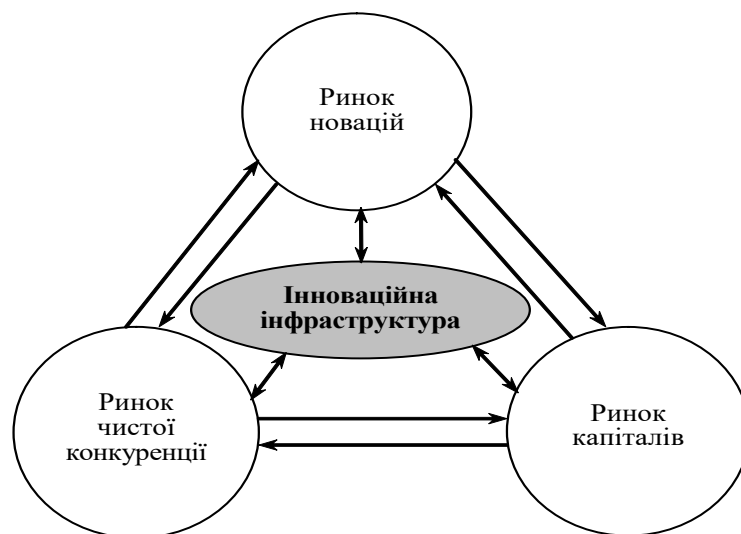


Рис. 1. Сфера інноваційної діяльності підприємства

За своїм характером життєвий цикл інновації відповідає типовому життєвому циклу товару і проходить етапи розроблення, просування на ринок, зростання, зрілості й занепаду, що характеризуються різним співвідношенням витрат, пов'язаних з розробленням та виведення новинки на ринок, і доходів від її продажу (рис. 2).

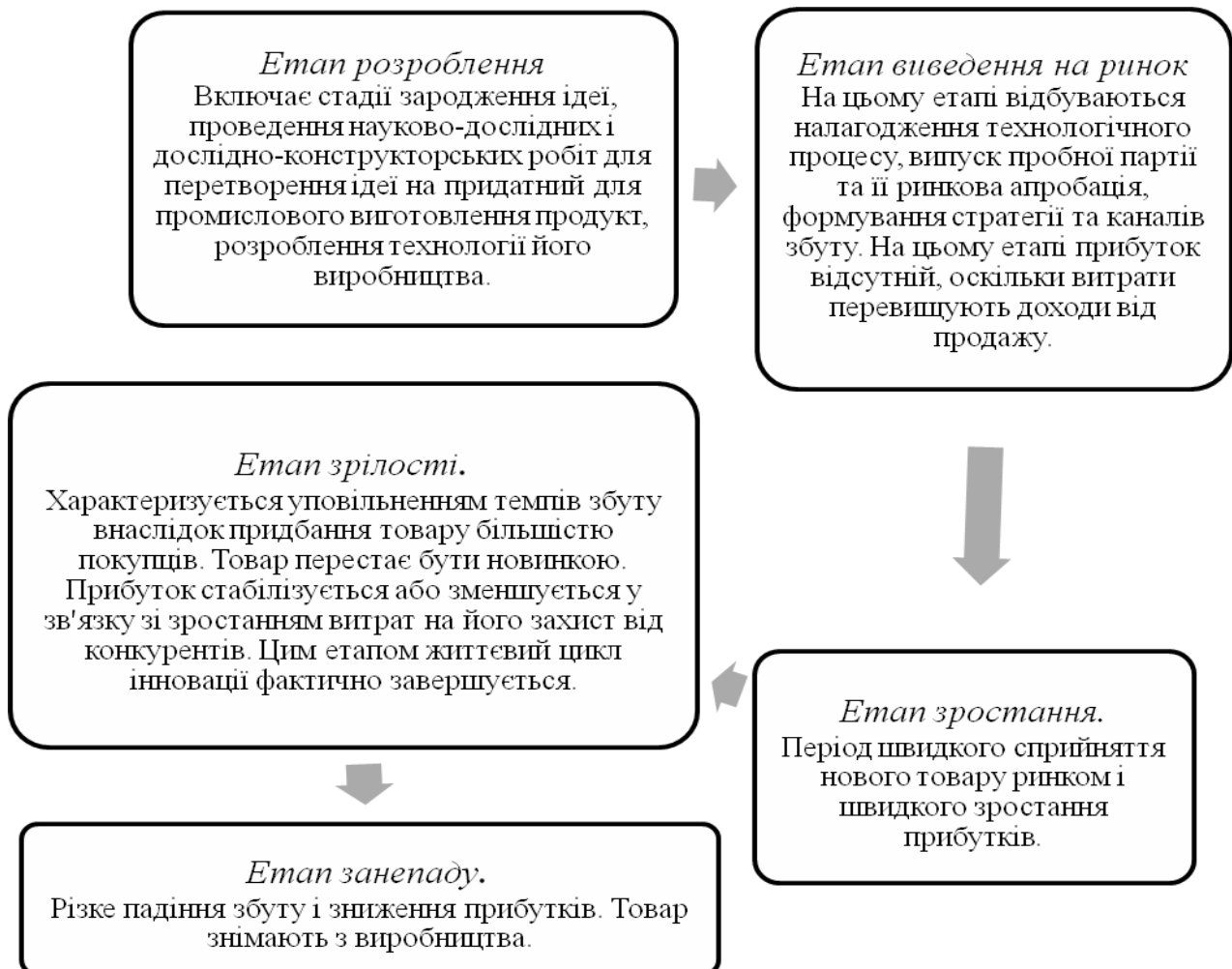


Рис. 2. Етапи життєвого циклу інновацій

Фінансування інноваційної діяльності:

У наш час основними джерелами коштів, що використовують для фінансування інноваційної діяльності, є:

- бюджетні асигнування, що виділяються на державному і регіональному рівнях;
- кошти спеціальних позабюджетних фондів фінансування НДДКР, що утворюються інноваційними підприємствами, регіональними органами управління;
- власні кошти підприємств (промислові інвестиції з прибутку й у складі витрат виробництва);
- фінансові ресурси різноманітних типів комерційних структур (інвестиційних компаній, комерційних банків, страхових товариств, ФПГ тощо);
- кредитні ресурси спеціально уповноважених урядом інвестиційних банків;

- конверсійні кредити для інноваційних підприємств оборонного комплексу; іноземні інвестиції промислових і комерційних фірм і компаній;
- кошти національних і закордонних фондів;
- приватні накопичення фізичних осіб [3; 4].

Порядок фінансування інноваційних проектів у кожному конкретному випадку має свою специфіку і безпосередньо пов'язаний із характером упровадження інновацій.

У сучасній теорії та практиці інноваційного менеджменту дотепер не існує єдиної концепції оцінки ефективності інновацій. Причина – у принциповій відмінності інноваційних проектів від інвестиційних, для яких розроблена єдина загальноприйнята система оцінки на основі прибутковості.

По-перше, прибутковість багатьох інновацій має відстрочений стратегічний характер. Наприклад, управлінські інновації, такі як зміна організаційної структури компанії, поглинання і злиття, упровадження нових методів управління персоналом, перехід на нові системи управління якістю тощо, дають свої плоди у великому тимчасовому розриві стосовно періоду вкладення коштів. Прибутковість маркетингових інновацій – вихід на нові ринки, зміна стратегії просування – є досить непередбаченою і часто підлягає оцінці лише в контекст і підвищення загальної конкурентоспроможності компанії.

По-друге, інноваційна діяльність здійснюється в умовах невизначеності і підвищеного ризику, тому що процес розробки і реалізації проекту є досить тривалим, а зовнішнє середовище змінюється дуже швидко. Тому фахівцям складно передбачити й оцінити на початковому етапі кінцевий результат нововведення.

Про ефективність реалізації інновацій свідчать не лише економічні результати. Інновації можуть змінювати й умови праці, зменшувати потребу в поновлюваних ресурсах, створювати можливість виконання тих робіт, які досі були поза межами людських чи технічних можливостей, формувати нові напрями науково-технічного розвитку тощо.

Загальним принципом оцінювання ефективності інноваційної діяльності є порівняння ефекту (результату) від застосування нововведень і витрат на їх розроблення, виробництво та споживання. Ефект від застосування нововведень може характеризувати показник прибутку, який, з одного боку, може складатися з економії від зниження собівартості, а з другого боку – від підвищення ціни, унаслідок нової якості інноваційної продукції.

Ефект від застосування нововведень на рівні конкретного підприємства завжди буде вимірятися економічними показниками, зокрема, обсягом збільшення прибутку, отриманого шляхом економії від зниження собівартості і збільшення виторгу від зростання обсягу реалізації інноваційної продукції завдяки її новій якості.

Кількісну оцінку інноваційних проектів здійснити дуже складно. Найбільші труднощі полягають у тому, що інноваційний підрозділ найчастіше проводить дослідження, які неможливо безпосередньо пов'язати з ринковим попитом і прогнозом прибутку. Більшість – це участь у програмах, спрямованих на вдосконалення існуючих процесів або продукції.

Потрібно оцінити всі результати проекту і встановити, чи перевищують вигоди затрати на його здійснення. Основні способи оцінювання та аналізу: експертний, аналогій, структурних еволюційних порівнянь [5].

Література:

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. М.: Сирин, 2008.
2. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. – СПб.: Питер, 2001.
3. Богатин Ю.Б., Лива и др. И.А. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций. – М.: Финансы, 1999.
4. Василенко В.О., Шматько В.Г. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. – Вид. 3-є, вип. та доп. – К.: Центр навч. літ., 2005.
5. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування. К.: Каравелла, 2007.

Соколюк Сергій Юрійович,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

факультету економіки і підприємництва

Уманського національного університету садівництва

КЛАСИФІКАЦІЯ СТРАТЕГІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У ринковій економіці для забезпечення ефективної діяльності сучасним підприємствам будь-якої організаційно-правової форми та галузевої приналежності, що функціонують у складному соціально-економічному середовищі, слід постійно створювати і впроваджувати різноманітні інновації. Вони зумовлюються економічною необхідністю суб'єкта господарювання, оскільки підтримка належного рівня конкурентоспроможності в сучасних умовах неможлива без інвестицій у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи щодо розробки і освоєння нових технологій, випуску нової продукції, а також розвитку та розширення каналів її збуту, підтримки позитивного іміджу підприємства тощо. Крім того, в умовах обмеження ресурсів для відшкодування витрат, які постійно зростають, перед підприємствами постають питання пошуку різноманітних шляхів і можливостей збільшення обсягів виробництва та продажу продукції, а, відповідно, і зростання прибутку. Найефективнішим засобом досягнення поставлених завдань є інновації. Конкуренція на їх основі викликає потребу розробки інноваційної стратегії, яка стосується всіх підсистем підприємства і зводиться до певного стратегічного набору (портфеля) інноваційного змісту.

Отже, одним із головних шляхів покращення стану підприємств будь-якої галузі виробництва є розробка стратегії їх інноваційного розвитку, тобто комплексу дій і методів управління інноваційною діяльністю суб'єктів підприємництва, що забезпечують їх конкурентні переваги на інноваційній основі.

Розглядаючи існуючі класифікації стратегій інноваційного розвитку, слід зазначити, що єдиної думки щодо їх типології немає, проте досить часто

пов'язують з відомими стратегіями підприємства, а саме: загальною, конкурентною, функціональною і товарною.

Різноманітність видів стратегій інноваційного розвитку підприємств в більшості базуються на представленій науковій концепції економіста К. Фрідмана, який визначив наступні типи інноваційних стратегій суб'єктів підприємництва – наступальний, захисний, імітаційний, залежний, традиційний, «за нагодою» [1].

Підтримуючи попередню класифікацію В. І. Ландик виділяє наступні види стратегій інноваційного розвитку за ситуативним характером [2, с. 29]: традиційну, опортуністичну, імітаційну, захисну, залежну, наступальну. Досліджуючи інноваційні стратегії розвитку торговельних підприємств К. Б. Харук, вважає за необхідне додати до переліку оборонний тип стратегії [3].

М. Портер визначив два типи конкурентних інноваційних стратегій підприємств, які мають в основі активний наступ та оборону, та, в свою чергу, поділяються на окремі види. Так, наступальна стратегія може бути активною (стратегія лідера) та помірною (прямування за лідером), а до оборонних стратегій належать імітаційна, захисту, оперативного реагування, очікування [4, с. 47].

Інноваційні стратегії підприємства В. І. Захарченко поділив на чотири комплексні групи [5, с. 93]:

- 1) продуктові (портфельні, скеровані на створення і реалізацію нових виробів, технологій і послуг);
- 2) функціональні (науково-технічні, виробничі, маркетингові, сервісні);
- 3) ресурсні (фінансові, трудові, інформаційні, матеріально-технічні);
- 4) організаційно-управлінські (технології, структури, методи управління).

А. В. Гриньовим запропоновано виокремлювати стратегії інноваційного розвитку за наступними класифікаційними ознаками [6]:

1. За рівнем ієрархії існують ділова, корпоративна, функціональна і операційна стратегії.
2. За терміном реалізації виділяють коротко-, середньо- та довгострокову.
3. За напрямом розвитку підприємства розрізняють стратегії інноваційного розвитку інтенсивного, диверсифікаційного та інтеграційного типу.
4. За конкурентною боротьбою виділяють інноваційну стратегію лідера, послідовника, претендента, новачка.
5. За цілями діяльності існують стратегії спеціалізації, реструктуризації, концентрації, диверсифікації.
6. За стадією життєвого циклу підприємства розрізняють стратегії на стадіях зростання, стабілізації, скорочення.
7. За галузевою орієнтацією виокремлюють стратегії інноваційного розвитку на міжнародних ринках, у розроблених та нових галузях, у галузях на стадіях зрілості, стагнації чи спаду.

Грунтуючись на маркетинговому підході та орієнтуючись на вимоги споживачів М. Додгсон, Д. Ганн, А. Салтер виділяють проактивний, активний (наступальний), реактивний та пасивний (захисний) типи стратегій інноваційного розвитку підприємств [7].

Слід зазначити, що обґрунтовано обрана та відповідно змістовно наповнена інноваційна стратегія є запорукою довготривалого успішного розвитку

підприємства і засобом забезпечення його конкурентоспроможності. Цьому має слугувати чітка типологізація та детальна декомпозиція стратегій інноваційного розвитку суб'єктів підприємництва за різними їх елементами, які визначають місце у складі стратегічного набору підприємств.

Стратегія інноваційного розвитку підприємств як ефективний засіб його управління дає змогу господарюючому суб'єкту враховувати зміни в оточуючому середовищі, сприяє генеруванню змін, оптимізуванню управління ними в межах підприємства задля покращення його фінансово-економічного стану. Інноваційна стратегія покликана забезпечити отримання найбільшого ефекту від наявного потенціалу (інноваційного потенціалу) підприємств [8]. Тому, насамперед, така стратегія повинна бути орієнтована на освоєння базових інновацій, які дозволять перейти до нових товаропродуктових і технологічних структур виробництва. В сучасних умовах глобальної конкуренції перехід підприємств будь-якої організаційно-правової форми та галузі виробництва на інноваційну модель розвитку є досить важливим, адже головними цілями реалізації стратегії інноваційного розвитку є підвищення конкурентоспроможності продукції аграрно-промислового виробництва, покращення результативних показників діяльності таких підприємств та зростання вартості їх бізнесу, забезпечення продовольчої безпеки країни, збільшення експорту агропродукції.

Література:

1. Fridmen K. The Economics of industrial innovation; 2nd edn. Frances Pinter, London, 1982. – P. 38.
2. Ландик В.И. Инновационная стратегия предприятия: проблемы и опыт их решения / В.И. Ландик. – К. : Наук. думка, 2003. – 364 с.
3. Харук К.Б. Інноваційні стратегії розвитку торговельних підприємств / К.Б. Харук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2009. – № 640. – С. 423-424.
4. Портер М. Конкуренция / М. Портер; [пер. с англ.] – М.: ИД «Вільямс», 2001. – 495 с.
5. Гриньов А.В. Самоорганізація в процесі управління інноваційним розвитком підприємства / А.В. Гриньов // Збірник наукових статей «Управління розвитком». – 2003. – № 1. – С. 10-21.
6. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навч. посіб. / В.І. Захарченко. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
7. Dodgson M., Gann D., Salter A. The Management of Technological Innovation: Strategy and Practice: 2nd edn. Oxford University Press. Oxford, 2008. – P. 72.
8. Громика Р. Стратегії інноваційного розвитку підприємства / Р. Громика, П. Кошарна // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2014. – Вип. 36(3). – С. 111-116.

НАПРЯМ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Ilchenko Svitlana Vitaliivna,

*Doctor of Economic Sciences, Senior Research Officer, Lieder Research Officer,
Institute of Market Problems and Economic & Ecological Research NAS of Ukraine;*

Karpenko Herman Yrievich,

*Junior researcher,
Institute of Market Problems and Economic & Ecological Research NAS of Ukraine*

TRANSPORT INFRASTRUCTURE AS A PRIORITY OF REGIONAL DEVELOPMENT

Interconnection between transport and spatial distribution of business activity is carried out at different levels. At the macroeconomic level, efforts focus on the structure and type of economic activity in an individual country, region or city, depending on the availability and technical condition of the transport system serving it. Microeconomic means the way that agents decide to place their activities [1]. The concept of «spatial» indicates that the analysis is produced at all its levels – from global (continental, national, regional) to local, and each of them has its own specific transport aspects, which requires different mechanisms and ways of taking them into account in valuation models impact of transport on economic development. At the same time, the territorial concentration of the transport infrastructure (often with a significant time lag) corresponds to the concentration of production and the population, reflecting (to a certain extent and determining) the overall «picture» of the economy.

For the economic research of territorial-network influence for each type of transport to locate the factors of production and development of the regions, economists of different countries have developed and tested a certain number of approaches, including and economic-mathematical. These models are conditionally grouped into three large blocks – interregional, regional and inter-branch, each of which in turn represents a complex of proposed options.

As a long-term forecast of the country's spatial development in the world, a model developed at the Polytechnic University of Milan. The program simulates the growth of national and regional GDP, the population and the level of migration based on the assumption of macroeconomic trends such as investment, security, exchange rate and inflation, social spending, energy prices and migration policy, and institutional changes, agricultural potential and transport infrastructure. The region's accessibility is interpreted as an economic potential, that is, the difference in per capita income compared to other regions is divided by the distance to them [2; 3].

Based on the spatial model of «input-output» and using the function of random utility, it is possible to simulate the location of production and consumption at the regional level, taking into account the cost of production and transport costs, thus generating flows of goods and services, which in turn are transformed into freight and

passenger transportation. This approach has been successful in projects of different levels in Spain, the United States, Venezuela and most recently in Chile.

As another group of models, it is possible to propose models that include economies of scale and imperfect (monopolistic) competition. Differences with the «cost-release» model are negligible, since the latter also determines the overall equilibrium between transport and deployment and works using software. It should be noted that the model for each region assumes the condition of Dixit-Stiglitz's (1977) imperfect (monopolistic) competition of commodity markets and perfect competition for local commodity markets and production factors. In them, the price and volume of goods depend on the time of delivery of goods and transportation costs.

Thus, all the models considered have much in common, they all take into account the production factor as transport as the most important in the development of the regional economy. At the same time, in each of the models, some omissions are obvious, the underreceipt of which as a result does not give an opportunity to obtain an adequate result. For example, the expression of the region's accessibility only through the kilometers of roads in the region or through the time of cargo transportation, which leads to an underestimation of the impact of changing the quality of the transport network. Or the assumption that the labor resources of the region are permanent, the absence of the fact of demographic changes and interregional migration in the regional labor market. Nevertheless, if necessary, the described models can be adjusted both at the entrance and during the study.

In any case, the features of transport in them are taken into account in different ways:

- when choosing a mode of transport and for routing, depending on the supply of transport, in other words on the quality of the infrastructure and the volume of the transport stream;
- when determining the amount of traffic that depends on transport costs between regions;
- the dependence of interregional trade on the territorial location of one region relative to another, the nature of the transported goods, the prices of goods in each region and the transport costs of the carried goods;
- the impact of transport costs on the change in the coefficients in the «input-output» matrix and on the formation of its share in the added value of each commodity;
- the definition of population migration between regions through income per capita, employment level and distance (in the form of transportation costs);
- the dependence of the investment of the region and individual sectors on the change (or expected change) in the level of production in each region, which in turn depends on the expected changes in transport or in the access level.

Amano and Fujita [11] proposed their own version of modeling transport processes and determining their role in the spatial development of regions. In 1970. Their model was successfully used in Japan to assess the economic effect of building a bridge between the islands of Hokkaido and Shikoku. One of the latest developments, applied in 2002, is a model that uses tools to assess and plan urban areas, transport networks and the environment, the interaction of strategies in markets, including

dynamic instability, through analysis and planning mechanisms. The functioning of markets and used state strategies are represented through a polynomial logical function using the maximum possible spatial disaggregation of the system, taking into account the spatiotemporal dynamics with a duration of a year. To perform the calculations, the necessary data are entered in relation to households, businesses, environmental restrictions, estimated development costs. The mobility factor is also used, which is introduced into location models and, on its part, affects the cost of land and territorial development decisions, calculated in a multi-digit logical model. The equilibrium point between the first and second models is determined: in each digit. The locational model represents the demand structure, the results obtained are introduced into the next model, which determines the transportation costs and transportation time; then on their basis an index is determined, which in the next stage is invested back into the location model. Along with the above, defining and simulating quantitative approaches, it is proposed to use formalized models that allow estimating the results of the improvement of the transport system quantitatively:

$$A_i = \sum_j E_j \exp(-\mu c_{ij}), \quad (1)$$

where

A_i – accessibility of region i ;

E_j – weight of region j (GRP, population, including employment level);

C_{ij} – transport costs or time for delivery of goods from i to j .

The relative importance of the results of these changes can be determined using the formula:

$$\Delta q_i = \Delta \left(\frac{A_i E_i}{\sum_j A_j E_j} \right) \quad (2)$$

Changes in the region i can be determined using:

$$\Delta E_i = \sigma E_i \Delta q_i, \quad (3)$$

where σ – The sensitivity parameter, calculated on the basis of previous studies.

These models can be used as one of the approaches for assessing the socio-economic and spatial-network impact of the components of the transport system on the quality of life of the population of the country. Similar methods were used to assess the economic result of the construction of the Eurotunnel under the English Channel, which, unfortunately, does not yet economically justify itself, the British programs for the development of the road network, the integrated assessment of the impact of the program for the development of high-speed highways in the Trans-European transport network and many others.

Calculations carried out for all the models presented emphasize the greater or lesser degree of polarization of regions and their infrastructure, respectively, the maximum benefit is derived by regions that are most provided with infrastructure not only quantitatively but also qualitatively. The question is about reducing the pronounced degree of polarization, since this situation leads to the stratification of society – social, economic, cultural. However, the results of simulations only ascertain and interpret the results obtained, but do not solve automatically assigned tasks. Moreover, not always objective data obtained as a result of calculations justify

themselves, and the implemented projects become economically, environmentally and socially beneficial.

References:

1. Butyrskaya I.V. (2006) Infrastrukturne zabezpechennya rehional'noho rozvytku : problemy ta shlyakhy yikh vyrishennya [Infrastructure provision of regional development: problems and ways of their solution] Chernivtsi: Books – XXI [in Ukrainian].
2. Iksarova N.O. (2010) Transportna infrastruktura yak komponent ekonomichnoyi bezpeky Ukrainy [Transport infrastructure as a component of Ukraine's economic security] Ekonomicheskoye prostranstvo – Economic space 36, 55-61 [in Ukrainian].
3. Krugman P. (2005) Prostranstvo: posledniy rubezh [Space: The Last Frontier] Prostranstvennaya ekonomika – Spatial Economics 3, 121-126 [in Ukrainian].
4. Fujita M. Structural stability and evolution of urban systems / M. Fujita, T. Mori // Regional Science and Urban Economics. – С. 397.

Приходченко Тетяна Анатоліївна,
*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри регіоналістики і туризму
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

НАСЛІДКИ ДЕЗІНТЕГРАЦІЇ ДОНЕЦЬКОЇ ТА ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТЕЙ

Дезінтеграція господарського простору в межах Донецької і Луганської областей призводить до втрати економічного потенціалу Донбасу. Так, сьогодні Україна контролює 70 % території обох областей. На іншій, непідконтрольній території площею 15,8 тис. км² до бойових дій проживало понад 3,8 млн. осіб, а нині – чуть більше 2 млн. Зокрема, територія «ДНР» має площу 7,5 тис. км² (28 % Донецької області), на яких перед початком активних бойових дій проживало близько 2,3 млн. осіб (53 % області), зараз – до 1,5 млн. Територія «ЛНР» становлять 8,3 тис. км² (31 % території Луганської області), на якій проживало понад 1,5 млн. мешканців (68 % Луганської області) і менше 1 млн. нині. Збитки від руйнування оцінюються в мільярди гривень: на Донеччині знищено 396 компаній, на Луганщині – близько 200 [1]. Існують значні проблеми у розвитку Донецької та Луганської областей, вони втратили колишні позиції лідерів промислового розвитку. Про те, що наслідки воєнних дій змінили тенденції соціально-економічного розвитку регіонів Донецької та Луганської областей, можна судити як з аналізу показників розвитку цих регіонів у 2014-2017 рр., так і з послаблення або припинення коопераційних зв'язків між підприємствами, що знаходяться на підконтрольній і на непідконтрольній територіях.

На сьогодні на території Донецької та Луганської областей маємо руйнування цілісного колись господарського комплексу, що проявляється у порушенні зв'язків між підприємствами підконтрольної та непідконтрольної території і має наступні аспекти.

1. На непідконтрольній території залишилась значна кількість підприємств, активи яких можна вважати втраченими для України, оскільки ці підприємства припинили поставки антрацитного вугілля на підконтрольну територію України.

На непідконтрольних територіях зараз виробляють 1,6 % ВВП (за прогнозами, 39 млрд. грн. у поточному 2017 р.). У Луганській області на підконтрольній українській владі території залишилась незначна частка таких галузей, як вугільна промисловість, виробництво будівельних матеріалів, харчова та легка промисловість [2]. За даними Державної служби статистики України, станом на 1 листопада 2016 р. кількість активних промислових підприємств склала 723, з них: 49 – підприємства добувної промисловості, 597 – переробної промисловості. Загалом, за даними Міненерговугілля, на непідконтрольній території Донецької та Луганської областей знаходиться 85 шахт всіх форм власності, що становить 57 % від їх загальної кількості по Україні. З них на 60 шахтах видобувалося енергетичне вугілля, у тому числі майже 100 % антрациту.

Підприємства, що опинилися на непідконтрольній території, мали міцні виробничі зв'язки з підприємствами на території України, з підприємствами РФ вони поки що не встановили повномасштабних зв'язків, а започаткування кооперації з підприємствами інших держав є проблематичним. Тому нині можна спостерігати тенденцію до все більшої дезінтеграції господарства Донецької і Луганської областей. У фінансовій сфері це проявляється у тому, що на непідконтрольній території розташовані підприємства, які були експортерами і не сплачували ПДВ (або ж отримували відшкодування по ПДВ). Такі підприємства сплачували податок на прибуток, плату за землю, ПДФО, внески до Пенсійного фонду. І якщо податок на прибуток сплачувався залежно від наявності цього прибутку, то плата за землю та внески до Пенсійного фонду сплачувалися постійно і тому припинення їх надходження означає суттєву втрату доходів Державного і місцевих бюджетів всієї Донецької і всієї Луганської областей.

2. Проблема руйнування зв'язків між підприємствами є не лише проблемою галузей Донецької та Луганської областей, а й усіх галузей і регіонів України.

Внаслідок руйнування зв'язків між підприємствами на території України та непідконтрольній діяльності важливих та іноді унікальних для виробничої сфери підприємств виникає загроза позбавлення України продукції, яка не має аналогів на контрольованій території. Варто наголосити на руйнуванні виробничих ланцюгів та невизначеному майбутньому зареєстрованих в Україні груп, що нині вже позбавлені частини активів. Зокрема, холдинг «ДТЕК» заявив про втрату контролю над шахтою «Комсомолець Донбасу», «Моспинським УПП», «ПЕС-Енерговугілля», «Востокенерго», «Донецькобленерго», «Техремпоставкою», «Свердловантрацитом», «Ровенькиантрацитом», «Електроналадкою», «ДТЕК Сервісом». Через відсутність залізорудної сировини зупинив роботу ДМЗ, який входить у групу «Донецьксталь». Повністю припинили свою виробничу діяльність Алчевський металургійний комбінат, Алчевський коксохімічний завод і ПАТ «Екоенергія», що були ключовими виробничими активами групи «Індустріальний Союз Донбасу». Холдинг «Метінвест» припинив роботу Єнакіївського металургійного заводу, «Краснодонвугілля» і йдеться навіть про

зупинку Авдіївського коксохіму, який споживає електроенергію Зуївської ТЕС, що знаходиться на непідконтрольній території. Це може призвести до дефіциту коксу і загрожує закриттям Дніпровського і Маріупольського металургійного комбінатів. Остаточо втрачено Харцизький трубний завод, виробничі потужності якого дозволяють випускати до 1,6 млн. т. труб на рік, а його продукція використовується при будівництві газопроводів, і «Комсомольське рудоуправління», яке виробляє 40 % всіх флюсових вапняків у країні. При цьому ситуація на металургійному ринку буде ускладнюватися з кожним днем і звідси виникнуть усі супутні проблеми – за оцінками, скорочення загрожує 45 тис. працівникам галузі, з яких 20 працюють саме на непідконтрольній території.

За оцінками Укрметалургпрому, до непрямих втрат слід віднести зниження обсягу залізничних перевезень на 7 млн. тон за рік, що приблизно дорівнює 8 млн. грн. втрат і зниження перевалки металопродукції в портах України мінімум на 3,5 млн. тон. Відсутність постачальників всередині країни веде до зростання потреби у виході на зовнішні ринки, що веде до значного подорожчання продукції. Тим самим можуть бути послаблені виробничі та коопераційні зв'язки між підприємствами всередині країни, що також є чинником дезінтеграції господарського простору в межах все всієї країни. Вища ціна на закупівлю сировини на напівфабрикати призведе до підвищення ціни на металургійну продукцію як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, що може вплинути на її конкурентоспроможність.

3. Існують значні складності у формуванні нових виробничих зв'язків для підприємств. Пошук необхідної сировини для підприємств може бути тривалим, що вплине на роботу підприємств, особливо з безперервним робочим циклом.

Підприємства на території Донбасу завжди мали тісні коопераційні зв'язки з підприємствами з РФ. Вони послабились у I півріччі 2016 р. – обсяг експорту в РФ зменшився на 34,6 % порівняно із I півріччям 2015 року і склав 1527,8 млн. дол. (9,2 % від загального обсягу); частка імпорту з РФ зменшилась на 42,4 % і становила 2137,0 млн. дол. (15,3 %) [2]. Тим не менш, за результатами I півріччя 2017 р., спостерігається збільшення обсягів експорту та імпорту з РФ порівняно із I півріччям 2016 р.: обсяг експорту в РФ зріс на 26,4 % порівняно із I півріччям 2016 р. і склав 1934,5 млн. дол. (9,4 % від загального обсягу), обсяг імпорту з РФ зріс на 41,5 % і склав 2985,4 млн. дол. (13,2 %). [3] Очікуваний перерозподіл пріоритетів для підприємств у сфері зовнішньої торгівлі на користь країн ЄС, ринків Близького Сходу і Азії відбувається повільно внаслідок дії низки чинників – складнощі виходу на ринки ЄС, існування тривалих зв'язків із підприємствами РФ, що важко зруйнувати. РФ так і продовжує знаходитися на другому місці серед країн та їх груп за обсягами експорту та імпорту (після країн ЄС). Є галузі, які майже повністю експортують товари до РФ: зокрема, у 2016 р. 99 % всіх чавунних труб, що експортуються, було продано в РФ, і 97 % всіх експортованих профілів з чорного металу – також до РФ. РФ є лідером за експортом і по групі «метали та вироби з них», аналогічною є і ситуація із імпортом.

Підприємства, що були забрані на непідконтрольній території, перебувають у стані нестабільності, часто простоюють і чекають на допомогу ззовні. Оскільки перспективи надходження допомоги ззовні неясні, підприємства залишаються без

сировини та джерел постачання електроенергії, то варто очікувати на розкрадання основних фондів – будівель, обладнання та устаткування. При подальшій реінтеграції таке становище підприємств стане перешкодою до швидкого відновлення виробничого потенціалу Донецької та Луганської областей, тому вже зараз необхідно вжити заходів щодо упередження руйнування виробництв. Особливого значення питання відновлення зруйнованого господарства набуває у зв'язку з оголошеним у червні 2017 р. започаткуванням процесу реінтеграції нині непідконтрольної території сходу до України. Одним із шляхів реінтеграції територій Донбасу є проведення структурної адаптації старопромислових регіонів України до нових економічних і політичних реалій України. Загалом, відновлення цілісного господарського простору в межах самих Донецької та Луганської областей слід розглядати як необхідну умову реінтеграції нині непідконтрольних територій до всієї України, оскільки встановлення порушених господарських зв'язків на території Донбасу сприятиме стабілізації розвитку як регіонів Донбасу, так і інших регіонів.

Таким чином, воєнні дії на сході України та анексія Криму ще раз посилили необхідність зміцнення міжрегіональної взаємодії за рахунок спільних міжрегіональних проектів (транспортних, екологічних, соціальних, гуманітарних, виробничих та ін.) у здійсненні заходів щодо відбудови зруйнованих територій. Поступово через такі механізми регіональна політика набуватиме нового сенсу – як політика активної участі регіонів у формуванні стратегії власного розвитку.

Фахівці з питань децентралізації та регіональної політики серед завдань регіональної політики на майбутній період слушно наполягають на необхідності запровадження програм, які сприяють формуванню єдиного українського простору вже у 2018 році, визначивши пріоритетами міжрегіональне співробітництво та міжрегіональні проекти, що зміцнюють Україну.

Література:

1. Крамар О. «Спецзона» України. Що ми втрачаємо на Донбасі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Politics/118905>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Моніторинг показників соціально-економічного розвитку Луганської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.loga.gov.ua/oda/about/depart/economy/se_state/monitoring.

Хандога Марія Михайлівна,
аспірант кафедри менеджменту
Запорізького національного технічного університету

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ СТАРОПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ НА ПРИКЛАДІ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

Сучасний розвиток загалом усієї вітчизняної економіки уповільнюється комплексом проблем, характерних для старопромислових регіонів. Наприклад, Запорізький регіон, що належить до групи старопромислових, має відповідні слабкі сторони [1, с. 51]:

- значний рівень техногенного навантаження на навколишнє природне середовище та загострення екологічних проблем;
- висока ресурсоємність енергоємність виробництва та значний ступінь зносу основних фондів;
- низька інноваційна активність, слабе впровадження новітніх технологій та зниження інвестиційної активності у розвиток матеріального виробництва та бізнесу;
- значний рівень експортної орієнтованості індустриального сектору економіки регіону на традиційні ринки.

Остання вищезазначена риса – висока експортоорієнтованість – робить старопромисловий регіон особливо вразливим. Для таких регіонів «подальше зростання можливе або за умови експансії на експортних ринках та підвищення цін на основні види експортної продукції (метал та продукція хімічної промисловості), або в результаті фундаментальних структурних реформ і модернізації основних фондів та управління ресурсами» [2, с. 176].

Логічно, що в сучасних умовах для старопромислових регіонів перспективнішим є другий шлях – структурні трансформації в економіці. Більш того, необхідність структурних перетворень обумовлюється впливовими зовнішніми чинниками – євроінтеграційними зрушеннями. Це, по-перше, запровадження зони вільної торгівлі між Україною та ЄС з 1 січня 2016 року та, по-друге, ініціювання та започаткування Діалогу Україна – ЄС.

Для регіону промислового типу структурні трансформації у промисловості особливо важливі. Стимулювання структурних зрушень у промисловості, що вимагає внесення до порядку денного економічних реформ питання імплементації в Україні політики «нової індустріалізації» визначене Національним інститутом стратегічних досліджень як одне з ключових завдань подальших реформ у промисловому секторі [3, с. 9]. Головними принципами такої політики у сучасному розумінні є підвищення конкурентоспроможності національної економіки на основі розвитку нових та трансформації традиційних галузей з використанням потенціалу високих технологій згідно «Індустрії 4.0».

Індустрія 4.0 вважається синонімом четвертої промислової революції та характеризується злиттям технологій та розмиванням кордонів між фізичними, цифровими та біологічними сферами на основі впровадження «кіберфізичних систем» у виробничі процеси [4, с. 2]. Вперше цей етап еволюції промислового

виробництва започаткований у Німеччині й активно розповсюджується в інших розвинутих країнах. Немає сумніву, що Україна не може залишатися в стороні від цих процесів.

На думку Скіцько В. І., для запровадження тенденцій Індустрії 4.0 в Україні необхідна постійна взаємодія органів державної влади, промислових підприємств, підприємств, які є лідерами у своїй галузі, ІТ-компаній, університетів, наукових інноваційних центрів (технопарків), науково-дослідних центрів тощо, а також підготовка відповідних компетентних фахівців [5, с. 36].

Сильні сторони Запорізького регіону, визначені у Стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року, свідчать про наявність потенціалу для започаткування у регіоні технологій Індустрії 4.0 [1, с. 51-52]:

- потужний індустриальний комплекс;
- наявність значної кількості ділянок під створення індустриальних парків, які відповідають вимогам ЗУ «Про індустриальні парки»;
- значні енергогенеруючі потужності;
- значний науково-освітній потенціал та високий професійно-кваліфікаційний рівень економічно-активного населення;
- налагоджений діалог влади та бізнесу щодо прийняття стратегічних та оперативних управлінських рішень.

Для забезпечення структурних трансформацій в економіці старопромиислового регіону необхідне також стимулювання інвестиційної діяльності та малого і середнього підприємництва. Вирішенню цього питання приділено стратегічну ціль 2 Стратегії регіонального розвитку Запорізької області на період до 2020 року («Запорізький край – інвестиційно приваблива територія з розвинутими індустриальними комплексами та інфраструктурою») з такими оперативними цілями:

- стимулювання залучення інвестицій;
- розвиток малого та середнього підприємництва;
- розвиток внутрішнього туризму.

Крім того, експертами з розвитку бізнесу Проекту «Партнерство для розвитку міст» (ПРОМІС) спільно з обласною державною адміністрацією розроблено Концепцію розвитку малого та середнього підприємництва в Запорізькій області на період до 2022 року. Згідно Концепції, перспективними для діяльності галузями та сферами у середньостроковій перспективі можуть бути такі [6]:

- енергетичний ринок, зокрема, поновлювальні та альтернативні джерела енергії;
- інформаційні технології (ІТ), у т.ч. мобільні додатки;
- агропромисловий сектор, у т.ч. харчова та переробна промисловість;
- туризм та рекреація;
- екологічно дружній бізнес, зокрема, переробка відходів традиційних для області галузей.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що для забезпечення структурних трансформацій в економіці старопромиислового регіону необхідне наступне: зменшення монофункціональності економіки шляхом

розвитку нових та модернізації традиційних галузей, стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва, впровадження новітніх технологій «Індустрії 4.0» та інвестиційної активності у матеріальне виробництво та бізнес.

Література:

1. Стратегія регіонального розвитку Запорізької області на період до 2020 року [Електронний ресурс] / Запорізька обласна державна адміністрація. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/images/article/original/000055/55043/strategia2020.pdf>.

2. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток: наукова доповідь / [Шинкарук Л.В., Бевз І.А., Барановська І.В. та ін.]; за ред. чл.-кор. НАН України Л.В. Шинкарук; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – К., 2015. – 304 с.

3. Щодо пріоритетних напрямів здійснення реформ у промисловості України. Аналітична записка [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/reform_prom-14154.pdf.

4. Окремі аспекти формування національної стратегії забезпечення переходу до високотехнологічного економічного розвитку. Аналітична записка [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/ekonom_rozv-7ed57.pdf.

5. Скіцько В.І. Індустрія 4.0 як промислове виробництво майбутнього / В.І. Скіцько // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 5. – С. 33-40.

6. Концепція розвитку малого та середнього підприємництва в Запорізькій області на період до 2022 року [Електронний ресурс] Запорізька обласна державна адміністрація. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/images/article/original/000065/65839/concept.pdf>.

НАПРЯМ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Федченко Костянтин Анатолійович,
*аспірант кафедри економіки та бізнес-адміністрування
Сумського державного університету*

ПЕРІОДИЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ РЕФОРМУВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Соціально-економічний розвиток територій та зростання добробуту населення напряму залежить від ефективності системи міжбюджетних відносин. На сьогоднішній день в Україні існують проблеми щодо реформування системи міжбюджетних відносин, які потребують нагального вирішення. На нашу думку, вирішення даних проблем необхідно починати з аналізу історичних помилок. Розвиток міжбюджетних відносин в незалежній Україні через історичну призму вивчений недостатньо та майже відсутні фундаментальні праці, що детально розглядали б цю проблематику. Саме тому актуально провести періодизацію процесів реформування міжбюджетних відносин в Україні.

Відповідно до чинного законодавства України, міжбюджетними визначаються відносини між державою, Автономною Республікою Крим та територіальними громадами щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією України та законами України. Метою регулювання міжбюджетних відносин є забезпечення відповідності повноважень на здійснення видатків, закріплених законодавчими актами за бюджетами, та фінансових ресурсів, які мають забезпечувати виконання цих повноважень.

Як правило, вчені пов'язують зародження міжбюджетних відносин на території сучасної України з початком появи перших державних утворень – грецьких міст-держав у Південному Причорномор'ї та Приазов'ї (5 ст. до н.е.). Основу державного бюджету (в його розумінні на той час) становила єдина система ввізного і вивізного мита та різні види податків. Збір їх віддавався на відкуп представникам місцевих органів влади. Усіма грошовими надходженнями до скарбниці займалися спеціальні комісії, які представляли центральну владу і безпосередньо взаємодіяли з місцевими органами влади [1].

Розглядаючи історичний аспект системи міжбюджетних відносин в Україні, Ю. Глущенко [2, с. 179] відмічає, що питання удосконалення міжбюджетних відносин є актуальними починаючи ще з часів Запорізької Січі та до сьогодні. Протягом усього періоду існування Гетьманщини спостерігається зосередження більшості податків та зборів саме в державній казні. Зокрема, до неї належали: податки на торгівельну діяльність, податок з млинів, податки з промислів, митні збори тощо. Тоді як на користь місцевої влади збирали лише податки на

утримання ратуш. Незначним був бюджет України та в післяреформені періоди 1839-1841 та 1847-1848 рр.

Проаналізувавши історію реформування міжбюджетних відносин в незалежній Україні, на нашу думку, можна виокремити чотири періоди. Розглянемо події, що відбувалися на кожному окремому періоді.

Перший період еволюції міжбюджетних відносин в незалежній Україні – це їх первинне формування (1991–1996 рр.). Важливо відмітити, що система міжбюджетних відносин створювалась на основі принципів системи колишнього Радянського Союзу, коли більша частина бюджетних коштів накопичувалася у союзному бюджеті з подальшим перерозподілом на користь місцевих бюджетів.

Відповідно до Закону України від 29 червня 1995 року «Про внесення змін і доповнень до Закону Української РСР «Про бюджетну систему Української РСР» деяких перетворень зазнала система міжбюджетних відносин. Стосовно відносин між бюджетами, не відбулося жодних концептуальних змін. Конституція України, яка була прийнята 28 червня 1996 року, встановила право територіальних громад самостійно затверджувати місцеві бюджети і контролювати їх виконання. Важливо зазначити, що проголошений в цей період принцип самостійності місцевих бюджетів мав лише формальний характер.

Наступним періодом є розбудова міжбюджетних відносин, який відбувався з 1997 по 2001 р. У 1997 році було прийнято Закон «Про місцеве самоврядування», на основі положень ратифікованої роком раніше Європейської хартії. Таким чином, законодавець підкреслює, що місцеві бюджети повинні бути достатніми для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування наданих їм повноважень.

Варто підкреслити, що з прийняттям у 2001 році Бюджетного кодексу України розпочався третій період розвитку міжбюджетних відносин, який продовжився до 2010 року. Принципово було змінено порядок планування доходів і видатків місцевих бюджетів та організацію взаємовідносин між ними. Умовно можна розділити третій період реформування міжбюджетних відносин в незалежній Україні на два етапи. Спочатку змінилися взаємовідносини міністерства фінансів з обласними бюджетами, бюджетом АРК і бюджетами міст Києва та Севастополя, обласних бюджетів – з бюджетами районів та міст обласного значення (перший етап почався в 2001 р.). А потім відбулася зміна міжбюджетних відносин на базовому рівні місцевого самоврядування (другий етап почався з 2005 р.). Більшість науковців вважає, що основними недоліками системи міжбюджетних відносин цього періоду є надмірна централізація коштів у державному бюджеті, тобто регіональні податки вилучаються до державного бюджету, а потім повертаються до регіону у вигляді дотацій та брак розрахункових коштів на виконання органами місцевого самоврядування своїх повноважень.

З метою подолання існуючих проблем, у 2010 році було прийнято новий Бюджетний кодекс України, який змінив систему методів бюджетних відносин, так розпочався четвертий період удосконалення міжбюджетних відносин у контексті досягнення децентралізації (2010 р. – до т. ч.). Можливості місцевого самоврядування до вільного розпорядження коштами обмежувала низка чинників, таких як недосконалий підхід до встановлення розрахункових показ-

ників видаткової потреби при визначенні обсягів трансферту вирівнювання; а доходна автономія місцевих бюджетів була практично відсутньою – здебільшого через вкрай низьку частку місцевих податків.

До основних змін, які відбулися після прийняття у 2014 році нового Закону «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин», можна віднести нову схему горизонтального міжбюджетного вирівнювання, що збільшує автономію місцевих бюджетів у визначенні видаткових пріоритетів; розширення можливостей для місцевих запозичень; можливість добровільного об'єднання громад на внутрішньорайонному рівні та визнання новостворених громад у якості повноцінних учасників системи взаємовідносин з державним бюджетом на рівні з містами й районами. Таким чином, це вирішило низку проблем та наблизило Україну до бюджетної децентралізації.

Варто зазначити, що у 2015 році відбулися зміни, що сприятимуть розвитку системи розподілу міжбюджетних трансфертів в Україні. Незважаючи на процес децентралізації місцевих бюджетів, на перше вересня 2016 року профіцит місцевих бюджетів складає 32 млрд грн., а за 9 місяців 2016 року план надходжень до загального фонду місцевих бюджетів, без урахування трансфертів, виконано майже на 100 % [3, с. 780]. Отже, удосконалення міжбюджетних відносин й надалі є актуальним, вимагає раціональних та дієвих кроків на шляху їхнього реформування та обґрунтування дієвих рекомендацій.

З огляду на викладене раніше, можна дійти висновку, що система міжбюджетних відносин України є одним з основних важелів фінансової політики, фактично визначення пріоритетних шляхів розвитку економіки країни. Зародження міжбюджетних відносин на території сучасної України вчені пов'язують з початком появи перших державних утворень – грецьких міст-держав у Південному Причорномор'ї та Приазов'ї. Проаналізувавши історію реформування міжбюджетних відносин в незалежній Україні, на нашу думку, можна виокремити чотири періоди.

Література:

1. Сунцова О.О. Місцеві фінанси: навчальний посібник для вищої школи / О.О. Сунцова. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 488 с.
2. Глущенко Ю. Розвиток міжбюджетних відносин як основи ресурсного забезпечення розвитку територій / Ю. Глущенко // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2012. – Вип. 4. – С. 178-184.
3. Ливдар М.В. Проблеми та напрями організації міжбюджетних відносин в контексті підтримки соціально-економічного розвитку регіонів / М.В. Ливдар, О.П. Макар, О.М. Чубка // «Молодий вчений». – 2017. – № 3 (43) – С. 780-783.

НАПРЯМ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Каховська Олена Володимирівна,
*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства*

Придніпровської державної академії будівництва та архітектури;

Загустіна Анна Євгенівна,
студентка економічного факультету

Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

ТРУДОВА МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ЯК СКЛАДОВА ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Формування міжнародного ринку праці свідчить про те, що відбувається світова інтеграція не тільки в економічній і технологічній сферах, а й в найбільш складних, таких сферах як соціальна і трудова, що набуває глобального характеру.

Міжнародний ринок праці – це новий якісний розвиток ринку робочої сили в умовах посилення процесів інтернаціоналізації виробництва і роста взаємозв'язку країн. Між країнами виникають транснаціональні потоки переміщення робочої сили, які набувають постійного і систематичного характеру.

Серед основних причин виникнення міжнародної трудової міграції України можна виділити дві найбільш значущі:

1. Економічна ситуація в країні – це основний фактор, який обумовлює значні масштаби міграції українців за кордон. Саме через економічну нестабільність, незабезпеченість робочими місцями, відсутність умов застосування своїх інтелектуальних, творчих здібностей, низькою реальною заробітною платою і постійно напруженою політичною ситуацією в країні щорічно виїжджає понад 900 тис. чол.

2. Матеріальний стан населення та низький рівень життя є головними мотивами для українців, адже заробітна плата за таку ж саму роботу за кордоном перевищує відповідні середньоукраїнські в 2-3 рази.

За оцінками Інституту демографії та соціологічних досліджень НАНУ, загальне число трудових мігрантів з України до світової фінансової кризи 2008 р. оцінювалося в 4,5 млн. чол.; з них 2 млн. чол працювали в Росії, по півмільйона в Італії, Польщі та США, 250 тис.чол в Іспанії, 150 тис. чол. в Чехії і по 75 тис.чол. в Греції і Португалії.

На сьогодні, Польща є лідером по залученню робочої сили з України. Статистика свідчить про те, що з 2014 по 2015 рр. потік мігрантів збільшився в два рази з 373 тис. чол. до 763 тис. чол.

Таким чином, міграція робочої сили має великий вплив як на розвиток економіки країни, зокрема, так і на світові процеси взагалі. Міграція населення має як позитивні, так і негативні наслідки, але негативні наслідки перевищують позитивні.

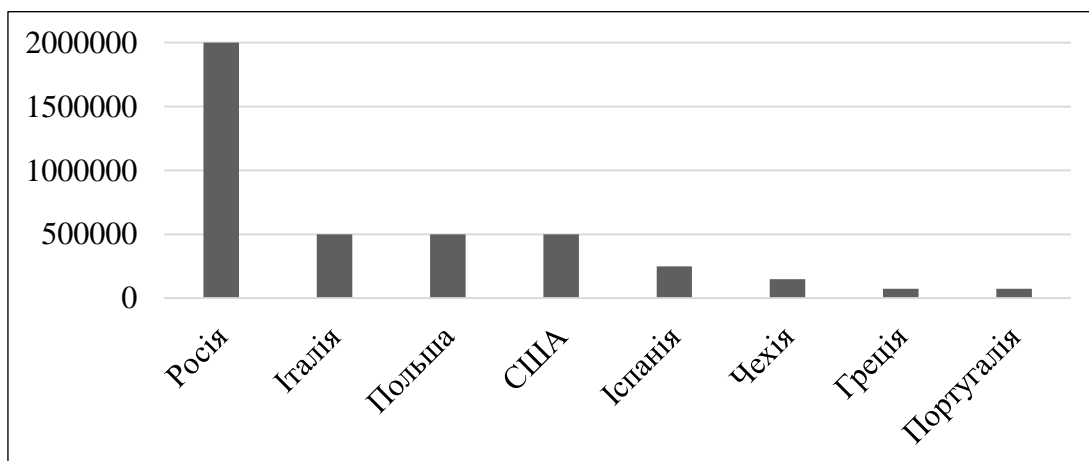


Рис. 1. Кількість мігрантів до світової кризи 2008 р. [1]

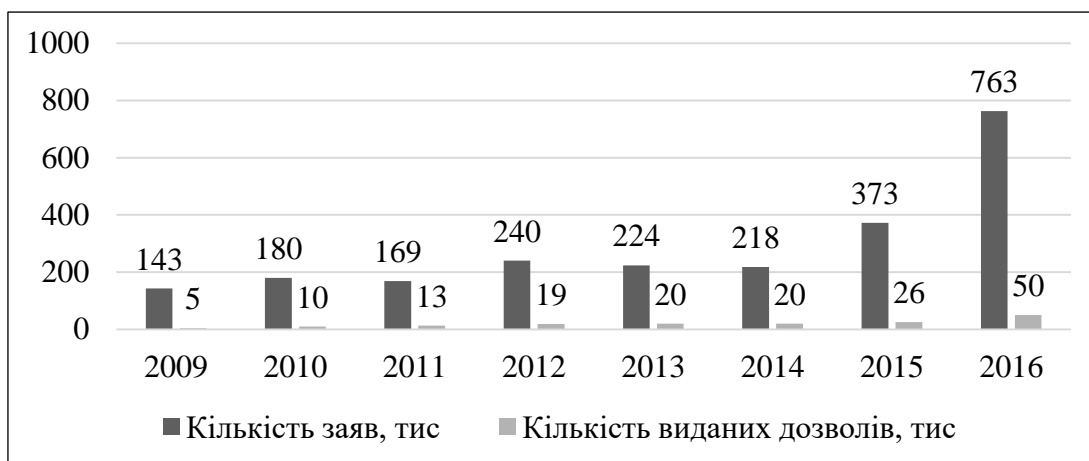


Рис. 2. Потік українських трудових мігрантів до Польщі, 2009-2016 рр. [2]

До негативних наслідків відносяться:

1. Зростання соціальної напруженості серед молоді через розчарування в результатах і належності освіти.
2. Втрата довіри до держави через нездатність забезпечення гідного рівня життя своїх громадян.
3. Проблеми адаптації випускників вузів при виході на ринок праці.
4. Стриманий розвиток нових виробництв через недостатню кількість інвестицій.
5. Подальше падіння рівня вищої освіти через нездатність відповідати сучасним вимогам і стандартам.

Отже, для того щоб підвищити рівень контролю над міграційними процесами державній міграційній політиці необхідно сформулювати принципи комплексності та системності протидії нелегальній міграції. А також розробити методи по формуванню ефективного механізму регулювання міграційних процесів.

Держава повинна бути зацікавлена у збереженні кількості постійного населення України через підвищення рівня життя, збільшення кількості нових робочих місць та стабілізування економічного стану країни.

Література:

1. Україна. Країна трудових мігрантів. – Режим доступу: https://www.2000.ua/v-nomere/forum/mnenie/ukraina--strana-trudovyh-migrantova1-5-a6_1443691227.htm.
2. Шпак Ю. Трудова міграція з України / Ю. Шпак. – Режим доступу: http://ru.golos.ua/politika/trudovaya_migratsiya_iz_ukrainyi_pohisichenie_evropoy_infografika_5896.

Матюк Тетяна Володимирівна,
*доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки
Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова;*

Подирак Каріна Юрївна,
*студентка
Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова*

СУЧАСНИЙ СТАН МОЛОДІЖНОГО БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Дослідження проблеми безробіття в Україні є досить актуальним на сьогоднішній день. Безробіття є центральною соціальною проблемою сучасного суспільства. Тому всі країни світу прикладають багато зусиль для подолання даного явища, але жодній ще не вдалося ліквідувати його повністю.

Безробіття не може бути доцільним ні в економічному, ні в соціальному плані, оскільки його зростання створює велику кількість проблем: скорочується купівельна спроможність населення, бюджет втрачає платників податків, підприємство – персонал, зростає ризик соціального напруження, додаткові витрати на підтримку безробітних тощо [1].

Крім цього, зростання рівня безробіття серед населення спричинив спад української економіки. І хоча темпи відновлення економічної активності демонструють позитивну динаміку, досягти рівня зайнятості хоча б докризового періоду поки що не вдалося. Головною причиною зростання безробіття стало падіння економіки та відповідне зниження фінансових результатів діяльності підприємств. Частина компаній збанкрутіла, а деякі, щоб запобігти витратам, почали знижувати рівень своїх витрат та оптимізувати штат працівників [2]. Ще одним фактором стало підвищення з 1 січня 2017 року заробітної плати до 3 200 грн [3]. Це змусило підприємців, які не в змозі збільшити свій фонд оплати праці, перевести працівників на неповний робочий день або взагалі на неформальну зайнятість. Також підняття мінімальної заробітної плати вплинуло на діяльність малого бізнесу, що використовує спрощену систему оподаткування.

За даними Державної служби статистики України, безробітне населення у віці 15-70 років у 2015 р. становило 1 654,7 тис. осіб, у 2016 р. – 1 678,2 тис. осіб,

тобто зросло на 23,5 тис. осіб [4]. А згідно із законом Оукена, якщо рівень безробіття зростає більше ніж на 1 % від природного рівня, країна втрачає близько 2-3 % ВВП. Що стосується населення, то виплати по безробіттю незначні і прожити на них досить складно.

Більшість безробітних – молодь до 24 років. На момент першого півріччя 2016 року рівень безробіття становив 9,4 %, а серед молоді ситуація ще більш критична – 23,1 % [4]. Сьогодні однією з важливих причин молодіжного безробіття є вибір професії, яка після закінчення навчання вже неактуальна для ринку праці. Як результат, в Україні існує надлишок спеціалістів одних професій та дефіцит інших. Вирішенням цієї проблеми може стати отримання додаткової освіти та перекваліфікація тимчасово безробітних. А також оновлення програм вищої та середньої освіти.

З метою професійного самовизначення, підвищення якості та конкурентоспроможності національних кадрів, збалансування ринку праці та ринку освітніх послуг, профілактики безробіття, державна служба зайнятості надає профінформаційні та профконсультаційні послуги. Профорієнтаційними послугами у I кварталі 2017 року було охоплено 203,1 тис. безробітних з числа молоді та 217,0 тис. осіб, які навчаються в різних навчальних закладах. З метою максимального наближення професійних навичок громадян, що шукають роботу до потреб роботодавців, розширення їх компетенцій та підвищення конкурентності, державною службою зайнятості протягом I кварталу 2017 року здійснено професійне навчання на замовлення роботодавців 26,7 тис. безробітних, у віці до 35 років. Протягом I кварталу 2017 року до громадських та інших робіт тимчасового характеру було залучено 16,4 тис. осіб [5].

Ще одним важливим моментом і ризиком є іноземні вакансії для студентів – спокусливі умови стажування з дуже пристойними «стипендіями». Хоча й студентів, які відмінно знають англійську мову досить мало. Але поки це єдина перешкода для молодих фахівців, охочих подивитися на світ і повчитися новому. Ризик же полягає в тому, що студенти, які вже пройшли таке стажування, роблять все можливе, щоб залишитися за кордоном.

Таблиця 1

Зареєстровані безробітні у віці до 35 років (тис. осіб)

	I квартал 2016 р.	I квартал 2017 р.	у % гр.2 до гр.1
Мали статус безробітного протягом звітного періоду	282,0	224,9	79,8
Працевлаштовано	41,0	37,1	90,5
Проходили професійне навчання	25,0	26,7	106,8
Брали участь у громадських та інших роботах тимчасового характеру	16,5	16,0	97,0
Охоплено профорієнтаційними послугами	250,7	203,1	81,0
Мали статус безробітного на кінець періоду	182,9	143,1	78,2

Складено автором на підставі [4]

Отже, стан ринку праці та тенденція до зростання числа безробітних свідчать про потребу прийняття термінових заходів, необхідних для вирішення проблеми зайнятості та створення робочих місць. Основними рекомендаціями вирішення проблеми безробіття можуть бути:

- збільшення державного фінансування програм професійного навчання;
- збільшення фінансування заходів щодо надання ефективної підтримки пошуку робочих місць безробітним;
- надання податкових пільг для підприємств із високою часткою зайнятого населення;
- стимулювання підприємців до навчання, перекваліфікації та подальшого працевлаштування додаткової робочої сили;
- посилення співпраці між закладами освіти і роботодавцями та поширити практику укладання тристоронніх договорів про співпрацю з підприємствами, установами та організаціями;
- легалізація тіньової зайнятості;
- стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу.

Підсумовуючи можна визначити, що для вирішення проблем безробіття потрібне цілеспрямоване активне підвищення рівня зайнятості населення на діючих і на знову створюваних високоефективних робочих місцях. Це допоможе вивести економіку з глухого кута, дати простір розвитку ринкових і соціальних перспектив. До того ж, необхідністю сьогодення є залучення на підприємства більше молоді, так як саме вона володіє новітніми технологіями на сучасному рівні та має завжди цікаві ідеї, які зможуть підняти економіку на новий рівень.

Література:

1. Полуяктова О.В. Проблеми безробіття в Україні // Економіка і суспільство 2016. – № 2. – С. 31-35.
2. Офіційний сайт Baker Tilly [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bakertilly.ua/news>.
3. Закон України від 21 грудня 2016 року № 1801-VIII «Про Державний бюджет України на 2017 рік».
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
5. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua>.

НАПРЯМ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Авраменко Дар'я Павлівна,
*студентка фінансово-економічного факультету
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана;*

Саєнко Валерія Олександрівна,
*студентка фінансово-економічного факультету
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Споживчий кредит займає важливе місце у соціально-економічному розвитку більшості країн. В сучасних умовах його роль значно зростає в Україні під впливом фінансової глобалізації та макроекономічної ситуації. Ліберальне ставлення регуляторних органів України до іноземних банків сприяло значному надходженню ресурсів міжнародного фінансового ринку, що значно активізувало кредитну діяльність. За останнє десятиріччя кредити банків, надані населенню України збільшились у десятки разів. Унаслідок цього зросла роль кредиту у фінансуванні споживчих витрат населення, а відношення обсягів споживчих кредитів до ВВП досягло рівня розвинених країн [1].

Варто також зазначити, що споживчий кредит надається продавцем або третьою особою (банківськими та небанківськими установами) споживачеві на придбання споживчих товарів тривалого користування, робіт або послуг, на задоволення особистих потреб людей на умовах розстрочки, відстрочки платежу або при використанні карток чи інших платіжних систем. В основному споживчими кредитами користуються фізичні особи. Вважається що усі види споживчого кредиту мають соціальний характер, бо сприяють вирішенню соціальних проблем і підвищенню добробуту населення [2].

Процес банківського споживчого кредитування містить в собі декілька етапів, кожен з яких робить свій внесок в якісні характеристики кредиту та визначає ступінь його надійності та прибутковості для банку.

На сучасному етапі розвитку банківська діяльність характеризується високими темпами росту вкладень у вигляді позик. Це призводить до концентрації одного виду ризику, а саме – кредитного. Зараз для банків недоцільно розвиватися екстенсивним шляхом, успіх банку залежить від здатності розвиватися інтенсивним шляхом. Тому для підтримки своєї конкурентоспроможності банк має успішно управляти своїм кредитним ризиком [1].

Протягом останніх десяти років в Україні відбулися значні структурні зміни. Так, на частку кредитування фізичних осіб у 2007 році припадало 37,57 % наданих кредитів, в 2008 році – 38,21 %. Останні роки цей показник мав тенденцію до зменшення і в 2016 році він склав 16,56 %

Загалом темпи приросту усіх кредитів зросли, крім 2015 року, де вони склали 96,17 %. Найбільш стабільні темпи приросту спостерігаються серед кредитів, що були надані нефінансовим корпораціям.

Для ринку споживчого кредитування України є характерним переважання споживчих кредитів відносно кредитів на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості. У відсотковому співвідношенні у 2016 році воно склало 61,85 % проти 36,06 %, інші кредити становили 8,06 %, з них кредити на купівлю транспортних засобів займали 5,98 %.

В абсолютному вимірі обсяг кредитів на споживання мав від'ємну тенденцію, за 2007–2016 роки їх величина скоротилась на 13603 млн. грн., натомість величина кредитів на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості зросла на 18359 млн. грн.

Найвищого рівня розвитку споживче кредитування досягло у 2008 році, а саме 186088 млн. грн., кредитування на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості у 2009 році склало 98792 млн. грн. [3].

До основних проблем банківського споживчого кредитування можна віднести :

- розвиток інфляційних процесів;
- зменшення реальної заробітної плати;
- девальвація національної грошової одиниці;
- низька платоспроможність фізичних осіб;
- висока вартість споживчих кредитів;
- недостатність аналізу банківськими установами кредитоспроможності позичальників.

Все це призводить до зростання кредитних ризиків та обсягів неповернення банківських споживчих кредитів.

З одного боку, в умовах недостатності доходів населення для забезпечення зростаючих потреб спостерігається збільшення потенційного попиту на додаткові запозичені ресурси, що обумовлює розвиток ринку споживчого кредитування. А з іншого боку, ризики споживчого кредитування набуватимуть критично високих рівнів, що обумовлює необхідність посилення вимог до позичальників, удосконалення механізмів оцінки їх платоспроможності, підвищення обґрунтованості рішень щодо видачі споживчих кредитів.

Отже, очікувати поживлення ринку споживчого кредитування у коротко-строковій перспективі не варто. Це пояснюється тим, що для банків споживчі кредити продовжують залишатися найризикованішим напрямом розміщення банківських ресурсів. За результатами дослідження виявлено низькі темпи розвитку ринку споживчого кредитування в Україні, негативні тенденції щодо структури споживчих кредитів за видами валют, подорожчання споживчих кредитів в розрізі валют.

З огляду на вище сказане слід зазначити, що банківським установам необхідно вдосконалювати внутрішню нормативну базу з питань споживчого кредитування та ефективніше проводити роботу з позичальниками на всіх етапах організації кредитного процесу, зокрема щодо розробки та використання методики аналізу кредитоспроможності позичальників. Так ефективно здійс-

нення кредитної діяльності банківських установ і можливість одержання кредитів фізичними особами значною мірою залежить від кредитоспроможності позичальників.

Крім того, для запобігання появі проблемної заборгованості банківським установам потрібно відмовитися від агресивної кредитної політики, а проводити традиційний вид кредитної політики при наданні споживчих кредитів. Це може бути детальна перевірка доходів позичальників, зокрема пропонувати різні види споживчих кредитів тим фізичним особам, у яких доходи значно перевищують їх витрати та утворюються заощадження. Це сприятиме забезпеченню інтересів як банківських установ, так і позичальників у сучасних умовах фінансово-економічної кризи.

Однією з проблем банківського споживчого кредитування в Україні є висока вартість споживчих кредитів. Відомо, що з 4.03.2015 р Національний банк підняв облікову ставку до 30 % для стримування інфляції в країні. Потім спостерігалось зменшення до 12,5 % в травні 2017 року. Та станом на 27.10.2017 р. можна спостерігати знову збільшення облікової ставки до 13,5 %. Через високу облікову ставку банки стають неспроможними кредитувати економіку, що ще більше посилює економічну кризу в Україні [3].

Тому для активізації та успішного розвитку споживчого кредитування банківським установам слід використовувати відсоткові важелі, зокрема зменшити відсоткові ставки за користування споживчими кредитами, що збільшить його доступність для ширшого кола платоспроможних клієнтів – фізичних осіб. Цьому сприятиме зниження облікової ставки Національного банку України.

Ці пропозиції сприяли б дотриманню принципів та умов банківського споживчого кредитування, зниженню кредитних ризиків у взаємовідносинах банківських установ з позичальниками. Більш глибокий аналіз діяльності банківських установ у сфері кредитування позичальників, зокрема щодо оцінки їх кредитоспроможності, дозволить запропонувати шляхи підвищення ефективності кредитної діяльності вітчизняних банківських установ у післякризовий період.

Література:

1. Мороз С. В. Стан та тенденції споживчого кредитування в умовах кризи / С. В. Мороз // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 10. – С. 219-223. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_10_47.
2. Чайковський Я. І. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку банківського споживчого кредитування в Україні [Текст] / Ярослав Іванович Чайковський // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 156-163. – ISBN 1993-0259.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.

Аврамчук Лідія Андріївна,
доцент кафедри банківської справи
Національного університету біоресурсів
і природокористування України;
Мусій Антоніна Леонідівна,
студентка економічного факультету
Національного університету біоресурсів
і природокористування України

СУЧАСНІ ВЗАЄМВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З МВФ

На сучасному етапі Україна перебуває у стані фінансової та економічної кризи, результатом якої є зниження ВВП, зростання державного боргу та дефіциту державного бюджету, девальвація національної валюти, значне скорочення сировинних доходів, стрімке падіння індексу промислового розвитку, зростання інфляції, масове безробіття, спад виробництва. В таких умовах обов'язковим є залучення додаткових фінансових ресурсів для усунення цих проблем. Це може бути здійснено, як варіант, за рахунок позик у міжнародних фінансових організаціях, які, на сьогоднішній день, відіграють одну із головних ролей у подоланні наслідків світової фінансової кризи.

Для України сьогодні співробітництво з однією із провідних міжнародних фінансових організацій є надзвичайно актуальною тематикою.

Зважаючи на актуальність теми, метою роботи є аналіз взаємовідносин України з Міжнародним валютним фондом на сучасному етапі.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) – це міжнародна фінансова організація, яка має на меті регулювання валютно-кредитних відносин країн-членів та надання їм допомоги при дефіциті платіжного балансу шляхом надання коротко- і середньострокових кредитів в іноземній валюті [1].

Найповніше питання взаємодії та співпраці України з МВФ представлені в роботах таких вітчизняних та іноземних вчених як Д. Лук'яненко, Ю. Пахомова, О. Плотнікова, С. Соколенка, В. Хорошковського, Л. Ерхарда, Дж. Вільямсона, Р. Мандела, А. Зіденберга та інших [2].

Фонд було засновано у 1945 році для забезпечення фінансового зростання та збільшення зайнятості населення. З МВФ Україна розпочала активно співпрацювати вже із 1994 року. Основна мета співробітництва з Міжнародним валютним фондом – це стабілізація української фінансової системи, проведення структурних реформ та створення підґрунтя для сталого економічного зростання. Фонд допомагає Україні поновити свою фінансову спроможність, підказуючи, як найбільш ефективно впроваджувати програму реформ.

Співробітництво з Міжнародним Валютним Фондом має особливо важливе значення для України, яка вирішує завдання не тільки інтегрування у світову економіку, а й економічної безпеки і зміцнення політичної незалежності.

Починаючи з 1994 року держава отримувала і продовжує отримувати від МВФ кредити Stand-by, частина яких направляється на фінансування дефіциту торговельного та платіжного балансів, а також поповнення золотовалютних резервів країни.

Обсяги кредитних ресурсів від МВФ протягом 1994–2016 років можна побачити на рис. 1.

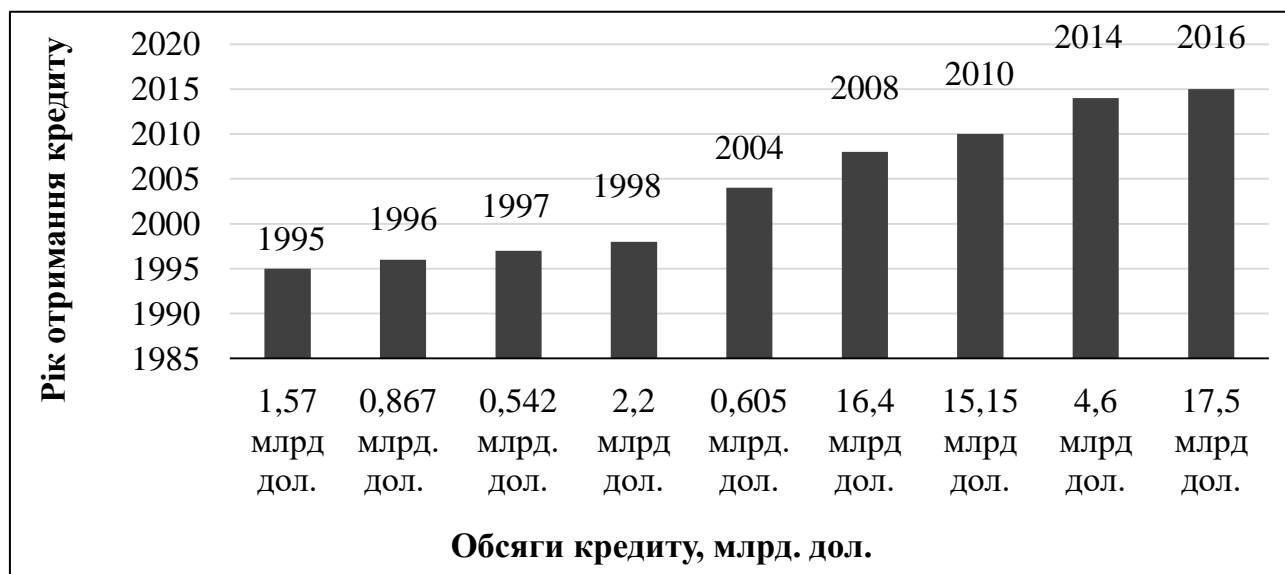


Рис. 1. Обсяги кредитів Україні від МВФ протягом 1995–2016 рр.

Вивчаючи документи про співпрацю з МВФ (Лист про наміри до Міжнародного валютного фонду, Меморандум про економічну та фінансову політику, Технічний меморандум про взаєморозуміння з МВФ), на сьогоднішній день можна сформулювати основні положення спільної роботи [3]:

- поглиблення структурних реформ, орієнтовану на докорінну перебудову в сфері державного урядування та боротьбу з корупцією;
- скорочення державних витрат з метою регулювання державного боргу;
- реформування програм соціальної допомоги та забезпечення додаткових коштів на їх фінансування;
- відновлення стабільності та довіри у фінансовому секторі; зміцнення регуляторної та наглядової бази, оновлення і реалізації стратегії врегулювання банків, посилення системи корпоративного управління у державних банках;
- запровадження ефективної грошово-кредитної політики з метою стабілізації гривні, зниження інфляції, наповнення золотовалютних резервів;
- реформування енергетичного сектора.

Аналізуючи стосунки України та Міжнародного валютного фонду на сучасному етапі, можна сказати, що в порівнянні з минулим періодом, його специфікою є якісно нові умови співпраці. По-перше, це збільшення суми позики, відмінне від попередніх. По-друге, досить жорсткі політичні і економічні умови (вказані у Меморандумі про економічну політику) локалізують економічний суверенітет України. По-третє, значне збільшення рівня ризику, у зв'язку з великою сумою позики, що спричиняє велике боргове навантаження на бюджет України.

Тобто можна сміливо говорити про те, що разом з позитивними змінами, які спостерігаються завдяки кредитам Міжнародного валютного фонду, у

взаємовідносинах України з МВФ існують певні значні небезпеки, які при неорганізованій політиці нашої влади можуть стати реальністю.

Тому Україні потрібно переглянути та змінити політику співпраці з МВФ так, щоб зменшити свою суттєву залежність від його кредитів. Наприклад, шляхом помірною переходу до залучення позик на міжнародних ринках капіталу, що можливе за умови найбільш ефективного використання даних кредитів [4].

Співпраця з Міжнародний валютним фондом на сучасному етапі відкриває можливості для залучення фінансування від інших міжнародних фінансових установ (Світовий банк, ЄБРР, ЄІБ та інші) та урядів інших держав, в тому числі США, ЄС, Німеччини, Канади, Японії тощо [5].

Таким чином, Україні необхідно здійснити всі необхідні кроки, зосереджені на підвищення рівня співпраці у відносинах з МВФ, щоб забезпечити позитивну реалізацію кредитної програми, які повинні ґрунтуватися, перш за все, на цільовому спрямуванні коштів та контролі за достовірність їх використання. Тому обов'язково потрібно приділити більше уваги виконанню програми економічних дій, узгодженої з МВФ, та забезпеченню її сприйняття державними установами як плану заходів, які потрібні для отримання кредитів та розвитку відносин з МВФ.

Література:

1. Фурман І.В. Міжнародний валютний фонд в контексті співпраці з Україною: сучасний стан, ризики, перспективи / І.В. Фурман, А.О. Підгірняк, Я.С. Паламар // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 4(81). – С. 275-285.
2. Історія співробітництва України та МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/mizhнародne-spivrobotnictvo/mvf>.
3. Дворніков М.Є. Міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини: Навч. посібник. – Вінниця: ВДТУ, 2004. – 148 с.
4. Савлук М.І. Гроші та кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://readbookz.com/book/108/2808.html>.
5. Цилінська Я.В. Аналіз співробітництва України з МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123_456789/9247/1/](http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123_456789/9247/1/).

Бавдик Ярина Олегівна,
*студентка економічного факультету
Львівського національного університету
імені Івана Франка*

БОРГОВА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Сучасні кризові процеси в Україні характеризуються зростанням зовнішнього та внутрішнього державного боргу, збільшенням обсягів дефіциту платіжного балансу та державного бюджету, падінням реального ВВП, зниженням інвестиційної та інноваційної активності. Негативними тенденціями змін обсягу

державного боргу занепокоєні не лише фахівці, але й усі свідомі громадяни Тому, дослідження перспектив виходу України з боргової кризи на даному етапі економічного розвитку є чи не найбільш пріоритетним. Дослідженню проблеми нарощення обсягів державного богу та зниження рівня боргової безпеки присвячені роботи О. Василика, Т. Вахненко, С. Дзюбика, В. Козюка, І. Луїної, І. Розпутенка, А. Савченка, А. Соколовської, В. Юрчишина та інших науковців. Незважаючи на активне обговорення цієї проблеми в наукових колах, недостатньо дослідженими є можливості скорочення обсягів державного боргу України та питання ефективного управління ним.

Боргова криза, в яку потрапила Україна, є прямим наслідком невваженої політики проведення зовнішніх запозичень, яку з середини 2000-х років проводили уряди в Україні з метою стимулювання споживання й отримання заради цього політичної підтримки з боку населення, а не спрямування фінансових ресурсів у сферу інвестицій та інновацій, що б дало змогу акумулювати ресурси для економічного зростання і погашення боргових зобов'язань [1].

На даний момент також існує конфлікт між необхідністю запозичень для вирішення проблем в короткостроковому періоді та їхніми негативними наслідками для економіки у майбутньому. Адже, за допомогою механізму державних запозичень доводиться задовольняти короткострокові потреби економіки, тим самим ускладнюючи економічну ситуацію у довгостроковому періоді.

Основними причинами необхідності запозичень є фінансування інвестиційних програм і зростання матеріального виробництва, задоволення поточних потреб державного бюджету, покриття наявного дефіциту, обслуговування та погашення державного боргу та покриття дефіциту платіжного балансу [2].

Держава переслідує фіскальну мету, коли позичає кошти та створює ринок боргових державних зобов'язань. Це дає можливість у довгостроковому періоді за потреби позичити фінансові ресурси для задоволення державних потреб.

Ціль запозичення заради стабілізації економіки полягає в сумарних результатах діяльності державних органів, які, використовуючи запозичені кошти, розробляють ефективну тактику для подолання нагальних проблем в даний момент часу та довготривалу стратегію для впливу на зайнятість, рівень цін та зовнішньоекономічний баланс у майбутньому.

Алокативна мета боргової політики держави полягає в діяльності, спрямованій на збільшення обсягу виробництва в державному секторі та паралельне створення умов для сталого нарощування обсягу виробництва у приватному секторі.

Особливо дискусійним в контексті підвищення рівня боргової безпеки держави залишається питання ефективного управління зовнішніми борговими запозиченнями у сучасних умовах розвитку. У період економічного спаду використання зовнішніх фінансових ресурсів є бажаним, оскільки виступає додатковим джерелом для стабілізації і відновлення економіки.

Варто зауважити, що ефективне використання запозичених ресурсів для фінансування інвестицій дає змогу впроваджувати структурні зміни в економіці країни. Навпаки, нераціональність використання зовнішніх фінансових ресурсів формує боргове навантаження на економіку країни, яке в майбутньому суттєво обмежує можливості держави з проведення економічної політики.

Зазначимо, що отримання допомоги від інших країн чи МФІ дозволяє країні за відносно короткий період часу вирішити проблему дефіцитності державного

бюджету та профінансувати перспективні проекти. Проте, непродумане та неефективне використання запозичень сприяє збільшенню навантаження на державний бюджет у довгостроковому періоді. Також варто пам'ятати і те, що за словами провідних світових фінансистів та аналітиків, найбільш суттєвий ризик для України становить не збільшення відсоткового чи грошового значення її зовнішнього боргу, а нелогічність та непрозорість напрямів його використання.

Проаналізувавши міжнародну кредитну історію України, можемо стверджувати, що практично кожен новий уряд бере зовнішні кредити, щоб мати змогу хоча б певний період часу віддавати відсотки за ті кредити, що залишилися у «спадок» від попередників і профінансувати виплату пенсій, стипендій, інших соціальних виплат, своєчасно виплатити заробітну плату працівникам бюджетної сфери, мати змогу ціною інфляції та збільшенням боргу підняти мінімальну заробітну плату. Часто, такі заходи мають явно виражений популістичний характер, тому ціною, яку платить уряд задовольняючи короткострокові потреби населення та суттєвого збільшуючи власні шанси перемоги на чергових виборах, є збільшення боргового тягара.

До прикладу, за даними Міністерства фінансів, у 2017 році виплати за зовнішніми боргами та витрати на їх обслуговування становлять 30 % видатків державного бюджету. Тобто, Україна віддає майже третину з того, що акумулює до бюджету. Із кожним наступним роком все складніше обслуговувати борги. На сьогодні Україна отримує запозичення для реструктуризації раніше взятих зобов'язань. Дані Міністерства фінансів свідчать, що станом на 30 червня 2017 р. сукупний державний прямий і гарантований борг України виріс на 0,44 %, тобто до 75,01 мільярда доларів [3].

Відповідно до інформації, наданої у загальний доступ НБУ, державний і гарантований державою борг на кінець червня становив 1 957,7 млрд. грн. (75,01 млрд. доларів) та 1 968,04 млрд. грн. на кінець травня (74,68 млрд. доларів) [4].

Варто зазначити, що протягом червня 2017 року прямий зовнішній борг збільшився на 0,15 млрд. до 37,24 млрд. доларів, тоді як прямий внутрішній борг скоротився до 678,88 млрд. гривень. Дані фіксовано станом на 30 червня 2017 р.

Дані МФ свідчать про те, що станом на 31 жовтня 2017 року сукупний державний борг України скоротився на 0,98 %, або на 750 мільйонів доларів.

Отже, на кінець жовтня сума боргу становила 76,29 млрд. доларів, державний і гарантований державою борг на кінець жовтня становив 2,047 трлн. грн., або 76,29 млрд. доларів, що на 3,59 млрд. грн. більше та на 0,75 млрд. грн. менше, ніж у минулому місяці. Отже, можна зробити висновок, що Україна скоротила державний борг.

Підсумовуючи всі вищезазначені факти, вважаємо, в теперішній ситуації повністю відмовитися від кредитування неможливо. Однак, для того, щоб нівелювати негативний ефект від залучення іноземних кредитів, потрібно, в першу чергу, підвищити ефективність їх використання у процесах, спрямованих на розвиток економіки. Також корисною та вже випробуваною досвідом інших країн є стратегія орієнтації на внутрішні заощадження та переорієнтування на внутрішній ринок запозичень. Адже тягар виплати зовнішніх запозичень опосередковано лежить на кожному платнику податків. Залучення ж внутрішніх позик, окрім навантаження, приносить прибуток групі резидентів країни, що виступають кредиторами.

Іншою, не менш важливою проблемою сучасного стану економіки України є високий рівень тінізації підприємницької діяльності, що призводить до суттєвих втрат державного бюджету та в подальшому вимагає залучення кредитних коштів для покриття різниці між доходами і видатками. На нашу думку, ключовим фактором у вирішенні цієї проблеми є покращення умов ведення бізнесу, а саме покращення бізнес-клімату для можливості залучення інвестицій, спрощення податкового законодавства, прозора та некорумпована діяльність спеціальних вповноважених органів державної влади.

Підвищення рівня боргової безпеки та вихід України на траєкторію позитивної макроекономічної динаміки і стійкого економічного розвитку залежить від можливостей усунення проблем інноваційної діяльності, активізації наукового потенціалу, формування сприятливого інвестиційного клімату, що підвищить рейтинг України та дасть змогу трансформувати сировинно-експортну економіку у високотехнологічну, шляхом оновлення основних засобів підприємств і стимулювання внутрішнього попиту. Створення привабливого бізнес-середовища на сьогодні є найбільш актуальним завданням держави, адже в умовах дефіциту фінансових ресурсів на внутрішньому ринку, зарубіжні інвестори виступають тими суб'єктами, які мають змогу фінансувати розвиток виробництва на інноваційній та високотехнологічній основі.

Література:

1. Бенч Л. Я. Боргова політика в Україні: реалії та перспективи / Л. Я. Бенч, Р. М. Корнацька // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2014. – № 2 – С. 35-39.
2. Чорна Л. О. Управління державним боргом: навчальний посібник / Л. О. Чорна, І. О. Бланк, О. В. Мороз. – К.: Центр Учбової літератури, 2010. – 216 с.
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

Козьмук Наталія Ігорівна,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування
Львівського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи;
Демченко Андрій Михайлович,
аспірант
Університету банківської справи

ФАКТОРИ РИЗИКУ, ЩО ВИПЛИВАЮТЬ НА БАНКІВСЬКИЙ РИТЕЙЛ

Враховуючи сучасні тенденції, явище ризику в банківській діяльності нагадує про себе все частіше. Традиційно, категорія «ризик» характеризується, як поєднання ймовірності та наслідків настання несприятливих подій. Або ж це невизначена подія або умова, яка, в разі виникнення, має позитивний або негативний вплив на репутацію компанії, призводить до прибутку або втрат у грошовому вираженні.

Можемо навести декілька трактувань поняття «ризик». Зокрема: «ризик – це небезпека, можливість зазнати збитку чи шкоди». Або ж: «ризик – це невизначеність, пов'язана з вартістю прибутків від інвестицій у кінці періоду» [1]. Отже, ризик завжди передбачає імовірнісний характер результату, при цьому, в основному, під словом ризик найчастіше розуміють ймовірність отримання несприятливого результату (втрат), хоча його можна описати і як ймовірність отримати результат, відмінний від очікуваного. У цьому сенсі стає можливим говорити і про ризик збитків, і про ризик надприбутків, що, на нашу думку, повніше висвітлює зміст даної категорії. У фінансових колах ризик – поняття, що має відношення до людських очікувань настання подій.

В умовах ринкової економіки, ризик є ключовим елементом підприємництва. Термін «ризик» в грецькій мові означає «стрімчак» чи «скеля»; в італійській – трактується як «небезпека», «погроза». У словнику С. І. Ожегова «ризик» визначається як «можливість небезпеки» чи як «дія на удачу в надії на щасливий результат». У літературі поширене судження про ризик не тільки як небезпеку, а й як можливість подолання невизначеності в ситуації неминучого вибору і цей вибір може привести, при якісній оцінці імовірності досягнення результату, к позитивним наслідкам [2]. Підприємствам слід не уникати ризику, а вміти керувати ним. Одне з головних правил фінансово-господарської діяльності свідчить: не уникати ризику, а передбачити його, прагнучи знизити до більш низьких рівня.

Під «економічним ризиком» розуміють такий вид ризику, який виникає при будь-яких випадках підприємницької діяльності, спрямованих на одержання прибутку і пов'язаних з виробництвом продукції, реалізацією товарів, наданням послуг, виконанням робіт; товарно-грошовими і фінансовими операціями; комерцією, а також реалізацією науково-технічних проектів. Досить часто зустрічається трактування підприємницького ризику, що виступає синонімом дефініції «економічний ризик». Підприємницький ризик – це об'єктивно-суб'єктивна економічна категорія, яка має імовірнісний характер і характеризує невизначеність кінцевого результату діяльності, внаслідок можливого впливу (дії) на нього низки об'єктивних та/або суб'єктивних факторів, які не враховуються при його плануванні. На нашу думку, не варто ототожнювати ці два види ризику, оскільки категорія «економічний ризик» є більш ширшою з точки зору охоплення переліку суб'єктів, задіяних в ситуаціях, які можуть викликати ризик. Натомість, вважаємо, «підприємницький ризик», охоплює лише галузь «купівлі – продажу» і дрібного виробництва [3].

Якщо ж говорити про ризики процесу продажу банківського продукту, то процес їх ідентифікації і оцінки ускладнюється ще й специфікою банківських продуктів, послуг. А рівень ризику, що виникає, вважаємо, буде безпосередньо залежити від :

- платоспроможності населення;
- фінансового стану юридичних осіб;
- рівня розвитку економіки держави;
- адекватності політики держави в сфері регулювання ринку банківських послуг;

– впровадження інновацій продажу, як основної рушійної сили, що забезпечує ефективну реалізаційну політику банку.

Отже, категорію «ризик банківського ритейлу» пропонуємо розглядати, як ймовірність понесення банківською установою можливих втрат внаслідок настання окремих сукупності або подій в ході реалізаційної діяльності [4].

На нашу думку, з метою зниження ризику втрат в ході впровадження інновацій в реалізаційну політику банку, особливу увагу необхідно приділити фінансуванню інновацій, зниженню рівня ризику втрати вкладеного капіталу і заподіяння збитків від їх впровадження.

В якості основних стимуляторів, що сприяють активізації діяльності по створенню банківських інновацій нами визначено:

1) виникнення кризової ситуації при реалізації будь-яких процесів в банківській діяльності, а також необхідність їх негайної ліквідації за рахунок створення і впровадження банківських інновацій;

2) стратегічна потреба в інновації на перспективу.

Основним важливим чинником, що визначає створення і впровадження банківських інновацій при кризових явищах в кредитно-фінансовому інституті, виступає усунення проблем, пов'язаних з реалізацією банківських продуктів і послуг. У зв'язку з падінням попиту і зменшенням обсягу продажів продуктів і послуг банк несе не тільки матеріальні, але ще і репутаційні збитки, що може поставити кредитно-фінансовий інститут на грань виживання [5]. В умовах жорсткої конкуренції на фінансовому ринку і під регулюючим впливом контролюючих органів створення і впровадження банківських інновацій сприяє ліквідації причин призвели до кризи. Стратегічне впровадження банківських інновацій викликано перспективними прогнозами фінансової діяльності кредитних інститутів на банківському ринку, а також зміцнення і розширення займаних позицій банку на секторах фінансового ринку. Прикладом може служити прогноз втрат конкурентоспроможності як банку в цілому, так і окремих банківських продуктів, і послуг, зниження репутації, виявлення незадоволених потреб клієнтів [6]. Основною метою впровадження банківських інновацій виступає підвищення конкурентоспроможності як окремих продуктів і послуг, так і всієї організаційної структури банку в майбутньому.

Література:

1. Фрост С.М. Настільна книга банківського аналітика: Гроші, ризики і професійні прийоми / М. Стівен Фрост; пер. з англ.; за наук. ред. М.В. Рудя. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2006. – 672 с.

2. Енциклопедія фінансового риск-менеджмента / под ред. А.А. Лобанова, А.В. Чугунова. [3-е изд.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 878 с.

3. Банківські ризики: оцінити, управляти, контролювати // Веб-сторінка «Управление рисками в России». – <http://www.risk-manage.ru/research/bank/>.

4. Вітлінський В.В., Верченко П.І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.

5. Вяткин В.Н., Гамза В.А., Хэмптон Дж.Дж. Управление риском в рыночной экономике. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 195 с.

6. Лук'янова В.В., Головач Т.В. Економічний ризик: Навч. посіб. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.

Лехіцький Андрій Ігоревич,
Радник Голови Правління ПАТ «Банк Альянс»,
аспірант
Національної академії управління

ДОСЛІДЖЕННЯ ФУНКЦІОНАЛУ БАНКІВ З ЧАСТКОЮ ДЕРЖАВНОГО КАПІТАЛУ

Дослідження функціоналу банків з часткою державного капіталу є основоположним процесом в рамках удосконалення розвитку всієї банківської системи та її потенційних можливостей для клієнтів.

Конягіна М.М. розглядає відразу декілька проблем пов'язаних з розвитком теоретичних засад і методологічних принципів дослідження сучасних особливостей функціонування банків з державною участю в капіталі. Пропонує наступну (рис. 1) класифікацію банків з державною участю.

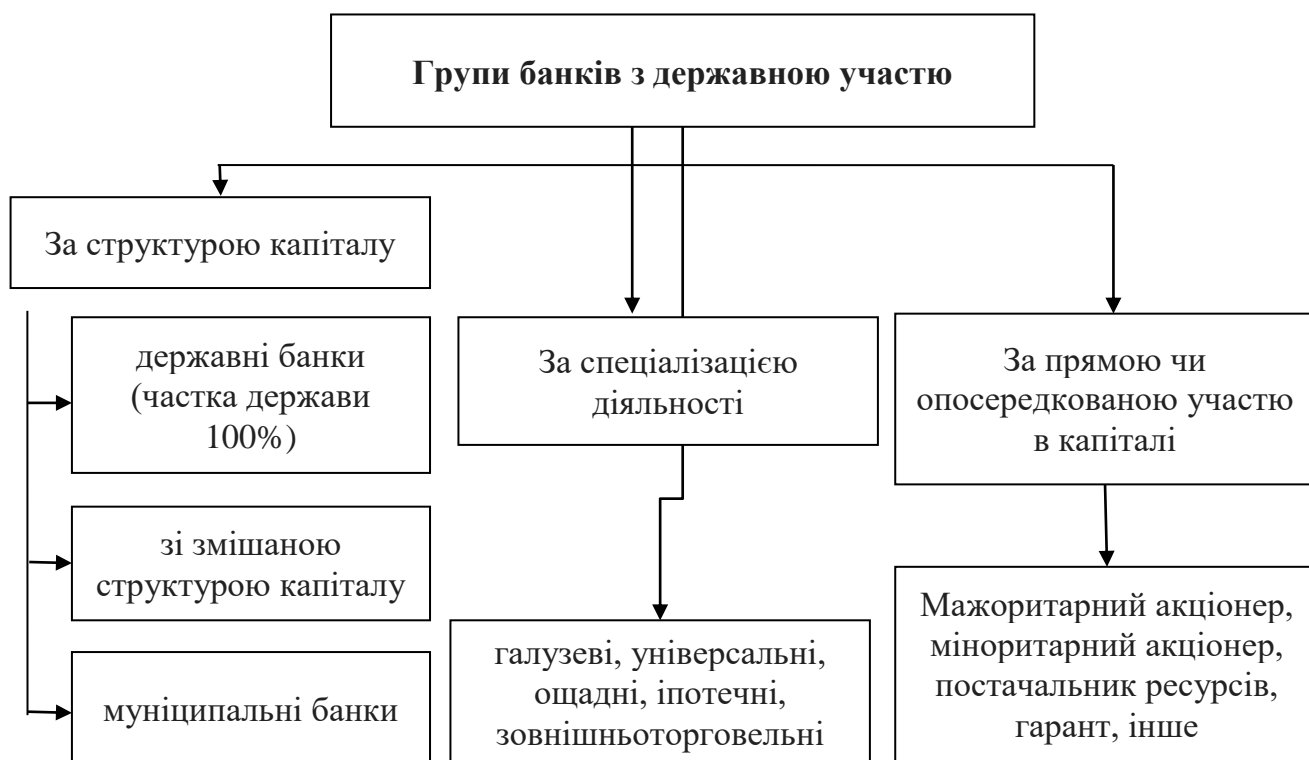


Рис. 1. Класифікація груп банків з державною участю

Свідчить, що наявність соціально орієнтованих стимулів виправдовує участь держави у тому чи іншому вигляді у капіталі банківської системи. Наявність у власності держави банківських установ дозволяє державі впроваджувати ринкові ноу-хау та сконцентруватись на виконанні відразу декількох функцій, а саме:

- спрямувати приватні заощадження на фінансування низькорентабельних довготермінових соціальних програм;
- організувати фінансову підтримку пріоритетних галузей економіки;
- стимулювати фінансові ринки держави;

– успішно долати кризові явища у фінансовій сфері та мінімізувати їх негативні наслідки.

Таким чином, банки з державною участю реалізують свої системно важливі якості шляхом інтеграції та перерозподілу грошових потоків та різноманітністю форм фінансування економіки. Для подальшої гармонізації і розвитку взаємодії банків з державною участю з економічним середовищем автором запропоновано механізм корпоративного управління кредитною організацією, під яким слід розуміти сукупність форм організації корпоративних відносин (методів) формування та застосування комплексу засобів та інструментів досягнення їх цілей, що використовується кредитною організацією для створення сприятливих умов її економічного і соціального розвитку.

Магазинер А. Я. наводить перелік функцій, які виконують банки з державною участю, серед яких:

1. Стимулююча – спрямована на активізацію накопичень в економіці держави.

2. Акумуляуюча – спрямована на мобілізацію заощаджень юридичних і фізичних осіб і їх подальша трансформація та перерозподіл.

3. Посередницька – спрямована на перерозподіл вільних грошових коштів шляхом надання кредитів. Проведення платежів між окремими самостійними суб'єктами господарювання. Організація випуску і розміщення боргових цінних паперів.

4. Раціоналістична – спрямована на переливання капіталу в ті галузі економіки країни, в яких ефект (в тому числі і соціальний) від вкладень буде максимальним при прийнятному рівні ризику.

5. Захисна – здійснення виплат вкладникам збанкрутілих банків.

Окремо автором виділені специфічні функції банків з державною участю.

6. Соціальна спрямована на забезпечення і підтримки довіри з боку фізичних та юридичних осіб до національної банківської системи.

7. Розвиваюча – спрямована на фінансування і розвиток непривабливих для приватних інвесторів, і одночасно пріоритетних для держави галузей національної економіки.

8. Оздоровча спрямована на запровадження заходів щодо фінансового оздоровлення певних галузей економіки.

Оніщенко В. В. звертає увагу на неможливість визначення поняття «державний банк» керуючись лише критерієм структури його власності, доводить обмеженість такого підходу, та пропонує вважати державним банком – метою діяльності якого є не отримання прибутку, а виконання здебільшого функцій фінансового агента уряду, під час запровадження програм соціально-економічного розвитку, в якому 100 відсотків акціонерного капіталу прямо належить органам державної влади, який підпорядковується цим органам, рівень контролю над яким визначається відповідними нормативними актами.

Поняття «банк з державною власністю» – є більш узагальнюючим до цієї категорії мають відношення банки, над активами яких органи державної влади або підприємства державного сектору економіки здійснюють прямий або

опосередкований контроль, в капітал яких, держава входить на постійній або тимчасовій основі, в різних частках та з різних мотивів.

Запропоновані на початку лютого 2016 року Міністерством фінансів України «Засади стратегічного реформування державного банківського сектору» розроблені сумісно з Національним банком, керівництвом банків, що знаходяться у державній власності, та представниками міжнародних фінансових організацій виділяють дві категорії державних банків – системоутворюючі і несистемоутворюючі. Розподіл здійснюється з урахуванням значення банків для фінансової системи.

Література:

1. Васюренко О. В. Банківські операції: навчальний посібник – К.: т-во «Знання», К., 2006. – 243 с.
2. Конягина, М. Н. Банки с государственным участием в банковской системе Российской Федерации [Текст] : автореф. дис.... д-ра экон. наук : 08.00.10 / М. Н. Конягина. – СПб., 2013. – 43 с. : ил. – Библиогр.: С. 41-43.
3. Магазинер А. Я. Банки с государственным участием в современной банковской системе Российской Федерации // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2014. № 4 (199). С. 138-147.
4. Оніщенко В. В. Банки з державною участю в банківській системі України : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 / Валентина Василівна Оніщенко. – Суми : Б.в., 2012. – 21 с.
5. Смолженко Т. С., Другов О. О. Створення та діяльність філій іноземних банків в Україні: регуляторні аспекти // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 98-105.

Малахова Олена Леонідівна,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Тернопільського національного економічного університету

СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Національні інтереси держави у частині забезпечення фінансової безпеки потребують формування стійкої, стабільної банківської системи, яка підтримує та розвиває здатність економіки функціонувати в рамках розширеного відтворення. Вирішити вказану проблему можна шляхом створення ефективної системи банківського регулювання. Щоб бути дієвою, система банківського регулювання повинна базуватися на певних принципах (законності, дотримання життєво важливих інтересів особистості, суспільства і держави, пов'язаних із забезпеченням стійкості банківської системи, взаємної відповідальності особистості, суспільства та держави у сфері забезпечення стійкості банківської системи, інтеграції з міжнародними системами банківського регулювання). Головними цілями банківського регулювання є підтримка стабільності банківської системи і захист інтересів вкладників та кредиторів. Це повною мірою відповідає завданням забезпечення фінансової безпеки держави.

На наше глибоке переконання, ефективна стратегія державного банківського регулювання в інституційній економіці повинна бути спрямована саме на підвищення конкурентоздатності банківської системи, що стає особливо актуальним у зв'язку із майбутнім вступом України в Європейський Союз. З іншого боку, безпека банківської системи в цілому залежить від ефективності регулятивного впливу центрального банку на стан фінансової безпеки окремого банку та навпаки.

Нині банківський сектор України суттєво відстає від розвинених країн за рядом кількісних та якісних банківських характеристик. До них, насамперед, можна віднести недостатність кредитного потенціалу для масштабної модернізації і реконструкції економіки, не дуже сприятливу структуру пасивів, низький рівень довіри населення до вітчизняних банків, потенційні ризики в операційній області, значні часові витрати.

Для дослідження стану банківської безпеки в Україні використовують певні індикатори банківської безпеки, до яких належать: частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України; співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті; частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків; співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів; рентабельність активів; співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань; частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи.

У таблиці 1 проведений детальний аналіз основних індикаторів рівня фінансової безпеки банківської системи України за період 2011-2016 роки. Слід зазначити, що обсяг збитків банківської системи України за 2016 рік значно перевищив аналогічний показник 2015 року, переважно внаслідок вагомого зростання сум відрахування в резерви протягом ІV кв. 2016 року (до 198,31 млрд. грн. станом на 01.01.2017 р.), зумовленого виконанням плану врегулювання діяльності ПАТ КБ «Приватбанк» в межах процесу націоналізації установи [1].

Цілком зрозуміло, що збитковість банківської системи негативно впливає на фінансову безпеку держави. Серед індикаторів, які ілюструють цей зв'язок, є показник «Рентабельність активів», оптимальне значення якого має становити від 1 до 1,5 %. Натомість за умови збитків банківської системи значення даного показника буде від'ємним. При цьому критичним рівнем збитковості вважається значення – 1 % [2].

Окрім того, нині стан конкурентного середовища на банківському ринку потребує особливої уваги, адже після націоналізації Приватбанку держава контролює 53 % ринку за активами (32 % до націоналізації) і 55 % ринку за залученими коштами (31 % до націоналізації). За таких умов, надзвичайна концентрація банківського бізнесу в руках держави у поєднанні з урядовою політикою преференцій для державної частини ринку сприяють лише посиленню його інвестиційної непривабливості.

Показовим для оцінки фінансової безпеки банків є показник частки присутності іноземного капіталу, який станом на 01.01.2017 р. становив 57,4 %. Вочевидь, що такий рівень даного показника, є небезпечним з точки зору

фінансової безпеки держави, через те, що він наближається до критичного значення у 60 %. Такі обставини обумовлюють потребу посиленої уваги з боку держави з метою поступового збільшення частки вітчизняного капіталу у статутному капіталі українських банків.

Таблиця 1

Індикатори фінансової безпеки банківської системи України

Показники	1.01. 2012 р.	1.01. 2013 р.	1.01. 2014 р.	1.01. 2015 р.	1.01. 2016 р.	1.01. 2017 р.	Критичне значення
Частка простро- ченої заборго- ваності за креди- тами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, %	9,6	8,9	7,7	13,5	22,1	28,4	2 % – оптимальне 3 % – задовільне 4 % – незадовільне 5 % – небезпечне 7 % – критичне
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	41,9	39,5	34	32,5	43,3	57,4	20-25 % – оптимальне 26-30 % – задовільне 31-35 % – незадовільне 36-40 % – небезпечне 41-60 % – критичне
Рентабельність активів, %	-0,76	0,45	0,12	-4,07	5,46	-2,48	1 –1,5 % – оптимальне
Співвідношення ліквідних активів до короткостроко- вих зобов'язань	0,95	0,93	0,89	0,86	0,93	0,86	80-100 % – оптимальне
Частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банків- ської системи, %	36,6	38,6	40,0	43,4	51,5	52	Не більше 30
Співвідношення банківських креди- тів та депозитів в іноземній валюті, %	152,95	118,84	124,09	152,66	168,65	124,11	90-110 % – оптимальне 130 % – задовільне 140 % – незадовільне 160 % – небезпечне 180 % – критичне

Розраховано автором на основі [3]

Слід зауважити, що практиці зарубіжних країн не існує єдиного однозначного підходу щодо граничних меж присутності банківського капіталу іноземного походження у банківській системі держави. Кожна країна вирішує це питання для себе самостійно, виходячи з власних аргументів. Існують країни з мінімальною присутністю нерезидентів на банківському ринку на рівні до 10 % (КНР, Японія, Індія, Швейцарія, Канада, Франція, Італія), більш відкритими з точки зору присутності іноземного банківського капіталу (до 20 %) є ФРН,

США, Велика Британія. Значно більш відкритими для іноземних інвестицій у банківську систему є країни Центральної та східної Європи, де рівень присутності нерезидентів на банківському ринку досягає рівня 60-95 % (Польща, Чехія, Болгарія, Словаччина, Румунія, Естонія, Литва) [4].

Таким чином, розрахунок індикаторів рівня фінансової безпеки банківського сектору економіки України підтверджує тезу щодо поглиблення кризових явищ та їх дестабілізуючий вплив на фінансову безпеку країни. Сучасні тенденції функціонування банків України засвідчують також про значні деструктивні явища, існуванням реальних та потенційних загроз, які в цілому негативним чином впливають на фінансову безпеку країни. За проведеними аналітичними розрахунками, проблеми банківського сектора пов'язані не лише із кількісними показниками діяльності банків (зі значним скороченням банківських установ), але і з погіршенням якісних параметрів їх функціонування (частка негативно класифікованих кредитів, частка валютних кредитів, значний за розмірами збиток). На наше глибоке переконання, такий стан у банківській системі є наслідком неефективного регулювання банківської діяльності з боку Національного банку України.

Література:

1. Ризики та ключові напрями посткризового відновлення банківської системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/bank_sustem-93e11.pdf.

2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : наказ Президента України № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html.

3. Статистика. Показники банківської системи. Основні показники діяльності банків України / Офіційний сайт НБУ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.

4. Катасонов В. О. позициях иностранного капитала в банковских системах стран мира. 10.01.2016 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://m.fondsk.ru/news/2016/01/10/opoliziciah-inostrannogo-kapitalav-bankovskih-sistemah-stran-mira-37885.html>.

Пальоха Ольга Вадимівна,
*здобувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Чернігівського національного технологічного університету*

СПЕЦИФІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ КОМУНАЛЬНОГО КРЕДИТУ ЯК ІНСТИТУТУ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ

Існуюча система кредитних відносин на місцевому рівні потребує проведення глибоких, систематизованих досліджень стосовно визначення специфічних особливостей, місця і ролі комунального кредиту в системі місцевих фінансів.

Комунальний кредит як специфічна форма публічної позикової діяльності органів місцевого самоврядування є принципово відмінною категорією від

державного і банківського кредитів [1, с. 192]. Основні відмінні риси комунального кредиту від зазначених вище видів кредиту наведені на рис. 1.



Рис. 1. Особливості комунального кредиту в порівнянні з державним і банківським кредитами

Власна розробка автора

Порівнюючи категорії державного і комунального кредиту, більшість авторів в якості критеріїв порівняння виділяють кредиторів, позичальників, форму, мету та порядок здійснення [1-3]. Враховуючи це, на нашу думку, специфічними особливостями комунального кредиту виступають:

- відмінності у складі суб'єктів і об'єктів, форм та видів забезпечення, цільового спрямування;
- різні засоби отримання коштів, сфери функціонування, порядок оформлення, розмір відсоткової ставки;
- інший рівень публічності (фінансова діяльність органів місцевого самоврядування щодо акумуляції позикових коштів з метою вирішення місцевих проблем, прискорення реалізації регіональної фінансової політики, забезпечення збалансування дохідної і видаткової частини місцевих бюджетів);
- розширення меж комунального кредиту відбувається завдяки розвитку ринку місцевих запозичень;

– поєднання продуктивних (спрямування запозичених коштів на реалізацію інвестиційних, соціальних проектів) і непродуктивних (покриття дефіциту місцевих бюджетів) характеристик, дії місцевих органів самоврядування як позичальників, кредиторів або гарантів обмежені фінансово-правовими нормами, що встановлюються державою.

При цьому на фоні дефіциту місцевих фінансових ресурсів місцеві органи самоврядування повинні надавати кредиторам різноманітні пільги і стимули для заохочення вкладання коштів у реалізацію місцевих проектів і програм.

Виявлення і дослідження специфічних особливостей комунального кредиту має особливе значення для розробки перспектив його розвитку в Україні. У системі комунального кредитування необхідно також враховувати особливості кредитних відносин за участю місцевих органів самоврядування та, особливо, керівників об'єднаних територіальних громад, які виступають в ролі позичальників, кредиторів та гарантів у сфері залучення вільних фінансових ресурсів суб'єктів підприємницької діяльності та населення для вирішення поточних проблем на місцях.

Сфера муніципально-кредитних відносин передбачає формування додаткових місцевих фінансових ресурсів також за рахунок розвитку ринку місцевих запозичень і розширення співпраці з міжнародними фінансовими інститутами. Виходячи з цього, при обґрунтуванні напрямків подальшого розвитку інституту комунального кредиту необхідно передбачити попереджувальні заходи, спрямовані на усунення можливості зловживань з боку місцевих органів влади і самоврядування у сфері муніципально-кредитних відносин.

Література:

1. Муніципальні фінанси: навч. посіб. / За ред. д.е.н., проф. О. П. Кириленко. – Тернопіль: Астон, 2015. – 360 с.
2. Місцеві фінанси: підруч. / за ред. д.е.н., проф. О. П. Кириленко. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2014. – 448 с.
3. Золотухін Є. В. Еволюційні аспекти розвитку муніципального кредиту у контексті економічної думки / Є. В. Золотухін // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2016. – Вип. 21. – Ч. 1. – С. 170-173.

Січняк Олексій Олександрович,
*аспірант кафедри економічної теорії та історії економічної думки
Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова*

БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТАН ТА ПРОГНОЗИ

Глобальна фінансово-економічна криза, а також системна криза економіки потребують адекватної реакції як з очки зору суб'єктів господарювання, так і з точки зору держави. Державне регулювання економіки в останні роки здійсню-

валосся на досить невисокому рівні, що не останню чергу і визначило глибину кризової ситуації.

Для прогнозу бюджетно-податкових показників спершу необхідно спрогнозувати макроекономічну ситуацію. Прогнозування здійснювалося на основі фактичних даних за період 2007-2016 рр. за допомогою обчислювальних можливостей MS Excel (табл. 1).

Таблиця 1

Прогнозування основних макроекономічних показників

Рік	ВВП, млн. грн.	Індекс інфляції	Динаміка курсу національної валюти
2007	751 106	1,12800	1,00000
2008	990 819	1,25200	1,04597
2009	947 042	1,15900	1,47567
2010	1 120 585	1,09400	1,01818
2011	1 349 178	1,08000	1,00397
2012	1 459 096	1,00600	1,00291
2013	1 522 657	0,99700	1,00024
2014	1 586 915	1,12100	1,48554
2015	1 988 544	1,48700	1,83699
2016	2 383 182	1,13900	1,17307
2017	2 437 995	1,18593	1,44056
2018	2 497 986	1,19314	1,48353
2019	2 663 754	1,20035	1,52649
2020	2 829 523	1,20755	1,56946

Виходячи із припущення, що кризова ситуація в економіці 2014-2015 рр. перебуватиме «підмороженою», за основу була взята лінійна модель регресії, яка дозволила «згладити» існуючі тенденції. З даних таблиці видно, що зростання ВВП відбуватиметься в обсягах менше 3 %, що засвідчує плавне протікання процесу рецесії. Лише у 2020 році, за маловірогідної, з огляду на глобальні процеси, умови стабільності, можна очікувати зростання ВВП більше 5 %. При цьому основний фактор, що визначає темпи зростання ВВП, – індекс росту споживчих цін прогнозується на рівні 20 % приросту щорічно. Це лише підтверджує попередній висновок про стійкі процеси деградації національної економіки, які лише протікають більш плавно, аніж миттєвий обвал. Показники динаміки курсу національної валюти відносно основної вільноконвертованої валюти національної економіки (долл. США) тісно корелюють із очікуваннями фінансових ринків та демонструють високу вірогідність повторення ситуації 2014-2015 років, проте також у більш плавному варіанті. Так, із високою вірогідністю можна очікувати щорічне зростання валютного курсу на рівні 40-50 %, що додатково підтверджується запланованими на 2018-2020 рр. виплатами щодо повернення кредитних коштів.

Спираючись на такий прогноз макроекономічних показників, на основі моделей множинної регресії був побудований прогноз основних дохідних показників бюджету на період до 2020 р. включно (табл. 2). З таблиці видно, що

темпи зростання доходів бюджету є досить низькими, особливо враховуючи темпи інфляції та зростання валютного курсу. Окремої уваги заслуговує феномен «провалу», який спостерігається у значення 2018 року в рядах прогнозу податкових надходжень та надходжень від урядів зарубіжних країн. Це з високою вірогідністю вказує на кризову потрясіння, подібне до тих, які відбувалися у 2009 та 2014 роках, коли навіть офіційна статистика змушена була констатувати скорочення ВВП або його фактичну незмінність (2014 / 2013 рік). Тобто, навіть у досить короткотерміновій перспективі із припущенням відсутності суттєвих потрясінь існуюча модель має в наявності прогресуючу нестачу доходів бюджету, аж до можливості їх скорочення. Примітним при цьому є те, що при відносно стабільній структурі дохідної частини бюджету, найбільш стійке зростання демонструє блок цільових фондів та неподаткових надходжень, де флагманами акумуляції виступають військовий збір, збори за природо-користування та видобуток копалин і, відповідно, надходження на рахунки бюджетних установ. Все це лише додатково підтверджує подальший розвиток означених процесів щодо концентрації податкового навантаження на найбільш рентабельних напрямках економіки (де норма рентабельності виправдовує сплату податків) та фізичних особах, які кінцевим чином виступають платниками більшості податків (ПДФО, військовий збір, ПДВ та ін.) та користувачами «соціальних сервісів» з боку держави (ЄСВ, платні послуги бюджетних установ).

Таблиця 2

Прогнозування дохідної частини зведеного бюджету України

Рік	Податкові надходження, млн. грн.	Цільові фонди, млн. грн.	Неподаткові надходження, млн. грн.	Від урядів зарубіжних країн, млн. грн.	Всього
2007	153 197	28 990	37 645	105	219 937
2008	215 532	37 142	44 959	135	297 768
2009	195 167	32 777	44 226	645	272 816
2010	220 221	36 168	57 604	306	314 298
2011	298 720	42 494	56 513	481	398 208
2012	325 376	41 472	78 028	223	445 099
2013	319 405	40 294	81 158	1 529	442 386
2014	325 393	54 845	70 119	5 383	455 741
2015	449 278	66 238	134 178	1 882	651 576
2016	592 437	68 342	117 215	4 198	782 192
2017	595 518	70 981	124 241	4 028	794 768
2018	592 527	72 902	133 710	4 489	803 628
2019	635 369	77 177	143 178	4 951	860 675
2020	678 210	81 453	152 647	5 413	917 722

Аналогічним чином, на основі моделей множинної регресії був побудований прогноз основних бюджетних показників для видаткової частини (табл. 3).

Таблиця 3

Прогнозування видаткової частини зведеного бюджету України

Рік	Загальнодержавні функції, млн. грн.	Оборона, млн. грн.	Тримадський порядок, безпека та судова влада, млн. грн.	Економічна діяльність, млн. грн.	Охорона навколишнього природного середовища, млн. грн.	Житлово-комунальне господарство, млн. грн.	Охорона здоров'я, млн. грн.	Духовний та фізичний розвиток, млн. грн.	Освіта, млн. грн.	Соціальний захист та соціальне забезпечення, млн. грн.	Всього
2007	24 271	9 417	18 446	40 523	2 241	5 900	26 718	5 688	44 334	48 517	226 054
2008	30 829	11 733	27 081	51 322	2 765	8 968	33 560	7 916	60 959	74 070	309 204
2009	33 156	9 663	24 346	39 753	2 539	7 498	36 565	8 330	66 774	78 775	307 399
2010	44 902	11 347	28 826	43 832	2 872	5 431	44 745	11 525	79 826	104 535	377 843
2011	49 875	13 242	32 638	57 124	3 891	8 679	48 962	10 755	86 254	105 435	416 854
2012	54 590	14 487	36 681	62 377	5 298	20 060	58 454	13 640	101 561	125 307	492 455
2013	61 702	14 844	39 409	50 758	5 594	7 705	61 569	13 661	105 539	145 063	505 844
2014	76 846	27 365	44 865	43 638	3 482	17 809	57 150	13 858	100 110	138 005	523 126
2015	117 642	52 016	54 963	56 257	5 530	15 700	71 001	16 228	114 193	176 340	679 871
2016	134 257	59 359	72 057	66 191	6 255	17 548	75 503	16 898	129 438	258 326	835 832
2017	138 387	60 016	72 122	65 661	6 545	20 388	80 283	17 968	136 427	254 674	852 471
2018	141 322	58 728	72 620	64 926	6 858	20 797	85 482	19 420	144 301	255 390	869 845
2019	153 262	64 221	77 884	66 998	7 289	22 208	90 722	20 589	152 815	275 091	931 077
2020	165 203	69 713	83 147	69 070	7 719	23 618	95 961	21 758	161 328	294 791	992 310

Як видно з таблиці, відбувається продовження означених раніше тенденцій, стрімкими темпами зростають видатки на забезпечення загальнодержавних функцій та соціального захисту населення. На стабільному рівні знаходяться видатки на забезпечення громадського порядку, освіти та охорону здоров'я. Повільне зростання, а подекуди і скорочення видатків на оборону, економічну діяльність, природоохоронну та ЖКГ підтверджує тезу про фінансування видатків за даними напрямками за залишковим принципом.

Особливу увагу слід звернути на випереджаючі темпи зростання видатків на доходами бюджету, що повертає нас до означеного в попередніх розділах протиріччя, яке значною мірою визначає кризу бюджетної системи: з одного боку держава втрачає ресурсну базу, зокрема через суб'єктивні фактори недовіри суспільства з причин невиконання власних зобов'язань перед ним, з іншого без належного ресурсного забезпечення держава неспроможна відповідати перед суспільством по своїх зобов'язаннях. Все це призводить до спроб «прихованого» перерозподілу через механізми інфляції та грошової емісії, а також механізм бюджетного дефіциту.

Іншою мовою, навіть за умов стабільності, кризова ситуація лише поглиблюватиметься, посилюючи протиріччя між інститутом держави та всім іншим суспільством. Наслідками такого загострення стане подальше ухиляння від сплати податків, насамперед з боку найбільш активних суб'єктів економічної діяльності, що можна спостерігати на динаміці показників прогнозованих податкових надходжень.

Підсумовуючи, слід відзначити, що навіть в умовах базового припущення оптимістичного сценарію, що «підмороження» кризової ситуації триватиме релевантний період часу, як абсолютні так і коефіцієнтні показники прогнозу вказують на подальше поглиблення кризової ситуації із її загостренням на окремих напрямках. В реальних умовах глобального світу сучасності та глобальних кризових процесів розраховувати на певну стабільність не вбачається можливим, особливо в контексті настільки нестійкої системи як вітчизняна. Як ретроспективні дані, так і прогноз побудований на їх основі засвідчують всю хибність ситуативного підходу до реалізації БПП та державного регулювання економікою в цілому. Для вирішення існуючої кризи в країні потребується насамперед реалізація системного підходу з орієнтацією на довготермінові орієнтири, що в контексті БПП означає потребу впровадження її стратегічної складової – БПС.

Kmit Vira Myroslavivna,
PhD in Economics,
Associate Professor of Finance, Money Circulation and Credit
Ivan Franko National University of Lviv;

Stupak Tetyana Yuriyivna,
Bachelor Student of Finance and Credit Specialty
Ivan Franko National University of Lviv,
Master Student of European Studies
European University Viadrina

FEATURES OF AUDIT OF CASH TRANSACTIONS IN UKRAINE

Audit of cash transactions is an important part of the audit assignment of the financially-economic state that is led on such directions: audit of cash transactions, audit of operations on the current account, audit of operations on the currency account and on other accounts in banks.

Researching these directions, there is a conclusion about expediency and efficiency of use of pecuniary resources by the client. The main goals of pecuniary resources are:

- control of pecuniary resources' presence and revelation of lack or surplus;
- evaluation of the proper keeping and use of pecuniary resources;
- control of observance of regulations about the order of cash transactions;
- control of legality and purposeful spending of pecuniary resources;
- evaluation of the payment discipline and the inner control of entrepreneurial entities [1].

Coping with different methods of cash transactions' audit is important because of such reasons: pecuniary resources are the most liquid and quickly converted into cash, they have a massive and widespread character, the movement of cash is taken place through cash transactions, that's why they are investigated by the solid method. Special attention should be paid to the issue of keeping money and observance of the cash discipline.

The main information's sources of control of cash operations are initial documents:

- incoming and outgoing cash orders;
- receipts for cash payment to the bank or for payment of services of other organizations;
- pay-sheets, wages and vacation payments, material assistance, scholarships and other payments; labor agreements for the performance and payment of certain works; Acts of inventory of cash; liability contracts; cash book; cashier reports; register of incoming and outgoing cash orders; accounting registers (sheets, journals, machine records) on the accounts of «Cashier», «Accounts with banks», «Other cash»;
- main book;
- balance of the enterprise (Form No. 1);
- cash flow statement (Form No. 3);
- the book of accounting for cash expenses and others.

In addition to the Regulations on the carrying on of cash transactions (hereinafter – Regulation No. 637) [2], the auditor uses regulatory documents approved by the relevant ministries and departments, primary documents on acceptance and cash withdrawal, cash books and cashier's reports, books analytical accounting of values stored in cash registers, account registers on the account of «Account» and for counter-checks on accounts 31 «Accounts in banks», subaccounts to it 311 «Current accounts in national currency», 312 «Current accounts in foreign currency», 313 «Other accounts in the bank national currency», 314 «Other bank accounts in foreign currency», 33 «Other funds», sub-accounts 331 «Money in national currency», 332 «Foreign currency documents», 333 «Cash in transit in national currency», 334 «Cash in transit in foreign currency».

In accordance with Clause 2.3 of Regulation No. 637, enterprises (entrepreneurs) have the right to make cash settlements between themselves and / or individuals within one day with one or more payment documents within the limits of cash settlements set by the relevant NBU resolution. Payments over the established limits should be made exclusively through banks or non-bank financial institutions, by transferring funds from the current account to the current account or making funds to the bank for further transfer to current accounts.

In accordance with the Resolution № 210 «On the establishment of the maximum amount of cash settlements», the maximum amount of cash settlements between an individual and an enterprise (entrepreneur) during one day in the amount of 50 thousand UAH, as well as between individuals in accordance with sales contracts with a notarization certificate, in the amount of 50 thousand UAH. Individuals have the right to make settlements for an amount exceeding 50 thousand UAH by transferring funds from the current account to the current account, contributing and / or transferring funds to current accounts.

At the same time, the limit amount of payments by cash of enterprises (entrepreneurs) among themselves within one day remains unchanged and makes 10 thousand UAH. The National Bank of Ukraine emphasizes that the establishment of a maximum amount of cash settlements at the level of 50 thousand UAH. will not cause inconveniences to citizens and will not affect the daily purchases of the population, since they will concern only large acquisitions (real estate, jewelry, vehicles, art objects, furs, expensive watches, travel, etc.).

Establishment of the maximum amount of cash payments with the participation of individuals at the level of 50 thousand UAH will contribute to:

- ensuring stable cash inflows into the banking system and accelerating its circulation;
- narrowing the sphere of cash use and accelerating the development of the cashless segment [3].

Changes in a system of technical and calculation complexes, use of the electronic control-cash registers are of a great importance. Individual entrepreneurs should use registers of calculations in case of provision of services or sales of goods for cash payments. There are also obligations of entrepreneurs – payers of a single tax on the use of cash registers:

Use of cash registers by individual entrepreneurs

Group	Uses/ Doesn't use	Exceptions	When?
1 group	Doesn't use	Natural persons – entrepreneurs who sell excisable goods (including alcoholic beverages, including beer from 2016), regardless of the volume of income. A cash register is required for the license.	Since 01.01.2017
2 group	Uses	In carrying out activities in the markets and in the sale of small retail goods network through the means of mobile network, if the income exceeds 1 million UAH.	Since 1.01.2016
3 group	Uses	In carrying out activities in the markets and in the sale of small retail goods through the means of the mobile network, if the income exceeds 1 million UAH.	Since 1.07.2015

The cash limits at the cash desk are set by all the companies having accounts in the institutions of the banks and executing cash transactions in cash. The cash limit at the cash desk for each company is established by commercial banks at the place of the account's opening, taking into account the mode of operation of the company, its distance from the institution of the bank, the size of cash turnover, established deadlines and the order of delivery of cash receipts and schedule of banking agents' arrival.

The study of cash transactions is best done in the following order:

- checking compliance with cash discipline;
- checking the entries in the Cash Book and in the cashier's report;
- correctness of registration of profitable and cash cash orders;
- inventory of cash at the checkout [5].

Typical violations in the audit of cash transactions include the following: cash payment for fake accounts or documents; forgery of signatures of cash recipients; inclusion of fake persons in payment documents; overstatement of wages' amounts for payroll; non-presentation of cash received by check at a bank; payment of cash on documents taken from the archive of past periods and used repeatedly; replacement of the text of cash documents, etc.

As a conclusion, audit of cash transactions in Ukraine has an important goal to assess the correctness of the information in the enterprise reporting concerning cash in the cash register of the enterprise. The maximum amount of cash payments is getting less during the transition to non-cash payments, though the audit of cash transactions is being concerned as an important measure of increasing of the enterprise's effectiveness. On the other hand, the high level of corruption in Ukraine prevents the objectiveness and transparency during the audit what should be changed thanks to law restrictions.

References:

1. Skorba O.A. Audit of cash / O.A. Skorba // Problems and prospects of development of the banking system of Ukraine: Collection of scientific works. Issue 22. – Sumy: DNEB «Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine». – 2007. – P. 78-82.
2. On Approval of the Regulation on the Management of Cash Transactions in the National Currency in Ukraine: Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated December 15, 2004. – No. 637 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0040-05>.
3. On establishment of the limit amount of cash settlements: Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated 06/06/2013 No. 210 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1109-13>.
4. Maintaining cash transactions in the national currency in Ukraine and setting a ceiling for cash settlements: // Audit firm OLGA Audit [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.audit.com.ua/ua/index.php?n=1768>.
5. The method of audit of cash transactions // Ukrainian Portal of Audit [Electronic resource]. – Mode of access: http://proaudit.com.ua/audit/audit_kasa/metodika-auditu-kasovix-operacii.html.

НАПРЯМ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гавриленко Валентина Олександрівна,
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту
Черкаського державного технологічного університету

ОБЛІК РИЗИКІВ І НЕВИЗНАЧЕНОСТІ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ

В умовах жорсткої конкуренції на тлі глобальної економічної нестабільності, динамічно мінливого середовища бізнесу, перманентних фінансових криз, проблема банкрутства для структуроутворюючих і базових підприємств країни має особливу вагомість з огляду на те, що вони являються детермінантами розвитку економіки та забезпечують її сталий розвиток і стратегічну стабільність.

Важливу роль в управлінні фінансово-господарською діяльністю підприємств в умовах невизначеності та ризику відіграє обліково-аналітичне забезпечення. Воно є джерелом формування інформаційного забезпечення системи ризик-менеджменту та являється інструментом мінімізації ймовірних наслідків ризиків на всіх етапах здійснення господарських процесів.

В сучасній економічній літературі існує безліч поглядів на проблеми невизначеності та ризиків, що породжує різноманітність визначень поняття «ризик», «невизначеність» запропонованих різними авторами. Акцентуючи увагу на ключових визначеннях науковців й імперативах нерівноважного розвитку світової економіки, немає потреби доводити об'єктивну різницю між визначеннями понять «ризик» та «невизначеність». У ситуаціях ризику ми можемо використовувати об'єктивні значення ймовірностей для статистичного прогнозування (ймовірність можна визначити на підставі попереднього періоду), в той час як у ситуаціях з невизначеністю використовується ймовірність як суб'єктивна оцінка можливих наслідків. Рішення, які неможливо запрограмувати, зазвичай приймаються в незвичайних, нестандартних ситуаціях [1].

Слід зазначити, що менеджменту підприємства в умовах антикризового управління доводиться управляти та приймати рішення в умовах невизначеності, мінливості середовища, конфліктності інтересів, наявності дестабілізуючих чинників і зумовленого ними ризику.

Для управління ризиками потрібне не тільки розуміння їх сутності, можливість вимірювання, а й наявна інформація, що дає змогу встановити наявність ризиків у господарській діяльності підприємства. Основним принципом їх класифікації є сфери виникнення ризиків, що передбачає розподіл діяльності підприємства на: операційну, інвестиційну та фінансову. На основі узагальнення наукових думок щодо класифікації ризиків [2; 3], запропоновано

виділити ризики, що пов'язані з підприємницькою діяльністю в окрему групу, яка має знайти своє відображення в обліковій системі підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація ризиків

Ризик	Характеристика
Виробничий ризик	Зумовлений особливостями виду економічної діяльності підприємства та пов'язаний з процесом постачання, виробництва, реалізації, а також з якістю продукції.
Фінансовий ризик	Виникає щодо покриття потреби підприємства у капіталі (кредитний, інфляційний, валютний, відсотковий та депозитний ризики, ризик неплатоспроможності та порушення фінансової рівноваги й розвитку тощо).
Інвестиційний ризик	Виникає при прийнятті рішень з придбання та продажу довгострокових (необоротних) активів, а також короткострокових (поточних) фінансових інвестицій, що не є еквівалентом грошових коштів, (ризик капіталу портфельний та будівельний, ризик зниження дохідності, портфельний ризик тощо).
Комерційний ризик	Пов'язаний з втратами в процесі фінансово-господарської діяльності в результаті змін в кон'юктурі ринку, інших умов (виробничо-технічні, торговельні, майнові, фінансові).
Інноваційний ризик	Виникають в результаті невизначеності в інноваційній сфері, починаючи від розробки інноваційної ідеї, втілення її в продукті або технології.
Підприємницький ризик	Ймовірна (загроза) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів, виникнення додаткових витрат у результаті здійснення господарської діяльності.

До ризиків підприємницької діяльності відносяться: фінансовий, майновий, комерційний, виробничий, інвестиційний, викривлення інформації, «людського фактору», інформаційний, нормативно-правовий, облікової політики, формажорний. Наведена класифікація ризиків використовується, перш за все, при виборі загальної стратегії управління ризиками, що пов'язані з підприємницькою діяльністю. На етапі аналізу ризиків для оцінки можливості впливу на той чи інший ризик на конкретному рівні управління, і, найбільшою мірою, на етапі аналізу і вибору конкретних способів управління ризиками виділено ризики, які фіксує саме обліково-аналітична система. Домінантне місце в аналізі господарських ризиків з метою виявлення ступеня їх впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства має займати обліково-аналітична система підприємства, починаючи з поточного обліку і закінчуючи звітністю.

В умовах антикризового управління основним завданням будь-якого суб'єкта господарювання є – навчитися управляти ризиками. Знання факторів ризику дозволяють завчасно вживати певні заходи, які послаблюють їх дію. Тому, достовірна та своєчасна обліково-аналітична інформація надає можливість спрогнозувати ризики і управляти ними та вжити заходи, що дозволять

мінімізувати можливі негативні наслідки їх впливу на результати господарської діяльності підприємства. Таку інформацію можна отримати з реєстрів обліку, фінансової та управлінської звітності.

В результаті вивчення існуючих аналітичних засобів виявлення та діагностики господарських ризиків було розроблено аналітичний підхід, що дозволяє на основі форм фінансової і управлінської звітності та облікових реєстрів, визначати інформацію, що необхідна для розрахунку і аналізу невизначеності і підприємницького ризику та виявляти ступінь його впливу на діяльність суб'єкта господарювання.

Література:

1. Герасимчук Н. А., Мірзоева Т. В., Томашевська О. А. Економічні і фінансові ризики [Текст]: навчальний посібник / Н. А. Герасимчук, Т. В. Мірзоева, О. А. Томашевська; НУБіП України. – Київ : Компринт, 2015. – 288 с.
2. Гуцайлюк З. В. Економічні ризики: фінансово-обліково-аналітичний аспект: [Текст]: Монографія / З. В. Гуцайлюк, М. З. Валович, В. М. Вовк, А. Г. Загородній та ін. – Тернопіль: ТНТУ ім. І. Пулюя, 2011. – 200 с.
3. Вигівська І. М., Грабчук І. Л., Зеленіна О. О. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємницькими ризиками / І. М. Вигівська, І. Л. Грабчук, О. О. Зеленіна // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: ЖДТУ. – 2015. – № 1 (31). – С. 46-51.

Бабак Аліна Миколаївна, Гудим Ірина Анатоліївна,
студентки
Університету державної фіскальної служби України;
Науковий керівник: Панасюк Ольга Вікторівна,
кандидат економічних наук, доцент,
Університет державної фіскальної служби України

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ОБЛІКУ В БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: НОВИЙ ФОРМАТ

Функціональна роль аудиту як незалежної форми контролю в системі управління грошовими коштами банків – надзвичайно важлива й необхідна, оскільки забезпечує ефективну фінансово-господарську діяльність банків та виводить їх на конкурентоспроможний прибутковий рівень.

Значна кагорта українських науковців та практиків зробила суттєвий внесок у розвиток зовнішнього аудиту, таких як М. Т. Білухи, З. В. Гуцайлюк, В. П. Завгороднього, І. К. Бірюкова, М. В. Кужельного, А. М. Кузьмінського, О. А. Петрика, В. Я. Савченко, В. В. Сопка та ін. Об'єктивна необхідність подальшого поглиблення теоретичних досліджень і практичних розробок з проблем удосконалення зовнішнього аудиту комерційних банків для забезпечення стабільності функціонування банківської системи України обумовила вибір теми дослідження та її актуальність.

Аудит банку – це визначення фінансового стану банку на основі перевірки правильності складання та підтвердження достовірності балансу, обліку прибутків і збитків, аналіз стану обліку, відповідності обліку та дій банку вимогам чинного законодавства, перевірка дотримання рівності прав акціонерів (учасників) під час розподілу дивідендів, голосування, надання прав на придбання нових акцій тощо та підготовка висновків для надання інформації керівництву та акціонерам банку [3].

Зовнішній банківський аудит будується відповідно до Положення про аудиторську діяльність в банківській системі України. Для банку зовнішній аудит має особливе значення через наступні причини:

- необхідність представлення аудиторського висновку в різні інстанції при здачі звітності;

- конкуренція між банками за засоби вкладників, оскільки довіряють тільки тим банкам, про діяльність яких потенційні клієнти добре обізнані.

Під час аудиту обліку банку повинні звірятись залишки аналітичного обліку з синтетичним за всіма балансовими рахунками на дату перевірки, за якими ведеться додатковий облік у журналах, книгах та інвентарних картках.

Важливим етапом є вивчення операцій за вкладами: установлюється наявність інформації про перелік вкладів, які відкриваються в національній та іноземній валютах; правильність прийняття, видачі та зарахування сум на рахунки вкладників; правильність застосування процентної ставки та нарахування відсотків порівняно з процентними ставками за депозитами та виданими кредитами.

Перевірка правильності відкриття рахунків, виконання операцій на поточних рахунках, ведення операцій з купівлі та продажу іноземної валюти, робота пунктів обміну валюти також входить в обов'язки аудитора під час аудиту. Ним повинні перевірятись відповідність нарахування процентних та комісійних доходів та витрат вимогам Національного банку України, правильність їх відображення в податковому обліку.

Перевіряючи використання кредитних ресурсів, потрібно звертати увагу на стан статутного капіталу, ліквідність балансу, а також дотримання норм обов'язкових резервів. Особлива увага під час аудиту кредитної діяльності приділяється дотриманню економічних нормативів.

Аудитор повинен володіти методикою аналізу бухгалтерської звітності, з тим щоб робити правильні висновки про кредитну політику банку [5].

Актуальними новинами для комерційних банків є зміни Міжнародних стандартів фінансової звітності 9, які наберуть чинності з 01.01.2018 р. Вони включають три ключові етапи:

1. Нова класифікація фінансових активів:

- формування нової класифікації фінансових активів за вимогами МСФЗ 9 (2014);

- перехід до 3-х бізнес-моделей залежно від намірів та політики управління активами;

- запровадження тесту на грошові потоки для фінансових активів.

2. Новий принцип оцінки кредитних ризиків:

– перехід до нової моделі оцінки збитків – моделі очікуваних збитків, що вимагає визнання знецінення як за фінансовими активами, так і за зобов'язаннями, починаючи з дати первісного визнання, та передбачає 3 стадії знецінення.

3. Нова модель загальних принципів хеджування:

– нова модель більш тісно узгоджує облік хеджування з діяльністю з управління ризиками;

– більша кількість стратегій економічного хеджування можуть відповідати вимогам до обліку хеджування.

Процес глобалізації фінансових ринків спонукає до постійного удосконалення МСФЗ, розширення вимог до розкриття інформації у фінансовій звітності та надання достовірної інформації її користувачам.

Отже, в аудиторських перевірках банківських установ звертається увага на правильність складання балансів. Обов'язково повинні звірятися залишки за рахунками аналітичного і синтетичного обліку. Перевіряється також дотримання правил ведення бухгалтерського обліку і порядку оформлення грошово-розрахункових операцій, часто виявляються недоліки і недбалості і навіть невірогідність балансу.

Достовірність наданої фінансової інформації є головним фактором для отримання доступу до ринків капіталу. В результаті банк отримує незалежний аудиторський висновок про достовірність фінансової звітності та її відповідність вимогам певних стандартів. Таке підтвердження потім оприлюднюється для цільової аудиторії – інвесторів, кредиторів, клієнтів та інших користувачів звітності, збільшуючи таким чином вартість самого бізнесу.

Література:

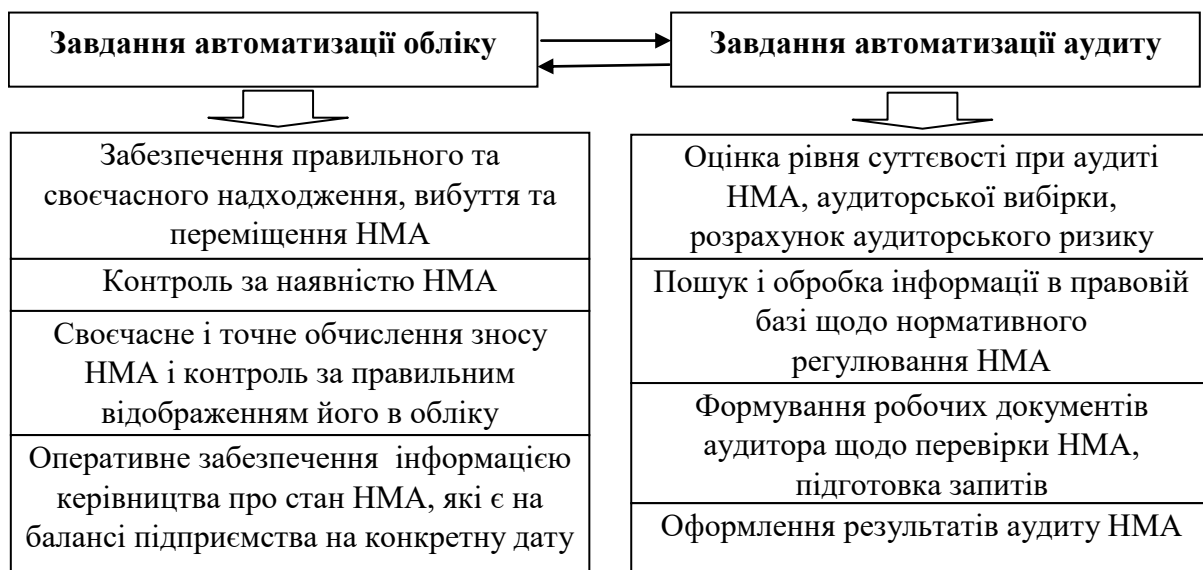
1. Герасимович А.М. Облік і аудит у банках: підручник / за заг. ред. А.М. Герасимович [2-ге вид., без змін.]. – К. : КНЕУ, 2014. – 536 с.
2. Інтернет-сторінка Українського банківського порталу / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://banker.ua>.
3. Постанова Правління НБУ «Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України» № 114 від 20.03.1998 р.
4. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
5. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22.04.1993 № 3125-XII (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
6. Савченко В.Я. Аудт : навч. посіб. / В.Я. Савченко – К.: Вид-во КНЕУ, 2013 р.

Дядюн Олена Олександрівна,
аспірантка кафедри аудиту
обліково-економічного факультету
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ІТ-ПІДТРИМКИ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний етап розвитку економіки характеризується суттєвим зростанням ролі інформаційних систем і технологій у процесі забезпечення ефективної діяльності підприємства. Стрімкий розвиток комп'ютерних технологій має вплив і на функціонування систем обліку та контролю, які є основним джерелом інформації для прийняття управлінських рішень, і потребують якісної ІТ-підтримки з метою оптимізації більшості операцій. Провідною тенденцією сьогодення є обрання підприємствами інноваційного шляху розвитку, неодмінною умовою чого є використання нематеріальних активів, які часто стають домінуючими факторами зростання ринкової вартості суб'єктів господарювання. Відповідно формування обліково-аналітичної інформації щодо таких активів є вкрай необхідним. За цих умов виникає необхідність поглибленого дослідження методики обліку та аудиту нематеріальних активів на засадах використання сучасних інформаційних технологій.

ІТ-підтримка обліково-контрольних операцій з нематеріальними активами пов'язана з впровадженням оброблення інформації шляхом використання різних автоматизованих інформаційних систем обліку. Умовою прийняття рішення про застосування конкретного програмного засобу для обліку нематеріальних активів чи їх аудиту є можливість реалізації в його середовищі низки завдань (рис. 1).



**Рис. 1. Завдання автоматизації комплексу операцій,
 пов'язаних з обліком та аудитом нематеріальних активів**
Узагальнено автором за джерелами [1, с. 269; 2, с. 373]

Сучасне програмне забезпечення щодо автоматизації обліку розвивається за двома окремими напрямками: програми електронних таблиць або електронні бази даних (Excel, Access корпорації Microsoft, SQL, Quattro Pro фірми Borland (Inprise), SuperCalc фірми Computer Associates, Lotus корпорації Lotus Development Corp.) і безпосередньо бухгалтерські програми [3].

Більшість прикладних бухгалтерських комп'ютерних програм дозволяють вести облік нематеріальних активів, надаючи при цьому різні можливості. Т. В. Польова та В. І. Дембікова [4, с. 84] акцентують увагу на тому, що, як правило, малі та середні підприємства використовують програмний комплекс «1С:Підприємство», тоді як великі – інформаційну систему «Галактика».

Однак зазначимо, що нині ІТ-ринок облікових програмних продуктів активно розвивається, з'являються нові гравці і, відповідно, лідери змінюються. До того ж, окремі великі підприємства самостійно розробляють програмні продукти з урахуванням специфіки своєї діяльності.

Одним з визнаних вітчизняних розробників автоматизованих рішень для великих та середніх промислових підприємств, а також холдингових компаній є корпорація «Інформаційні технології», головним продуктом якої є система «ІТ-Enterprise». Вказана система містить контур «Бухгалтерський та податковий облік», що забезпечує автоматизацію різних облікових процесів. Щодо нематеріальних активів, то їхнє облікове відображення відбувається у середовищі модулю «Облік основних засобів та нематеріальних активів».

Функціональні можливості модулю передбачають ведення картотеки нематеріальних активів, реєстрацію всіх типів документів щодо їх руху, формування оборотно-сальдової відомості наявності та руху, нарахування амортизації, автоматизацію процесу проведення інвентаризації, переоцінки, облік ПДВ за нематеріальними активами, формування та друк звітів [5].

Програмним продуктом корпорації «Інформаційні технології» є і «MASTER: бухгалтерія», різні конфігурації якої дозволяють автоматизувати облік на підприємствах малого та середнього бізнесу, а також у бюджетних установах. Вказані програми містять повний функціонал з обліку нематеріальних активів.

Враховуючи думку вітчизняних науковців [3; 4], основними проблемами автоматизації бухгалтерського обліку підприємства в цілому і його нематеріальних активів, зокрема, є такі:

1) висока вартість програмного забезпечення, що створює перешкоди для його придбання невеликими підприємствами;

2) відсутність на ринку програмного продукту, який би повною мірою задовольняв специфічні потреби підприємства. Як правило, суб'єкти господарювання змушені закуповувати програмні продукти, що мають типовий комплекс та стандартизовану структуру, а потім звертатися за послугами програміста для подальшого доопрацювання прикладного рішення.

Використання комп'ютерних технологій для обліку операцій з нематеріальними активами цілком закономірно має свій вплив і на проведення аудиту, який також потребує ефективно організованої ІТ-підтримки. Проведення аудиту в середовищі автоматизованої обробки даних ставить такі вимоги перед програмним продуктом: можливість дослідження облікової політики підприєм-

ства в частині нематеріальних активів та її врахування на всіх етапах аудиту; формалізація послідовності аудиторських процедур з аудиту нематеріальних активів; наявність ефективних засобів контролю за операціями з нематеріальними активами, а також контроль достовірності їхньої оцінки; наявність тісного зв'язку з бухгалтерськими програмами, в яких ведеться облік нематеріальних активів та можливості синхронізації програми з різними електронними документами.

Н. В. Русіна влучно підкреслює, що комп'ютерних програм з автоматизації облікових робіт значно більше, ніж програм з автоматизації аудиту, оскільки контрольні функції автоматизувати значно складніше, ніж функції обліку [3, с. 373]. У цих умовах ринок програмного забезпечення з автоматизації аудиту ще не є насиченим. Однак, певні програми все ж використовуються.

Серед найпоширеніших програмних продуктів для проведення аудиту вітчизняні науковці [3; 4] називають такі: «Експрес-Аудит: ПРОФ», «ІТ Audit: Аудитор», Audit.Net Internal Audit, Audit XP «Комплекс Аудит», Audit.Expert. При цьому, Т. В. Польова та В. І. Дембікова [4, с. 87] обґрунтовують думку що, саме для аудиту нематеріальних активів доречим є використання таких продуктів як «Експрес-Аудит: ПРОФ», Audit.Net Internal Audit та Audit XP.

Зазначимо, що на сьогодні набуває поширення такий програмний продукт як «КІТ. Аудит», що з'явився на українському ринку у 2011 році. Розробники даного програмного забезпечення позиціонують його як першу вітчизняну автоматизовану інформаційну систему управління аудиторською діяльністю.

«КІТ. Аудит» містить набір узгоджених робочих документів для проведення аудиту (в т. ч. і щодо аудиту необоротних активів, до яких належать нематеріальні активи), вбудовану функцію контролю якості аудиту, можливість вивантаження даних з будь-якої бухгалтерської системи; формування вибірок і багато іншого. Головне, на чому акцентують увагу розробники – це повна відповідність міжнародним стандартам аудиту та національним нормативно-правовим актам, суттєве зменшення собівартості перевірки, підвищення якості та прозорості роботи аудиторської фірми [6].

Перспективним напрямом розвитку ІТ-підтримки обліку та аудиту як в цілому, так і ділянки нематеріальних активів, вважаємо застосування хмарних технологій, які передбачають здійснення облікових операцій в хмарі, тобто через Інтернет. Підприємство не купує ліцензійну програму, а немов би орендує її. Це значно знижує витрати суб'єктів господарювання на програмні засоби.

Щодо аудиту, то «Велика четвірка» є лідером у створенні власних програмних продуктів, які ґрунтуються на застосуванні хмарних технологій. Сьогодні PwC користується програмою Next, Deloitte – Private Connect, KPMG – Agile, а EY – створила власну платформу [7, с. 28].

Отже, забезпечення ІТ-підтримки процесів обліку та аудиту нематеріальних активів дозволяє знизити трудомісткість операцій з ними, зменшити кількість помилок, своєчасно отримувати необхідну інформацію. Основний недолік програмних продуктів у вигляді їхньої високої вартості частково може бути вирішений застосуванням хмарних технологій.

Література:

1. Шквір В. Д. Інформаційні системи та технології в обліку та аудиті: підручник / В. Д. Шквір, А. Г. Завгородній, О. С. Височан. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2016. – 400 с.
2. Русіна Н. В. Використання програмного забезпечення в аудиті / Н. В. Русіна // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – Вип. 20 (1). – С. 372-376.
3. Стригуль Л. С. Сучасний стан та проблеми автоматизації бухгалтерського обліку на підприємствах України [Електронний ресурс] / Л. С. Стригуль, А. Г. Ковальов. – Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua>.
4. Польова Т. В. Новітні тенденції в автоматизації обліку та аудиту нематеріальних активів / Т. В. Польова, В. І. Дембікова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2009. – Вип. 1(1). – С. 83-89.
5. ERP-система IT-Enterprise [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.it.ua>.
6. Автоматизована інформаційна система управління аудиторською діяльністю «КІТ.Аудит» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kit-audit.com.ua>.
7. Томлінсон П. Хмарний контроль: які програмні продукти використовують провідні аудиторські фірми? / Пета Томлінсон // Аудитор України. – 2016. – № 11. – С. 28-31.

Замота Ірина Олександрівна,

студентка

*Університету державної фіскальної служби України;
Науковий керівник: Скоробагач Анастасія Євгенівна,*

асистент

Університету державної фіскальної служби України

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА»: РІЗНІ ТОЧКИ ЗОРУ

В сучасних умовах ведення фінансово-господарської діяльності кожен суб'єкт господарювання намагається оптимізувати діяльність свого підприємства з метою отримання максимального прибутку. На це впливають такі фактори як, обсяг власного капіталу і фінансова стійкість, чисельність працівників, цінова політика, рівень витрат, продуктивність праці працівників, система менеджменту, а також система організації і ведення бухгалтерського обліку; формування і впровадження облікової політики підприємства. Формування облікової політики вітчизняних підприємств спричинено наявністю різних форм власності, переходом до ринкових відносин та виходом на світовий ринок.

Правильно сформована облікова політика підприємства надає користувачам достовірну, правдиву та повну інформацію про зміни, які відбулися у діяльності підприємства, мінімізує витрати підприємства, створює умови для ефективного управління, а також формує достовірне складання та подання фінансової звітності.

Питання щодо організаційно-методологічних засад формування облікової політики, а також щодо трактування поняття «облікова політика» у своїх працях розглядали такі вчені-економісти, як Барановська Т. В. [1], Бутинець Ф. Ф. [3],

Каверіна С. [4], Житний П. Є. [3], Пушкар М. С., Щирба М. Т. [9], які в своїх роботах за мету ставили дослідження наукових підходів до змісту визначення «облікова політика» та розробку шляхів формування облікової політики на підприємствах, оскільки на сьогодні присутній суттєвий розрив в теоретичному сенсі поняття «облікова політика» та практичному її формуванні, виходячи з визначення.

Це зумовлено переходом України на національні стандарти, які побудовані на міжнародних розробках з інформаційним та управлінським спрямуванням. Другою причиною є перехід від командно-адміністративної системи до вільних нерегламентованих відносин, в яких особливе місце займає фінансова звітність, як кінцева подія облікової політики.

Офіційно датою початку використання терміну «облікова політика» вважається рік введення в дію Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» 16.07.1999 р. та сукупності положень (стандартів) бухгалтерського обліку (далі – НП(с)БО). Даний закон нормативно закріпив обов'язкове формування облікової політики на підприємствах, а також законодавчо трактує визначення поняття «облікова політика», яке також висвітлено у ст. 6 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» і у МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» (табл. 1).

Таблиця 1

**Визначення поняття «облікова політика»
в законодавчих та нормативно-правових актах**

Нормативно-правовий акт	Визначення
Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» ст. 1 [8]	Сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.
НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [6]	Сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [5]	Конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності.

В наукових працях вітчизняних вчених-економістів сформовано визначення поняття «облікова політика». Проте, серед науковців немає єдиного трактування даного терміну у зв'язку з вищенаведеними факторами виникнення облікової політики, тому необхідно розглянути підходи науковців до визначення терміну «облікова політика» (табл. 2).

Підходи науковців до визначення поняття «облікова політика»

Автор	Визначення
Барановська Т. В. [1]	Сукупність дій із формування комплексу методичних прийомів, способів і процедур організації та ведення бухгалтерського обліку, який відповідає особливостям діяльності підприємства та інтересам його власників.
Бутинець Ф. Ф. [2]	Сукупність способів ведення бухгалтерського обліку, які були обрані підприємством.
Житний П. Є. [3]	Одночасно інструмент історичного та поточного обліку, попередньої оцінки господарських фактів, прогнозування, планування і внутрішньогосподарського контролю, а також інструмент перетворення інформації про господарські події в облікові показники згідно з потребами фінансової звітності та управління виробничою системою.
Каверіна С. [4]	Сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, а й вибір методики обліку, яка дає змогу використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя.
Пушкар М. С., Щирба М. Т. [9]	Конституція підприємства, яка передбачає права обов'язки системи обліку з приводу формування інформаційних ресурсів для менеджерів.

Як видно з табл. 2, науковці розглядають поняття «облікова політика» з точки зору ефективного здійснення управлінського процесу на підприємствах, включаючи систему обліку (Пушкар М. С. та Щирба М. Т.). В той же час Бутинець Ф. Ф. розглядає сутність облікової виходячи з накопичення даних бухгалтерського обліку.

На нашу думку, на підприємствах необхідно впроваджувати облікову політику спираючись на визначення, яке зазначено у НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Оскільки воно повною мірою відображає порядок формування та впровадження облікової політики в сучасних умовах, для того, щоб сприйматися усіма суб'єктами господарювання.

Література:

1. Барановська Т.В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика : автореферат дис... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Т. В. Барановська. – К. : НАУ, 2005. – 21 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: [підручник для студ. вузів спец. 7.050106 «Облік і аудит»] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖІТІ. – 2010. – 640 с.
3. Житний П.Є. Системний аспект облікової політики / П. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 1. – С. 62-65.
4. Каверіна С. Методичні аспекти формування облікової політики підприємства: національний та міжнародний досвід / С. Каверіна, Г.А. Смоквіна // Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – № 3/1. – С. 8-14.

5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73, зі змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства Фінансів № 627 від 27.06.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.

7. П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», затв. наказом Міністерства фінансів України від 28.05.99 р. № 137.

8. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

9. Пушкар М.С., Щирба М.Т. Теорія і практика формування облікової політики: монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 260 с.

Плахтій Тетяна Федорівна,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки,
Вінницького національного аграрного університету

КВАЛІМЕТРИЧНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

З метою здійснення кількісної оцінки якості фінансової звітності та розробки її теоретико-методичних засад слід використовувати напрацювання в сфері кваліметрії – науки про кількісну оцінку якості, що спрямована на розробку загальних теоретико-методологічних засад оцінки якості та окремих методик для об'єктів, щодо яких раніше не проводилась така оцінка. Кваліметричні методи оцінки якості використовуються для обґрунтування рішень, що приймаються при стандартизації та управлінні якістю досліджуваного об'єкту. Одним із таких нових об'єктів також можна назвати фінансову звітність підприємства, комплексної оцінки якості якої на сьогодні не розроблено, що підтверджує проведений аналіз існуючих праць вітчизняних та зарубіжних дослідників в сфері бухгалтерського обліку.

Оскільки визначення якості різних видів об'єктів, які існують в об'єктивному світі, здійснюється шляхом пізнання їх властивостей, то кваліметрію слід розглядати як методологію оцінювання властивостей досліджуваного об'єкта, наприклад, фінансової звітності, на основі використання різних методик, що можуть використовувати різноманітні методи, способи та прийоми. Виходячи з цього загальна модель оцінки якості фінансової звітності може бути представлена наступним чином (рис. 1).

Виходячи з вищенаведеної кваліметричної моделі (рис. 1) оцінку якості фінансової звітності слід розглядати як результат взаємодії чотирьох основних компонентів – властивостей фінансової звітності (оцінюваного об'єкта), суб'єкта оцінювання, використовуваного алгоритму оцінювання та еталонних властивостей фінансової звітності. Здійснення оцінки властивостей фінансової звітності

передбачає необхідність врахування внутрішніх та зовнішніх проявів її якості на основі застосування відповідного алгоритму оцінювання. Під алгоритмом оцінювання якості фінансової звітності слід розуміти логіку (послідовність етапів оцінювання, їх змістовне наповнення, порядок застосування методів оцінювання тощо) і методи, які застосовуються під час здійснення даного процесу.

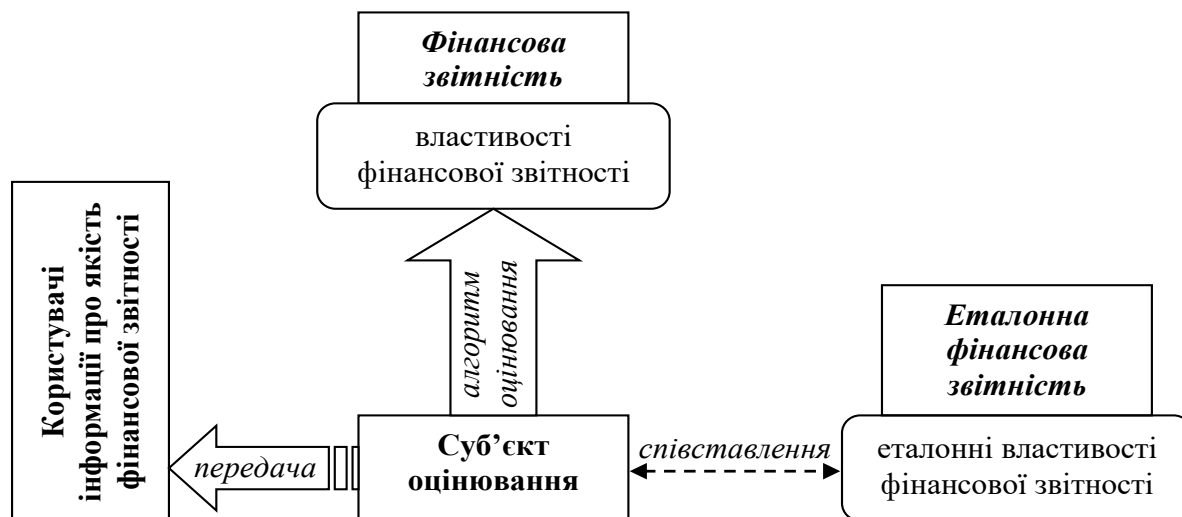


Рис. 1. Кваліметрична модель оцінки якості фінансової звітності

Еталонні властивості фінансової звітності використовуються для співставлення одержаного показника рівня якості і надання відповіді на питання, якою мірою одержаний рівень якості фінансової звітності відповідає інтересам та потребам користувачів облікової інформації. Вибір еталону впливає на розуміння значення одержаного результату оцінювання якості. Якщо еталонні властивості фінансової звітності були низького рівня, то навіть за умови незначного перевищення значення одержаного показника над ними, рівень якості фінансової звітності буде низьким, або навпаки. Одержати уявлення про якість фінансової звітності підприємства можна лише в контексті обраних еталонних властивостей фінансової звітності, що зумовлює необхідність приділення особливої уваги при здійсненні такого вибору.

Суб'єктом здійснення оцінки якості фінансової звітності можуть бути як внутрішні відносно підприємства особи (бухгалтери, внутрішні аудитори тощо), так і зовнішні (аудитори, професійні оцінювачі, аналітики тощо). Вони повинні володіти достатнім рівнем знань щодо змістовних і формальних аспектів об'єкта оцінювання (фінансової звітності), а також навичками щодо використання кваліметричного оціночного інструментарію. В залежності від обраного варіанту організації процесу оцінки якості фінансової звітності суб'єктом її здійснення може бути як розробник методики оцінювання якості, так і інша особа, не причетна до процесу її розробки. У другому випадку суб'єкт здійснення оцінки якості фінансової звітності повинен володіти даними про всі вихідні умови, які були покладені в основу розробки системи показників оцінки якості фінансової звітності і що визначають межі її застосування. За результатами проведеної оцінки інформація про рівень якості фінансової звітності надається користувачам (суб'єктам прийняття рішень на основі фінансової звітності).

Тарас Володимир Зіновійович,
студент
Національного лісотехнічного університету України (м. Львів)

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Провадження господарської діяльності підприємств у ринкових умовах передбачає безперервний рух грошових коштів, і саме тому слід розглядати цю категорію як важливий фактор та ресурс ефективності діяльності підприємств.

Значущість інформації про рух грошових коштів обумовлюється необхідністю надання користувачам для прийняття рішень повної та не упередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів. Особливої уваги в даному контексті заслуговують питання вдосконалення обліку касових операцій на підприємстві як операцій з готівковими коштами.

Необхідною умовою для збереження і раціонального використання грошових коштів в касі є правильне оформлення первинної документації при їх надходженні та вибутті, що суттєво впливає на достовірність показників при заповненні форм фінансової звітності. У зв'язку зі змінами вимог щодо її заповнення назріла необхідність перебудови обліку касових операцій щодо фіксації надходження і витрачання коштів за видами господарської діяльності.

Дослідженню питань обліку касових операцій присвячені праці відомих вітчизняних та зарубіжних економістів, зокрема М. С. Пушкаря, М. Т. Білухи, Ю. А. Вериги, О. М. Губачової, Г. Г. Кірейцева, М. Р. Метью, М. Х. Перера, Г. Шілінглоу та інших. В той же час, окремі питання покращення організації обліку касових операцій та контролю за ними на підприємствах потребують подальшого дослідження.

Розглянути особливості організації бухгалтерського обліку касових операцій на підприємстві та визначити основні напрями її вдосконалення.

Касові операції – операції підприємств (підприємців) між собою та з фізичними особами, що пов'язані з прийманням і видачею готівки під час проведення розрахунків через касу з відображенням цих операцій у відповідних книгах обліку [2, с. 356].

Згідно з п. 2.2 гл. 2 Положення № 637 підприємства повинні здійснювати розрахунки готівкою між собою і з фізичними особами через касу як за рахунок готівкової виручки, так і за рахунок коштів, отриманих із банків. Зазначені розрахунки проводяться також шляхом переказу готівки для сплати відповідних платежів. У касі підприємства оприбутковуються, зберігаються та видаються готівкові грошові кошти [3, с. 15].

Як правило, готівкові кошти та інші цінності підприємства (цінні папери, бланки суворої звітності, печатку підприємства і т. п.) зберігаються в сейфі або у закритій на ключ шафі. Відповідальність за створення умов, необхідних для забезпечення схоронності коштів у касі, несе керівник. Вся готівка, яка надходить до кас, має своєчасно (у день отримання готівкових коштів) та в повній сумі оприбутковуватися [1, с. 415].

Готівка може зберігатися в касі тільки в межах встановленого ліміту. Понадлімітну суму грошових коштів необхідно здавати до банку. Заборонено зберігати в касі (сейфі) цінності, які не належать підприємству (наприклад, особисті гроші касира або інших осіб) [5].

Операції з отримання та видачі готівки здійснює касир підприємства, який оформляє їх документально і несе повну матеріальну відповідальність за збереження всіх прийнятих ним цінностей [4].

Дослідження сучасного стану методичного забезпечення обліку касових операцій на підприємствах, дозволило виявити певні недоліки з використання наявних методологічних та організаційних засад здійснення облікових процесів. А саме:

- відсутність розроблених робочих інструкцій працівників бухгалтерії і каси стосовно порядку оформлення видачі готівки з каси;
- відсутність затвердженого графіку здійснення роботи касира, що не сприяє ефективному ходу облікового процесу, а в деяких випадках взагалі ускладнює його;
- зтяжна процедура оформлення видаткових і прибуткових касових ордерів;
- відсутність ведення управлінської звітності для контролю за станом і рухом грошових коштів, що пояснюється перевантаженістю працівників бухгалтерії підприємства основною звітністю.

Перш за все, на підприємстві для забезпечення дотримання вимог видачі готівки з каси слід розробити робочі інструкції текстової форми щодо оформлення видачі готівки з каси видатковим касовим ордером.

Для полегшення роботи касира і забезпечення своєчасності виконання ним своїх обов'язків на підприємстві слід скласти графік роботи касира, який має затверджуватися керівником.

Необхідним також буде запровадження на підприємстві управлінського обліку готівкових коштів, що дозволить підвищити загальний рівень ефективності звітності для забезпечення потреб управління підприємством.

З метою подальшої деталізації надходження грошових коштів за вироблену продукцію, роботи та послуги, доцільним є надання користувачам додаткової облікової інформації про надходження готівки в касу у формі відповідного бухгалтерського звіту.

Ще одним шляхом покращення організації обліку касових операцій може бути формування Звіту про надходження грошових коштів за вироблену продукцію, роботи та послуги станом на кожен день звітного періоду. Належний рівень актуальності та оперативності інформації, що надається у таких щоденних звітах, досягається за умови щоденного відображення в електронній формі бухгалтерського обліку у відповідний спосіб оформлених первинних документів – банківських виписок, прибуткових та видаткових касових документів.

Раціональна організація бухгалтерського обліку готівкових грошових коштів передбачає дотримання системного підходу, субординації, взаємодії різних видів обліку, підпорядкованість загальній логіці управління.

На сьогоднішній день методологічні підходи до організації бухгалтерського обліку касових операцій підприємства вже достатньо розроблені, хоча і потребують постійного перегляду і вдосконалення існуючих методів. Саме тому, в сучасних умовах для вдосконалення облікового процесу в питаннях касових операцій особливої ваги набувають проблеми вдосконалення його організації, вирішення яких дозволить підвищити ефективність роботи каси підприємства і знизити ризики помилок і прорахунків під час роботи працівників каси.

Література:

1. Бруханський Р.Ф. Бухгалтерський облік: навчальний посібник / Р.Ф. Бруханський, О.П. Скірпан – Тернопіль: ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ», 2014. – 444 с.
2. Лень В.С. Фінансовий облік: навчальний посібник / В.С. Лень. – К. : Академія, 2011. – 608 с.
3. Сук Л.К. Організація бухгалтерського обліку : підручник / Л.К. Сук, П.Л. Сук. – К. : Каравела, 2009. – 624 с.
4. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затверджене постановою Правління Нацбанку України від 15.12.2004 із наступними змінами та доповненнями // Режим доступу: www.zakon.rada.gov.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Ткаченко Ірина Віталіївна,
*старший викладач кафедри обліку і фінансів
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського;*
Сова Катерина Вікторівна,
*студентка
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

АВТОМАТИЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Економічна ситуація, яка характерна для України, вимагає більш ефективного здійснення господарської діяльності підприємствами, а саме прийняття оптимальних управлінських рішень, які повинні базуватись на якісній інформації бухгалтерського обліку. Одним із шляхів реалізації цього завдання є впровадження автоматизованої системи ведення бухгалтерського обліку. Цей крок є особливо доречним в епоху швидкого розвитку інформаційних інновацій з метою завойовування провідного місця в національній економіці, володіння конкурентними перевагами введення бізнесу.

Дана тема є актуальною, оскільки це являється основною тенденцією ведення бухгалтерського обліку за допомогою комп'ютерних технологій. Тому постає проблема як організаційного, так і технічного забезпечення ведення обліку на підприємстві, що відповідає діючим вимогам збору та опрацювання даних.

Метою дослідження є з'ясування значення ведення автоматизованої системи обліку на сучасному етапі, розкриття переваг використання бухгалтерських програм.

Перш за все, автоматизація обліку являє собою систему, яка забезпечує здійснення процесу обліку автоматизованим способом з використанням спеціалізованих методів обробки інформації. Ці методи застосовуються у вигляді комплексу розрахункових та технічних засобів. Кінцевою метою є отримання і передача даних, які необхідні фахівцям для здійснення управлінського та фінансового обліку [1].

Головним призначенням автоматизованого обліку є те, що комп'ютеризація організації обліку була створена для більшого впливу бухгалтерського обліку на управлінську діяльність. Посилення ролі обліку у вигляді функції управління полягає у тому, що для вирішення підприємницьких та облікових питань використовується єдина база даних [2].

Загальними перевагами організації автоматизованого обліку є те, що ця система забезпечує високоякісне ведення бухгалтерського обліку, характеризується високим рівнем надійності та має зручні умови застосування. З функціональної точки зору, бухгалтерські програми виконують точні арифметичні підрахунки. Автоматизована система бухгалтерського обліку забезпечує підготовку та заповнення, а після цього ще й перевірку та видачу в друкованому вигляді документів встановленої форми. Безпомилковість перенесення даних з одного документа в інший гарантована. Програма відображає суми наростаючим підсумком та виконує розрахунки будь-якої складності [3].

Отже, було визначено, що автоматизований облік – це система ведення бухгалтерського обліку засобами комп'ютерних технологій. Головне значення полягає в посиленні управлінської функції обліку. Основними перевагами виростання бухгалтерської системи є те, що сукупність функцій програми забезпечує зменшення ймовірності допуску помилки та є основним фактором прискорення діяльності підприємства.

Література:

1. Левицька С. О. Автоматизація господарського обліку як чинник прискорення процесу діяльності підприємств. [Електронний ресурс] / С. О. Левицька, А. О. Андрєєва // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер. : Економіка. – 2011. – Вип. 16. – С. 608-614. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2011_16_82.
2. Бойчук А. А. Автоматизація обліку на підприємствах України. [Електронний ресурс] / А. А. Бойчук, А. М. Мельник // Наука й економіка. – 2016. – Вип. 2. – С. 22-25. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nie_2016_2_6.
3. Букало Н. А. Автоматизація обліку в сучасних умовах. [Електронний ресурс] / Н. А. Букало // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. – 2013. – Вип. 33(2). – С. 56-59. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2013_33\(2\)_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2013_33(2)_12).

НАПРЯМ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Кісіль Вікторія Володимирівна,
*викладач обліково-економічних дисциплін
Технологічного коледжу*

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Одним із найважливіших практичних наслідків розвитку кібернетики можна вважати те, що вона стала теоретичним фундаментом для створення комп'ютерної техніки та сучасних інформаційних систем і технологій (далі – ІСТ), які принципово змінили підходи до процесу обробки інформації та управління практично в усіх галузях людської діяльності. ІСТ настільки інтегровані у процеси обробки інформації та управління в економіці, що стали невід'ємною складовою економічної кібернетики, значно збагативши її арсенал.

Сучасний стан розвитку ІСТ характеризується стійкою тенденцією до зростання обсягів та інтенсивності інформаційних потоків майже в усіх галузях знань. При цьому зростання має приблизно експоненціальний характер. Діяльність будь-якої економічної системи, зокрема й підприємства (комерційного, виробничого, наукового і т. ін.) супроводжується нагромадженням, зберіганням та обробленням величезних масивів інформації. Тому без засобів продуктивної переробки потоків, первинних даних ефективного управління економічними системами практично неможливе [1].

У загальному випадку інформаційна технологія – це сукупність методів і способів нагромадження, оброблення, зберігання, передавання, подання та використання інформації.

Інформаційні технології, ІТ (використовується також загальніший / вищий за ієрархією термін інформаційно-комунікаційні технології (Information and Communication Technologies, ІСТ) – сукупність методів, виробничих процесів і програмно-технічних засобів, інтегрованих з метою збирання, опрацювання, зберігання, розповсюдження, показу і використання інформації в інтересах її користувачів [2].

Інструментарій інформаційної технології – один або декілька взаємопов'язаних програмних продуктів для певного комп'ютера, технологія роботи, за допомогою яких користувач досягає поставленої мети.

Інструментарієм можуть слугувати такі поширені види програмних продуктів для персонального комп'ютера як текстовий процесор (редактор), настільні видавничі системи, електронні таблиці, системи керування базами даних, електронні записні книжки, електронні календарі, інформаційні системи функціонального призначення (фінансові, бухгалтерські, для маркетингу та ін.), експертні системи тощо [2].

Нині існують численні інформаційні технології, спрямовані на полегшення економічної діяльності людини. Наявні системи поділяються на певні типи, передусім за безпосереднім призначенням та підходами, що використовуються в них. У галузі ІСТ умовно можна виокремити три напрямки розвитку, які доповнюють один одного, визначаючи тип ІС.

Системи першого типу зорієнтовано на операційну обробку даних – системи обробки даних (СОД). До них належать спеціалізовані пакети програм для статистичного аналізу, математичні пакети тощо.

Другий тип ІС зорієнтований на задачі аналізу даних та управління – системи підтримки та прийняття рішень (СППР).

До третього, одного з найпоширеніших типів ІС, застосовуваних в управлінні, належать такі:

- АСУ – автоматизовані системи управління;
- СППР – системи підтримки прийняття рішення;
- ЕС – експертні системи.

Розглянемо детально кожний тип ІС. Автоматизовані системи управління (АСУ) мають широкий спектр застосування: від автоматизації базових функцій підприємства до автоматизації прийняття управлінських рішень. Розвиток цих систем відбувався від найпростіших систем обробки інформації до сучасних інтегрованих інформаційних комплексів. АСУ можна поділити на вузькоспеціальні та інтегровані.

Так вузькоспеціальні АСУ підтримують деякі спеціалізовані напрямки діяльності (наприклад, бухгалтерський облік, фінанси, кадри, маркетинг). Інтегровані системи забезпечують повну підтримку більшості функціональних сфер діяльності підприємства, пропонуючи широкий перелік спеціалізованих рішень як для різноманітних видів діяльності, так і управління (стратегічне планування, управління спеціальними видами активів і ін.).

Системи підтримки прийняття рішень (СППР) допомагають робити обґрунтований вибір із певного переліку альтернатив. Перш ніж набула поширення клієнт-серверна архітектура, застосовували два типи СППР:

- 1) ІС для керівництва (управлінські) – Executive Information System (EIS);
- 2) системи підтримки рішень – Decision Support System (DSS).

EIS створювались на великих ЕОМ і призначалися для керівництва верхнього рівня. DSS виконувались на робочих станціях і призначалися для менеджерів середньої ланки. Але останнім часом завдяки делегуванню повноважень із прийняття рішень середній та нижній ланці відмінності між цими типами СППР поступово зникають.

У загальному випадку СППР складаються із СУБД, системи управління банком моделей та інтерфейсу користувача.

Сучасні концепції побудови СППР спрямовані на розв'язання суперечності між відсутністю корисної інформації, з одного боку, та наявністю величезних обсягів інформації – з другого. До найвідоміших підходів, спрямованих на підвищення ефективності зберігання та використання інформації, можна віднести:

- Data Warehouse – концепцію побудови сховища даних;

- Data Mart – вітрини даних;
- OLAP (On-Line Analytical Processing) – багатовимірний оперативний аналіз даних;
- Data Mining (DM) – інтелектуальний аналіз даних [1].

Експертні системи (ЕС) – це ІС, що моделюють дії людини-експерта під час розв’язання задач у певній предметній галузі на основі логічного аналізу накопичених знань, що зберігаються в базі знань (БЗ). Мета досліджень з ЕС полягає передусім у розробці програм, які у процесі розв’язання задач, що виникають у слабо структурованій і важко формалізованій предметній галузі та є складними для експерта-людини, дають результати, не гірші за якістю та ефективністю рішенням, ніж експерти [4].

Експертні системи та системи штучного інтелекту відрізняються від систем обробки даних тим, що в них використовується символічний (а не числовий) спосіб подання інформації, символічний вивід та евристичний пошук розв’язку (а не виконання відомого алгоритму). Технологія ЕС нині використовується для розв’язання різних типів задач (інтерпретація, прогноз, діагностика, планування, конструювання, контроль, інструктування, управління) у найрізноманітніших проблемних галузях, таких як фінанси, нафтова та газова промисловість, гірничча справа, хімія, освіта, телекомунікації та зв’язок тощо. Нині спостерігається тенденція до дедалі більшої інтеграції ЕС та СППР, тому поступово ці типи ІС зближуються.

Розглянемо інші інформаційні технології, які є актуальними в нас час.

UML (Unified modeling language) – уніфікована графічна мова моделювання призначена для візуалізації, специфікації, конструювання та документування систем, в яких провідну роль відіграє програмне забезпечення. За допомогою UML можна розробити докладний план створеної системи, що відбиває не тільки її концептуальні елементи, такі як системні функції та бізнес-процеси, а й конкретні особливості реалізації, зокрема класи, записані спеціальними мовами програмування, схеми баз даних, а також програмні компоненти багаторазового використання [1].

CASE (Computer Aided System Engeneering) – технологія комп’ютерного проектування ІС, призначена для розробки складних ІС у цілому. Під CASE-технологією розуміють програмні засоби, що підтримують процеси створення та супроводження ІС (зокрема, аналіз і формулювання вимог), проектування прикладного програмного забезпечення (додатків) і баз даних, генерування коду, тестування, документування, конфігураційне керування, управління проектом та інші процеси.

CASE – набір інструментів і методів програмної інженерії для проектування програмного забезпечення, що допомагає забезпечити високу якість програм, відсутність помилок і простоту в обслуговуванні програмних продуктів.

Також під CASE розуміють сукупність методів і засобів проектування інформаційних систем з інтегрованими автоматизованими інструментами, які можуть бути використані в процесі розробки програмного забезпечення [3].

SADT (Structure Analyse and Design Technic) – технологія структурного моделювання, призначена для побудови функціональної моделі об’єкта певної предметної області. Головна мета SADT-технології – описувати складні об’єкти

як ієрархічні, багаторівневі модульні системи за допомогою невеликого набору типових елементів. До найістотніших властивостей SADT-технології належать:

- принцип побудови моделі згори вниз;
- реалізація ієрархічного, багаторівневого моделювання;
- можливість одночасно зі структуруванням проблеми розробляти структуру баз даних [1].

Зараз інформаційні технології впроваджуються на багатьох підприємствах, організаціях та різних органах влади.

Україна за рівнем розвитку інформаційних технологій у світі посідає 56 місце (2016; Всесвітній економічний форум у своєї шустуй щорічній доповіді). Єдина конкурентна перевага, яку має наша країна в цьому аспекті, це традиційно сильні ІТ-кадри, тобто в Україні дуже високий рівень підготовки програмістів.

Література:

1. <http://buklib.net/books/24452/>.
2. https://uk.wikipedia.org/wiki/Інформаційні_технології.
3. <https://uk.wikipedia.org/wiki/CASE>.
4. http://pidruchniki.com/10811007/informatika/ekspertni_sistemi.

Лозовський Олексій Сергійович,
аспірант кафедри економічної інформатики
Національної металургійної академії України

БАЗОВА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ОПТИМАЛЬНОГО РОЗМІЩЕННЯ СТАНЦІЙ ОБСЛУГОВУВАННЯ

В процесі розв'язання задач розміщення станцій обслуговування виникає проблема розбиття множини споживачів на підмножини, що забезпечує виконання критерію близькості споживача до об'єкта обслуговування. При цьому необхідно визначити оптимальне розташування обслуговуючої станції для кожної підмножини обслуговування. Таку задачу зазвичай розв'язують в кілька етапів. В результаті доводиться послідовно використовувати методики сегментації з методами розміщення. Крім того доцільно сформулювати критерії оцінки ефективності розташування станцій обслуговування та розбиття на підмножини обслуговування. Така оцінка необхідна для населених пунктів або регіонів, що активно розвиваються, інфраструктура яких деякий час тому забезпечувала досить прийнятне функціонування, наразі стало малоефективною, що призводить до необхідності оцінки її поточного стану і вироблення рекомендацій щодо її модернізації. Будемо вважати, що станції обслуговування і їх споживачі можуть розташовуватися в будь-якій точці регіону, кількість споживачів у кожній точці може бути різною.

Нехай задана деяка обмежена замкнена область $S \subseteq E_2$. В точках цієї області $(x, y) \in S$ розташовані споживачі, кількість яких або необхідна кількість отримуваних послуг, задається деякою невід'ємною функцією $f(x, y) \geq 0$.

Швидкість пересування споживача задається функцією $v(x, y)$, що залежить від рельєфу місцевості, якості дорожнього покриття, вартості палива, сезонності, виду транспорту, що використовується, та ін. Крім того, мається кінцева кількість ($m > 1$) станцій обслуговування, розташування яких наперед не відомо $\zeta_i = (\zeta_i^x, \zeta_i^y)$, $i = \overline{1, m}$. Тоді для будь-якої точки $(x, y) \in S$ мінімальний час руху з (x, y) до станції ζ_i , $i = \overline{1, m}$, можна обчислити за формулою:

$$t_i(x, y) = \inf_{p_i(x, y) \in P} \int_{p_i(x, y)} \frac{dp_i(x, y)}{v(x, y)}, \quad i = \overline{1, m}, \quad (1)$$

де $p_i(x, y) \in P_i$, $i = \overline{1, m}$, P_i – множина всіх можливих маршрутів, що з'єднують точки (x, y) і ζ_i .

Необхідно розташувати станції обслуговування ζ_i , $i = \overline{1, m}$, та знайти оптимальне розбиття споживачів на m підмножини S_1^*, \dots, S_m^* , визначивши для кожного споживача $(x, y) \in S$, якою станцією $\zeta_i^* \in S_i^*$, $i = \overline{1, m}$, він обслуговується, так щоб сумарний час, який необхідно витратити на шлях до своєї станції обслуговування, був мінімально можливим, тобто:

$$((x, y) \in S_1, \dots, (x, y) \in S_m), (\zeta_1, \dots, \zeta_m) \in \sum_{i=1}^m \int_{S_i} f(x, y) t_i(x, y) dx dy \rightarrow \min_{((S_1, \dots, S_m), (\zeta_1, \dots, \zeta_m))}, \quad (2)$$

(у випадку, коли споживачі розподілені по регіону неперервно), або

$$\sum_{i=1}^m \sum_{(x, y) \in S_i} f(x, y) t_i(x, y) \rightarrow \min_{((x, y) \in S_1, \dots, (x, y) \in S_m), (\zeta_1, \dots, \zeta_m)}, \quad (3)$$

(у випадку, коли кількість споживачів ($n > m$) обмежена).

Зауважимо, що розв'язання задачі (3) можна отримати, розв'язуючи задачу (2), у якій покладемо $f(x, y) = 0$ для кожної точки $(x, y) \in S$, координати якої не збігаються з координатами жодного з споживачів з регіону S . Ефективність розбиття на сегменти обслуговування можна оцінювати за допомогою коефіцієнту нерівномірності навантаження по споживачам [3]:

$$k_i = \frac{\int_{S_i} f(x, y) dx dy}{\min \left\{ \int_{S_1} f(x, y) dx dy, \dots, \int_{S_m} f(x, y) dx dy \right\}}, \quad i = \overline{1, m}. \quad (4)$$

Тут величина $\int_{S_i} f(x, y) dx dy$ означає кількість споживачів в зоні

обслуговування станцією ζ_i , $i = \overline{1, m}$.

До задач (3) або (4), наприклад, зводяться задачі розміщення поштових відділень, магазинів, що реалізують товари першої необхідності, планування місць розмітки пішохідних переходів, розміщення пунктів утилізації побутових відходів та інших об'єктів, а також визначення меж обслуговування цими об'єктами. Для розв'язання таких задач необхідно проведення додаткових

досліджень, зібрати та статистично обробити додаткову інформацію про можливі шляхи пересування споживачів та можливі місця розміщення станцій обслуговування. Аналіз інфраструктури населеного пункту або регіону дозволить з'ясувати вузькі проблемні місця в функціонуванні різних організацій, усунення яких призведе до підвищення якості життя населення.

Література:

1. Кісельова О.М. Алгоритм розв'язання спеціального типу задачі оптимального розбиття множин у разі обмежень на потужності із заданим розташуванням центрів підмножин / О.М. Кісельова, Л.М. Бандоріна, Л.І. Лозовська // Зб. наук. праць «Питання прикладної математики і математичного моделювання». – Д.: ДНУ, 2015. – С. 88-98.

2. Гаврюшов А.А. Розв'язання задачі багатократного оптимального покриття множини мінімальною кількістю куль заданого радіуса / А.А. Гаврюшов, О.С. Лозовський // Збірник наук. праць за матеріалами Всеукр. конференції «Економічна кібернетика: проблеми управління соціально-економічними системами». – Д.: Пороги, 2016. – С. 100-104.

3. Бандоріна Л.М. Моделювання визначення оптимальних меж зон обслуговування при фіксованих положеннях станцій обслуговування / Л.М. Бандоріна., О.С. Лозовський // Матеріали доповідей міжнародної науково-практичної конференції «Сучасний стан і тенденції розвитку економіки країни» – Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2016. – С. 190-192.

Малащук Інна Ігорівна,

студент

Хмельницького національного університету;

Овчиннікова Олена Русланівна,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри автоматизованих систем

і моделювання в економіці

Хмельницького національного університету

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ВИЇЗДУ МОЛОДІ НА НАВЧАННЯ ЗА КОРДОН

Нині Україна є переважно постачальником освітніх мігрантів в інші країни, що зумовлено зростанням доступності освіти за кордоном (головним чином, у країнах ЄС, що межують з Україною), розширенням міжнародної співпраці українських ВУЗів і поглибленням економічних зв'язків із ЄС.

В Україні з кожним роком значно зростає кількість громадян, які приймають рішення навчатись за кордоном. На даний час, близько 17 тисяч українських студентів перебувають на навчанні в Польщі. Загалом, в вишах Європи навчається близько 50-55 тисяч українців.

При характеристиці сутності освітньої міграції, можна дійти висновку, що це масове соціокультурне явище, що пов'язане з переміщенням людей за межі області, регіону або країни постійного проживання, для того, щоб здобути нових знань, підвищити свій освітній рівень.

Безумовно, дуже багато молодих спеціалістів націлені на отримання гідної освіти, досвіду роботи і повернення додому. Навіть в Україні наявність диплома

від престижного європейського вузу дає дуже багато переваг і більш високі зарплатні очікування. До того ж, в багатьох країнах ЄС (Польщі, Чехії, Німеччини, Ісландії, Фінляндії, Норвегії) навчання безкоштовне, а рівень знань набагато вище, ніж в українських вузах. Тому в розвинених державах міграція не вважається явищем, яке руйнує економіку або призводить до вимивання людського капіталу. Така міграційна політика в більшості країн спрямована на стимулювання здорової трудової міграції [1].

Заробітчани забезпечують приплив великих обсягів іноземної валюти. За даними Нацбанку, у 2016 році заробітчани перерахували в Україну \$5,4 млрд. Це майже 5,8 % ВВП [2].

Специфічною особливістю освітньої міграції, на думку дослідників, є її найменш шкідливий характер, на відміну від інших видів міграції. Бажаність освітньої міграції обумовлена доходами не тільки для освітньої галузі (або окремого ВНЗ), але й для економіки країни (регіону), що надає освітні послуги, загалом. Крім того, споживачі освітніх послуг є потенційною робочою силою відповідної кваліфікації.

На освітню міграцію впливають досить багато чинників. Це як і бажання отримати високий рівень освіти, так і можливість високого рівня доходу в майбутньому, чи бажання залишитися жити закордоном.

Для моделювання впливу факторів на кількість освітніх мігрантів з України було відібрано такі кількісні фактори, як: X1 – загальна кількість випускників, X2 – загальна кількість мігрантів. Результативна змінна – Y – загальна кількість освітніх мігрантів.

Таблиця 1

Вихідні дані для кореляційно-регресійного аналізу

Рік	Y	X1	X2
2012	40933	310587	246146
2013	41954	313642	519045
2014	43265	316420	519914
2015	47724	321045	621842
2016	49621	325035	649865

Модель залежності виглядає наступним чином:

$$Y = -192764,69 * X1 + 0,76 * X2 - 0,005$$

Таблиця 2

Регресійна статистика

R	0,99
R ²	0,98
Нормований R-квадрат	0,96
Стандартна помилка	745,84
Спостереження	5,00

	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t-статистика</i>
Y-пересічення	-192765	40586,23	-4,75
X 1	0,756	0,135	5,6
X 2	-0,004	0,005	-0,93

Отримане додатне значення фактору X1 свідчить про те, що зі збільшенням рівня загальної кількості випускників на 1 % загальний рівень освітніх мігрантів зменшується на 0,756 осіб. Від загальної кількості мігрантів кількість освітніх мігрантів майже не впливає. Отриманий коефіцієнт кореляції $R=0,99$ свідчить про існування щільного зв'язку, головною перешкодою якого є мультиколінераність, що характерна для видів багатфакторного регресійного аналізу.

На сьогодні, в Україні відбувається значна освітня міграція закордон. Головними факторами освітньої міграції є бажання отримати високий рівень освіти, влаштуватися на роботу за кордоном для отримання високого рівня заробітної плати. Також, молодь відлякує нестабільна політична та економічна ситуація в державі. Подальше вивчення проблеми освітньої міграції потребує більш глибокого факторного аналізу, детального анкетування та опитування, що впливає на бажання виїхати на навчання за кордон. Також, проблемою освітньої міграції є те, що українські дипломи не визнаються за кордоном.

Література:

1. Скільки українців навчаються за кордоном [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу: <https://fromua.news/article/51816393/skiljki-ukraintsiv-navchayutjsya-za-kordonom/>.
2. Кількість українських студентів за кордоном продовжує стрімко зростати [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу: https://gazeta.ua/articles/life/_kilkist-ukrayinskih-studentiv-za-kordonom-prodovzhuye-strimko-zrostati/768831.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Райко Галина Олександрівна,

кандидат технічних наук,

*доцент кафедри економічної кібернетики та управління проектами
Херсонського національного технічного університету;*

Щербак Дмитро Анатолійович,

магістр

Херсонського національного технічного університету

МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ЕТАЛОННИХ ТРАЄКТОРІЙ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Методики формування еталонних траєкторій динаміки валового продукту та фінансового потенціалу ґрунтуються на зміні власних динамічних властивостей економічних систем. Управління зводиться до такого вибору власних чисел і власних векторів, який би забезпечував постійне збалансоване зростання та

розширення еталонної динаміки. Так як структура підприємства, як правило, є багатогалузевою, тому за доцільним є застосування міжгалузевої балансової моделі В. Леонт'єва (1):

$$X(t) = AX(t) + B\dot{X}(t) + Y(t) \quad \text{або} \quad \dot{X}(t) = B^{-1}(E-A)X(t) - B^{-1}Y(t), \quad (1)$$

де $X(t)$ – валові випуски; A – матриця коефіцієнтів прямих витрат, B – матриця капітальних витрат; $Y(t)$ – кінцевий продукт, що характеризує споживання;

E – одинична матриця.

Виділяють три типи замкнених систем:

- з негативним спектром власних чисел, розташованих лише у лівій частині комплексної площини, є стійкими в класичному розумінні теорії систем;
- системи з одним позитивним власним числом - магістральні системи;
- системи з двома та більше позитивними власними числами, в яких присутні конкуруючі галузі.

Для цих типів систем власні числа є своєрідними індикаторами розвитку та функціонування. Перший метод заснований на чисельній мінімізації функціоналу якості власних динамічних властивостей. Функціонал задовольняє наступним вимогам. По-перше, він враховує розташування в комплексній площині деякої групи домінуючих коренів, що визначають динамічні властивості системи, надає можливість завдання бажаного ступеня економічного зростання та ступеня коливальної стійкості. По-друге, він має необхідні математичні властивості, що дозволяють використовувати його в традиційних алгоритмах чисельного пошуку, має безперервні похідні за варійованими параметрами (2):

$$F = \sum_{\substack{Re(\lambda_i) \geq -\lambda^- \\ Re(\lambda_i) \neq \max(Re(\lambda_i))}} (-\lambda^- - Re(\lambda_i))^2 + \sum_i (Im(\lambda_i))^2 + (\lambda^+ - \max_{Im(\lambda_i)=0}(Re(\lambda_i)))^2 \quad (2)$$

де λ^+ – задана величина ступеня економічного зростання; λ^- – заданий показник коливальних складових; Re та Im – дійсна та віртуальна частини комплексного числа [1, с. 245].

Формування F можна пояснити з використанням координат на комплексній площині. Вирішальне значення при визначенні темпів росту має перший корінь, тому що він є максимальним серед дійсних позитивних власних чисел. Зсув його за межу λ^+ забезпечує заданий рівень та темпи розширення валових випусків економічної системи та зростання фінансового потенціалу (рис. 1).

Другий метод призначений для розділення нестійких систем, що розвиваються, на окремі стійкі підсистеми. Процедура поділу заснована на твердженні теореми Перрена-Фробеніуса про те, що в економічній балансовій системі серед позитивних власних чисел обов'язково знайдеться таке мінімальне число, якому відповідає цілком позитивний власний вектор. Тому, завдання розділення системи зводиться до виділення такої підсистеми, якій відповідає мінімальне позитивне власне число [2, с. 115].

Поділ системи на підсистеми зручно проводити, використовуючи балансову модель, записану у формі моделі простору станів (3):

$$\dot{X}(t) = \bar{A}X(t) + \bar{B}Y(t) \quad (3)$$

де $\bar{A} = B^{-1}(E - A)$ – матриця переходів, $\bar{B} = -B^{-1}$ – матриця зв'язку.

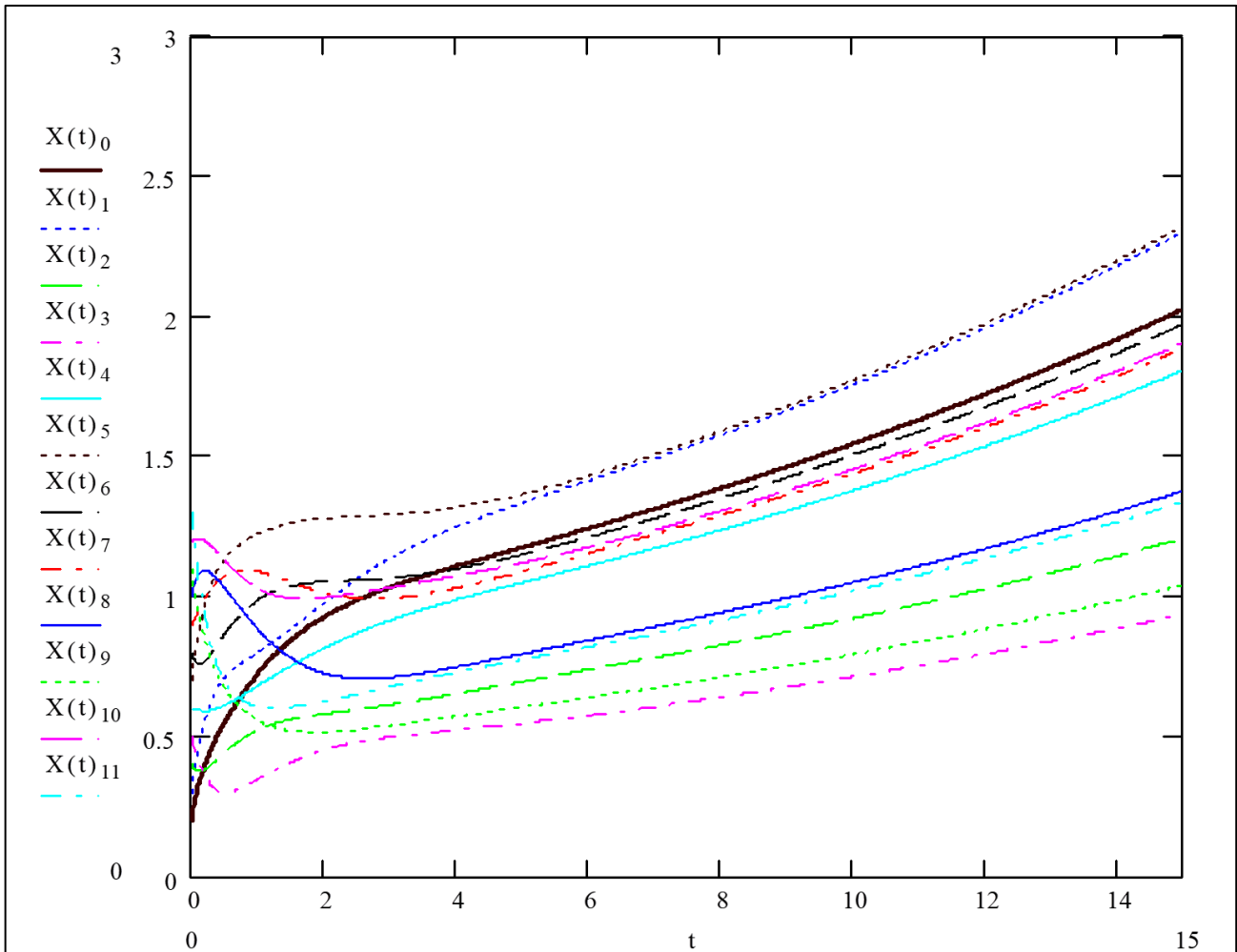


Рис. 1. Результат балансування обсягу виробництва моделі економічної системи

Постановка задачі оптимального вибору кінцевого продукту пов'язана з визначенням матриці витрат Z , що пов'язує кінцевий продукт Y з виробництвом (4):

$$Y(t) = ZX(t) \quad (4)$$

Тоді модель (3), замкнута за споживанням має наступним вид (5):

$$\dot{X}(t) = (\bar{A} + \bar{B}Z)X(t) \quad (5)$$

Система (4) є системою з позитивним зворотнім зв'язком, що є нестійкою. Вирішення системи (5) можна отримати шляхом введення n нових фазових змінних \tilde{X}_h за допомогою такого невідродженого лінійного перетворення (6):

$$X_i = \sum_{h=1}^n t_{ih} \tilde{X}_h \quad \text{або} \quad X = T \tilde{X} \quad (6)$$

тоді, отримана в наслідок цього система має вид:

$$\left. \begin{aligned} \dot{\tilde{X}}(t) &= \tilde{G} \tilde{X}(t), & \tilde{X}(0) &= \tilde{X}_0 \\ \text{де } \tilde{G} &\equiv T^{-1} GT, & \tilde{X}_0 &\equiv T^{-1} X_0 \end{aligned} \right\} \quad (7)$$

в якій матриця \tilde{G} стає простішою, ніж початкова.

В цьому випадку, якщо, зокрема існує перетворення подібності (6), що призводить матрицю G системи до діагонального вигляду, то використання \tilde{X}_h перетворює початкову систему до системи рівнянь з «розділеними» змінними (8):

$$\frac{d\tilde{X}_h}{dt} = \lambda_h \tilde{X}_h, \quad (8)$$

рішення якої має вид (9):

$$\tilde{X}_h = \tilde{X}_{h0} e^{\lambda_h t} \quad (h = 1, 2, \dots, n), \quad (9)$$

Із використанням перетворення подібності (5), рішення системи (4):

$$X(t) = T \cdot \text{diag}(e^{\lambda t}) \cdot T^{-1} \cdot X(0), \quad (10)$$

де λ – власні числа, T – власні вектори матриці G , $\text{diag}(e^{\lambda t})$ – діагональна матриця. Перетворення подібності (6) може приводити систему (5) до діагонального виду, в якому її цілком можна ділити на підсистеми, що функціонують та з'єднані паралельно. Перетворення подібності можна застосувати і до розімкнутої системи [3, с. 175]. Загальний вид матриці системи (11):

$$\tilde{A} = T^{-1} \bar{A} T, \quad \tilde{B} = T^{-1} \bar{B}, \quad (11)$$

Завдання поділу системи зводиться до виділення такої підсистеми, якій відповідає мінімальне позитивне власне число. Ця підсистема буде одновимірною, а внаслідок наявності позитивного числа в показнику експоненти, – постійно зростаючою та нестійкою. Для другої підсистеми можна синтезувати такий оптимальний регулятор, який наблизить траєкторії до нуля, тим самим, зробивши її стійкою. Представимо подібну систему в наступному вигляді (12):

$$\begin{pmatrix} \dot{\tilde{X}}_1 \\ \dot{\tilde{X}}_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \tilde{A}_1 & \tilde{A}_2 \\ \tilde{A}_3 & \tilde{A}_4 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \tilde{X}_1 \\ \tilde{X}_2 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} \tilde{B}_1 & \tilde{B}_2 \\ \tilde{B}_3 & \tilde{B}_4 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \tilde{Y}_1 \\ \tilde{Y}_2 \end{pmatrix}, \quad (12)$$

$$\tilde{X} = \begin{pmatrix} \tilde{X}_1 \\ \tilde{X}_2 \end{pmatrix}, \quad \tilde{A} = \begin{pmatrix} \tilde{A}_1 & \tilde{A}_2 \\ \tilde{A}_3 & \tilde{A}_4 \end{pmatrix}, \quad \tilde{B} = \begin{pmatrix} \tilde{B}_1 & \tilde{B}_2 \\ \tilde{B}_3 & \tilde{B}_4 \end{pmatrix},$$

в якому вектори входу та виходу розділені на два підвектори, а матриці системи розділені на підматриці з наступними розмірностями:

$$\tilde{X}_1[1], \tilde{X}_2[n-1], \tilde{A}_1[1], \tilde{A}_2[1, n-1], \tilde{A}_3[n-1, 1], \tilde{A}_4[n-1, n-1],$$

розмірність підматриць матриці \tilde{B} відповідає розмірності підматриць матриці \tilde{A} . Так як матриця переходів подібної системи діагональна, то підматриці \tilde{A}_2 та \tilde{A}_3 є нульовими, наслідком стає можливість представлення системи (12) у вигляді паралельного з'єднання двох підсистем (13) та (14):

$$\dot{\tilde{X}}_1(t) = \tilde{A}_1 \tilde{X}_1(t) + \tilde{B}_2 \tilde{Y}_1(t), \quad (13)$$

$$\dot{\tilde{X}}_2(t) = \tilde{A}_4 \tilde{X}_2(t) + \tilde{B}_4 \tilde{Y}_2(t), \quad (14)$$

Визначимо \tilde{Z} таким чином, щоб використання його в ланцюгу від'ємного зворотного зв'язку $\tilde{Y}_2 = -\tilde{Z} \tilde{X}_2$ мінімізувало квадратичний функціонал (15):

$$J(X) = \int_0^{\infty} (\tilde{X}^T Q \tilde{X} + \tilde{Y}^T R \tilde{Y}) dt, \quad (15)$$

де Q – невід’ємна визначена, а R – позитивна визначена діагональна матриця вагових коефіцієнтів. Вагові матриці Q та R визначають співвідношення між якістю регулювання та витратами на управління.

Функціонал (15) є стандартним допоміжним квадратичним критерієм, за яким другу підсистему можна зробити стійкою з точки зору управління з динамікою виходу \tilde{X} через вхід \tilde{Y} . Задача мінімізації (15) методом класичного варіаційного розрахунку має вигляд (16):

$$J(X) = \int_0^{\infty} \left[(\tilde{X}^T R \tilde{X} + \tilde{Y}^T Q \tilde{Y}) - 2\lambda^T (\tilde{X} - \tilde{A}\tilde{X} - \tilde{B}\tilde{Y}) \right] dt, \quad (16)$$

де λ – $(n-1)$ – вимірний вектор множників Лагранжу.

Функціонування реальних макроекономічних систем відбувається при наявності випадкових факторів діючих як на величину кінцевого попиту, так і на основні параметри, що характеризують витрати системи.

Література:

1. Шелобаев С. И. Математичні методи и моделі в економіці, фінансах, бізнесі: Навч. посібник. – М.: ЮНИТИ: ДАНА, 2000. – 543 с.
2. Іващук О. Т. Економетричні методи та моделі: Навч. посібник. – Тернопіль: ТАНГ «Економічна думка», 2002. – 348 с.
3. Кизим Н. А. Адаптивные модели в системах принятия решений: монография / под ред. Н. А. Кизима, Т. С. Клебановой. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2007. – 368 с.

Самофалова Марія Олексіївна,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки

Вінницького національного технічного університету

ОЦІНКА КРЕДИТНОГО РИЗИКУ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ

В останні десятиліття в світі бурхливо розвивається нова прикладна область математики, що спеціалізується на штучних нейронних мережах (НМ). Зростаючий інтерес до НМ пояснюється їх успішним застосуванням у різних областях діяльності при вирішенні завдань класифікації та прогнозування.

Штучні нейронні мережі – математичний інструментарій, що є універсальним відтворювачем складних нелінійних функціональних залежностей та ґрунтується на принципах роботи біологічних нейронних структур. Цей інструментарій знаходить застосування в таких різноманітних розділах моделювання, як аналіз даних, обробка сигналів, класифікація, кластеризація, прогнозування та багатьох інших завдяки такій важливій особливості, як

здатність до навчання на реальних статистичних даних за участі вчителя (наявності вихідної змінної) або без нього. Тобто нейронні мережі спроможні виявляти закономірності у наявній інформації навіть без відомостей щодо можливих значень результативного показника завдяки своїй здатності до самоорганізації.

Загалом, концепція створення штучних нейронних мереж була запропонована психологом та нейроанатомом Мак-Каллоком як результат двадцятирічних досліджень принципів функціонування людського мозку. Для формалізації процесу оброблення сигналів у нейронних мережах до Мак-Каллока приєднався математик Піттс. У результаті їхньої співпраці з'явилась піонерська робота у галузі створення штучних нейромережових структур [1].

Придатність нейронних мереж до розв'язання широкого спектра задач, пов'язаних із пошуком прихованих закономірностей у досліджуваних даних, сприяла бурхливому розвитку цього інструментарію та створенню значного різноманіття видів штучних нейромережових структур. Причому, для кожного з типів нейронних мереж розроблено спеціальні методи оптимізації параметрів, що враховують їхні структури та особливості функціонування. Так і мозок людини володіє здатністю до організації власних структурних компонентів – нейронів, аби вони могли виконувати конкретні завдання [2, с. 44].

Застосування нейромережових технологій доречно у випадках, коли формалізація процесу рішення важка або взагалі неможлива. Вони є потужним інструментом моделювання, оскільки нелінійні за своєю природою. Лінійне моделювання довгий час було основним в більшості областей, оскільки для нього існує велика кількість методів оптимізації. Однак, в задачах аналізу ризиків, методи лінійного моделювання в переважній більшості випадків не застосовуються. Крім того, для нейронних мереж не існує проблеми «прокляття розмірності», що не дозволяє моделювати лінійні залежності від великого числа змінних.

При налагодженні нейромережі для оцінки кредитного ризику використовують наступну послідовність етапів:

Перший етап – ретельний відбір вхідних даних, що впливають на очікуваний результат. З вхідної інформації необхідно виключити всі відомості, які не відносяться до досліджуваної проблеми. У той же час слід мати достатню кількість прикладів для навчання штучної нейронної мережі. Для факторів, які включаються в навчальну вибірку, доцільно попередньо оцінити їх значимість, провівши кореляційний і регресійний аналіз, і проаналізувати діапазони їх можливих змін. В якості вхідних даних на етапі навчання будуть надаватися кількісні та якісні характеристики позичальника і параметри кредиту.

Другий етап – здійснюється перетворення вхідних даних з урахуванням характеру і типу проблеми, яка відображається нейромережевою моделлю, і вибираються способи подання інформації. Обирається вид функцій належності для обчислення ступеня належності вхідних змінних терм- множинам.

Третій етап – полягає в конструюванні штучної нейронної мережі, тобто в проектуванні її архітектури (число шарів і число нейронів у кожному шарі). Структура штучної нейронної мережі формується до початку навчання, тому успішне вирішення цієї проблеми багато в чому визначається досвідом і

мистецтвом аналітика, який проводить дослідження. На цьому етапі обирається кількість правил бази знань мережі.

Четвертий етап – пов'язаний з навчанням мережі, яке може проводитися на основі конструктивного або деструктивного підходу. Відповідно до першого підходу навчання штучної нейронної мережі починається на мережі невеликого розміру, який поступово збільшується до досягнення необхідної точності за результатами тестування. Деструктивний підхід базується на принципі «проріджування дерева», відповідно до якого з мережі зі свідомо надлишковим об'ємом поступово видаляють «зайві» нейрони і примикаючі до них зв'язки. Цей підхід дає можливість дослідити вплив віддалених зв'язків на точність мережі. Процес навчання нейронної мережі являє собою уточнення значень вагових коефіцієнтів для окремих вузлів на основі поступового збільшення обсягу вхідної і вихідної інформації [3].

П'ятий етап – проводиться тестування отриманої моделі штучної нейронної мережі на незалежній вибірці прикладів.

Тому, при використанні нечітких нейронних мереж як методу аналізу кредитного ризику отримуємо наступні переваги:

- високу точність розрахунків;
- можливість побудови непараметричних моделей (дозволяють використовувати змінні різного типу, а саме безперервні, якісні, впорядковані і т. д.);
- здатність системи до адаптивного навчання (тобто система може здобувати нові знання) шляхом реакції на позитивні і негативні впливи;
- можливість вилучення правил, на основі яких було зроблено той чи інший висновок, на природній мові;
- оперування нечіткими правилами (що ближче до людського мислення і природним мовам).

Отже, для підвищення ефективності прийняття об'єктивних рішень при аналізі кредитоспроможності фізичних чи юридичних осіб доцільно використовувати нечіткі нейронні мережі. Вони поєднують позитивні характеристики систем нечіткого логічного висновку – проста обробка нечіткої лінгвістичної інформації, і в той же час усувають недоліки, які характерні для цих методів – база правил забезпечує прозорість ухвалення рішення про кредитування і налаштовується автоматично.

Література:

1. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений. – М.: Наука, 1978. – 352 с.
2. Матвійчук А.В. Штучний інтелект в економіці: нейронні мережі, нечітка логіка: монографія / А.В. Матвійчук. – К.:КНЕУ, 2011. – 439 с.
3. Ярушкіна Н.Г.: «Нечёткие нейронные сети» // Новости искусственного интеллекта, № 36. – 2001. – С. 47-51.

Федорчук Максим Васильович,

студент

Хмельницького національного університету;

Овчиннікова Олена Русланівна,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці

Хмельницького національного університету

МОДЕЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НАСЕЛЕННЯ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ

На сьогоднішній день досить багато українців емігрують закордон. Це викликає низку проблем в країні, пов'язаних з демографічним старінням нації, адже в основному закордон виїзжає молодь, проблема втрати кваліфікованих кадрів (не секрет, що, наприклад, наші програмісти є одними з найкращих та

Міграція – механічний рух населення, тобто, зміна їх місця проживання. Міграція може бути як внутрішня так і зовнішня. Внутрішня відбувається всередині країни, зовнішня – поза її межами. За напрямом переміщення людей міграції поділяються на міждержавні та міжрегіональні. Міждержавні міграції, що спрямовані за межі країни, називаються еміграцією, а протилежного напрямку – імміграцією.

За терміном міграції можуть бути сезонними – це відпочинок, або постійними, а за формами переміщення – добровільні чи примусові, за формами організації – організованими або стихійними.

Демографічна ситуація в Україні, зокрема й Хмельницькій області, впродовж останніх років характерна переходом до тривалої й усталеної тенденції абсолютного зменшення кількості населення. Скорочення чисельності населення України зумовлене як від'ємними значеннями природного приросту (переважанням кількості померлих над кількістю народжених), так і від'ємним сальдо міграції (переважанням числа вибулих за межі країни над числом прибулих).

У Хмельницькій області чисельність населення змінюється за рахунок природного та міграційного рухів. До кінця 80-х років вирішальну роль у формуванні змін чисельності населення відігравав природний приріст, тоді як роль міграції була незначною, а в 1990-1993 рр. вплив міграційних процесів став вирішальним: чисельність населення в ці роки збільшувалась, головним чином, за рахунок міграції (починаючи з 1992 р. спостерігалось природне скорочення), а в 1994-2013 рр. зменшення чисельності обумовлено як природним, так і міграційним скороченням.

Чисельність наявного населення в області на 1 січня 2017 р. становила 1293682 осіб. Впродовж 2016 р. чисельність населення зменшилось на 9146 осіб [2].

Загальне скорочення населення області у 2015 р. відбулося за рахунок природного скорочення – 7240 осіб, водночас зафіксовано міграційне скорочення населення – 1906 осіб [2].

Зменшення чисельності населення в 2016 р. було зареєстровано в усіх районах області [2].

На міграцію впливають як кількісні, так і якісні чинники, яких є немало. В основному, на сьогодні міграційні процеси відбуваються в пошуках кращого працевлаштування, адже в Україні існує проблема з робочими місцями та низькою заробітною платнею. Іншою проблемою є нестабільна політична ситуація на сході країни та нестабільна економічна ситуація.

Для створення регресійної моделі можна відбирати досить різні фактори. Було вирішено відібрати наступні фактори: X1 – середня заробітна плата, X2 – попит на робочу силу, X3 – індекс виробництва продукції. Y – це загальна кількість мігрантів як різниця прибулих та вибулих жителів. За кількість спостережень було обрано дані 5-ти років. Дані відповідають даним Держкомстату у Хмельницькій області.

Таблиця 1

Вихідні дані для кореляційно-регресійного аналізу

Рік	Y	X1	X2	X3
2012	-726	2425	488	107,4
2013	-939	2641	683	101,9
2014	28	2878	538	94,1
2015	55	3371	666	83,8
2016	-1875	4041	881	105,8

Модель залежності виглядає наступним чином:

$$Y=7184,51*X1-0,06*X2-3,1*X3-57,64$$

Таблиця 2

Регресійна статистика

R	0,996
R ²	0,992
Нормований R-квадрат	0,97
Стандартна помилка	138,44
Спостереження	5,00

	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t-статистика</i>
Y-пересічення	7184,51	893,07	8,04
X 1	-0,06	0,24	-0,24
X 2	-3,1	1,1	-3,08
X 3	-57,64	7,96	-7,25

Отримані від'ємні значення всі показників свідчать про те, що при збільшенні будь-якого з показників буде зменшуватися еміграція. При збільшенні оплати праці зменшення міграції буде дуже незначним (змінна X1), а ось при збільшенні індексу виробництва індекс міграції суттєво скоротиться. Отже, можна відзначити, що в країні існує велика проблема, пов'язана саме з виробництвом.

Проблематика міграції наших громадян є досить гострою проблемою для держави на сьогодні, адже держава втрачає кваліфікованих кадрів, доходи до бюджету у вигляді податків. Відбувається так званий «відтік мізків», адже висококваліфіковані українські вчені, винахідники чи працівники неабияк цінуються в багатьох державах. Звісно, їх легко переманюють умовами проживання чи заробітною платнею. Для зменшення міграції жителів України необхідно проаналізувати детально всі можливі фактори, що впливають на міграцію, і, відповідно, виділити фактори, що мають найбільший вплив. Наприклад, виділивши істотний вплив індексу виробництва на міграцію, як у нашій моделі, та збільшивши виробництво, можна забезпечити зменшення міграції.

Література:

1. Поняття та історичні передумови трудової міграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mo.bobrodobro.ru/18433>.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Наукове видання

Матеріали доповідей
міжнародної науково-практичної конференції

**«ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ,
РЕГІОНІВ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА:
ОЦІНКИ ТА ПРОГНОЗИ»**

(м. Запоріжжя, 8 грудня 2017 р.)

Підписано до друку 28.12.2017. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 10.23. Тираж 100. Замовлення № 0118-01
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.