

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНА МЕТАЛУРГІЙНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ**



**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ В ЕПОХУ  
ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ І ЗАГРОЗ**

*Збірник матеріалів  
Всеукраїнської науково-практичної конференції  
26-27 квітня 2018 року*

*(Том 1)*

**Дніпро  
2018**

УДК 338.45 (477)  
ББК 65.9(4УКР)30

Актуальні проблеми економіки та управління в епоху глобальних викликів і загроз : Зб. мат.-лів всеукр. наук.-практ. конф., Дніпро, 26-27 квіт. 2018 р. – В 2-х томах. – Т. 1. / Нац. метал. академія України. – 2018. – 390 с.

Упорядники: Педько А.Б.  
Проха Л.М.

***Голова оргкомітету конференції:***

Величко О.Г. ректор НМетАУ, чл.-кор. НАНУ, д.т.н., професор

***Члени оргкомітету:***

Пройдак Ю.С. проректор НМетАУ з наукової роботи, д.т.н., професор

Ковальчук К.Ф. декан факультету економіки та менеджменту НМетАУ,  
д.е.н., професор

Довбня С.Б. завідувач кафедри економіки та підприємництва  
ім. Т.Г. Беня, д.е.н., професор

Педько А.Б. заступник завідувача кафедри економіки та  
підприємництва ім. Т.Г. Беня з наукової роботи,  
к.е.н., доцент

Гончарук О.В. доцент кафедри економіки та підприємництва  
ім. Т.Г. Беня, к.е.н.

***Секретар оргкомітету:***

Проха Л.М. старший викладач кафедри економіки та підприємництва  
ім. Т.Г. Беня

У збірнику містяться матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми економіки та управління в епоху глобальних викликів і загроз», що була проведена 26-27 квітня 2018 року кафедрою економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня Національної металургійної академії України.

Для науковців, викладачів, державних службовців, економістів промислових підприємств та фінансових установ, студентів економічних спеціальностей.

*Матеріали учасників конференції друкуються в авторській редакції.*

УДК 338.45(477)  
ББК 65.9(4УКР)30

## ЗМІСТ

<b>СЕКЦІЯ №1. ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ І ЗАГРОЗИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ</b> .....	11
<i>Паришина О.А., Паришин Ю.І.</i> Ентропійні оцінки нерівномірності економічного розвитку .....	11
<i>Кудріна О.Ю.</i> Формування моделі стійкого розвитку промисловості України в умовах світової фінансової кризи .....	13
<i>Таранюк Л.М., Кобизський Д.С.</i> Розробка маркетингових стратегій машинобудівних підприємств при проведенні реінжинірингу їх бізнес-процесів в умовах глобальної економіки .....	15
<i>Меліхов А.А., Шишканова Т.О.</i> Вплив глобальної трансформації особистості на пріоритети стратегічного розвитку промислових підприємств в Україні .....	18
<i>Березіна О.Ю.</i> Вихід українських підприємств на європейський ринок : очікування та виклики .....	20
<i>Несторишен І.В., Туржанський В.А.</i> Профілювання митних ризиків в контексті забезпечення митної безпеки .....	22
<i>Гончарова Н.М.</i> Вплив глобалізаційних процесів на розвиток регіональних соціально-економічних систем .....	25
<i>Омельяненко В.А.</i> Технологічний критерій оцінки динамічної ефективності економіки .....	27
<i>Топішко І.І., Галецька Т.І.</i> Вызовы и риски от вероятного снятия моратория на куплю-продажу земель сільськогосподарського призначення .....	30
<i>Іщук Л.І., Зінюк Л.О.</i> Проблеми та перспективи розвитку співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями .....	33
<i>Петченко М.В., Бессараб В.В.</i> SWOT-аналіз страхової компанії ПРАТ СК "ВУСО" .....	34
<i>Петченко М.В., Гомулко Н.В.</i> Управління страховим портфелем в умовах посилення глобалізаційних процесів .....	37
<i>Рижса Т.В., Балицька Я.І.</i> Справляння митних платежів в умовах гармонізації податкового законодавства до вимог європейських стандартів .....	39
<i>Тревого О.І., Черкас Х.Р.</i> Виклики та загрози людству під впливом процесу глобалізації .....	42
<i>Бурковська А.В., Дубочинський М.М.</i> Економічні кризи: сутність, передумови, види .....	43
<i>Топішко Н.П., Галецька Т.І.</i> Соціально-трудові відносини: позитивні та негативні тенденції сучасного розвитку .....	45
<i>Письменна О.О.</i> Методичні аспекти оцінки складних соціально-економічних явищ .....	48
<i>Летуновська Н.Є., Солодова Є.Д.</i> Теорія обмежень у маркетингу: .....	51

конфлікт між пропозицією та її цінністю .....	
<i>Дорош В.Ю., Олексюк О.Л.</i> Пенсійна система Канади як сталий соціальний стандарт провідних країн світу .....	53
<i>Садовський О.В.</i> Інтерактивна процедура формування множини заходів на основі swot-аналіза в системі управління підприємством .....	56
<i>Роженко О.В., Кошова К.М.</i> Вплив генетично модифікованих організмів .....	59
<i>Костакова Л.Д.</i> Прояви та наслідки мобінгу .....	62
<i>Терентьєва Н.В., Тонких І.О.</i> Ринок праці сільської місцевості України та підприємництво: проблеми та перспективи .....	65

## **СЕКЦІЯ № 2. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ І СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ** .....

<i>Чернявська Є.І.</i> Глобальні виклики і державне регулювання економіки .....	67
<i>Дегтяр А.О., Соболев Р.Г.</i> Сутність державного регулювання офшорного страхового бізнесу .....	70
<i>Іванов Ю.Б., Севостьянова Г.С.</i> Особливості державного стимулювання бізнесу в розрізі реформи публічних закупівель.....	72
<i>Кунченко-Харченко В.І.</i> Інформаційно-аналітичні системи управління адміністративно-територіальними одиницями .....	74
<i>Vdovenko N.</i> Paradigmatic approaches to the collection of statistical data in fish shops and fish processing enterprises using the model agmemod .....	77
<i>Макшико Н.К., Полова А.В.</i> Оцінка ефективності системи місцевого самоврядування на основі застосування алгоритму МАМДАНІ .....	79
<i>Гальцова О.Л., Андрусів С.В.</i> Державне регулювання розвитку будівельної галузі України .....	82
<i>Хамініч С.Ю., Бобровська М.В.</i> Сутність поведінки споживача у сучасних умовах .....	84
<i>Комарницька Г.О.</i> Електронні державні послуги у сфері публічного управління .....	87
<i>Чечетова-Терашвілі Т.М.</i> Періодизація законодавчого забезпечення розвитку підприємництва в Україні .....	89
<i>Скоробогатова Н.Є.</i> Вплив нематеріального виробництва на економічний розвиток країн світу .....	92
<i>Березіна О.Ю., Базіль А.О.</i> Інструменти валютного регулювання: сутність та види .....	95
<i>Лаптев В.І.</i> Інструментарій державного управління розвитком людських ресурсів .....	97
<i>Сокол П.М., Єремєєва Ю.В.</i> Інтернет-маркетинг на ринку B2B .....	100
<i>Ясева М.О.</i> Сучасні тенденції ліцензування інтелектуально-інформаційного товару .....	102
<i>Маліновська О.Я.</i> Ефективність протидії корупційним проявам в Україні .....	104

<i>Лохман Н.В.</i> Провокатори інноваційного потенціалу, як передумови розвитку країни .....	106
<i>Єніна А.О.</i> Основи побудови митної справи України .....	109
<i>Рижса Т.В., Тишковська А.С.</i> Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні .....	112
<i>Куцай Н.С., Ковалик К.С.</i> Розвиток малого бізнесу в Україні .....	115
<i>Болдовська К.П., Лиженков Д.В.</i> Стратегічні напрями розвитку економіки України на засадах провадження збалансованої імпортозамінної й експортоорієнтованої політики .....	117
<i>Герасименко О.В., Сплавінська А.Ю.</i> Вплив державного управління на розвиток українських підприємств в умовах Євроінтеграції .....	119
<i>Пурденко О.А., Мірченко А.О.</i> Проблеми розвитку лізингового бізнесу в Україні .....	121
<i>Скляр Н.М., Свиридюк А.А., Кошкіна Д.А.</i> Зовнішньоекономічна діяльність, як основний напрямок економічного розвитку України .....	123
<i>Скляр Н.М., Ткачук О.М.</i> Митне оформлення товарів: зміни державного регулювання 2018 р. ....	125
<i>Созанський Л.Й.</i> Економічна ефективність діяльності суб'єктів господарювання промисловості України: проблеми та способи їх вирішення .....	128
<i>Бондарчук О.М., Гусак А.С.</i> Державний борг України в світовій фінансовій системі .....	131
<i>Скляр Н. М., Рубцова А. К.</i> Особливості технічних бар'єрів при експорті шоколадної продукції українського виробника .....	133
<i>Савчук М.Р., Несторишена Д.І.</i> Гармонізація вітчизняного законодавства щодо захисту прав інтелектуальної власності відповідно до міжнародних угод та стандартів ЄС .....	136
<i>Беркут О.В., Мозгова М.С.</i> Впровадження інформаційно-телекомунікаційних технологій на сучасному етапі розвитку економіки та державного управління .....	139
<i>Іоненко Г.В.</i> Проблемні аспекти здійснення комунікацій в системі митних органів ДФС України .....	141
<i>Москаленко К.С., Коваль М.М.</i> Вплив фіскальної політики на економіку України .....	143
<b>СЕКЦІЯ № 3. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ .....</b>	<b>147</b>
<i>Баранник Л.Б., Алексєєва Л.О.</i> Корпоративне медичне страхування як результат соціального партнерства .....	147
<i>Нончаренко І.Г.</i> The rationale for activate the investment insurance in Ukraine .....	150
<i>Стрижиченко К.А., Підан І.С.</i> Дослідження лізингу як джерела фінансування основних засобів сільськогосподарського підприємства ..	153
<i>Стрижиченко К.А., Підан І.С.</i> Удосконалення методичного підходу до	

вибору пріоритетного джерела фінансування основних засобів сільськогосподарського підприємства .....	156
<i>Внукова Н.М., Горлач Г.В.</i> Сутність та зміст поняття "капітал" .....	159
<i>Внукова Н.М., Рєзнік К.В.</i> Дослідження теоретичних основ механізму управління фінансовою стійкістю банку .....	161
<i>Слободянюк Н.О., Янковський В.А.</i> Антикризове управління банками: сутність та світовий досвід .....	164
<i>Стрижиченко К.А., Яковлева О.А.</i> Методики оцінки кредитоспроможності позичальника в системі кредитного ризик-менеджменту банку .....	167
<i>Стрижиченко К.А., Клименко Ю.В.</i> Світові тенденції формування інвестиційної політики страхової компанії .....	169
<i>Стрижиченко К.А., Козакова Ю.О.</i> Політика управління дебіторською заборгованістю та підвищення її ефективності .....	171
<i>Внукова Н.М., Купаєва А.Ю.</i> Управління валютними ризиками у банку .....	174
<i>Стрижиченко К.А., Поладова Е.Ю.</i> Оверсайт платіжних систем та напрями їх впровадження в Україні .....	177
<i>Садовська І.Б., Зубчик В.Р.</i> Суть собівартості послуг з ремонту рухомого складу .....	179
<i>Ціх Г.В.</i> Критерії оцінювання сегментів ринку .....	181
<i>Лубкей Н.П.</i> Проблеми застосування вартісно-орієнтованого підходу в управлінні вітчизняними підприємствами .....	184
<i>Сомова Л.І., Проха Л.М.</i> Порівняльний аналіз способів підготовки комплексної сировини .....	187
<i>Сомова Л.І., Пенязь С.С.</i> Механізм вибору напрямів диверсифікації суб'єктів господарювання спеціального призначення .....	190
<i>Медведева І.Б., Альохіна О.І.</i> Моделювання технології оцінки ліквідності банку .....	193
<i>Мушнікова С.А., Феценко В.С.</i> Узагальнення теоретичних основ категорії "кредитний ризик" .....	196
<i>Кошельок Г.В., Чаплинська О.О.</i> Впровадження ключових показників ефективності на підприємстві .....	199
<i>Сорокіна О.В., Божанова О.В., Жаренова Л.А.</i> Теоретичні підходи до визначення сутності поняття "фінансові ресурси" підприємства .....	201
<i>Жук О.С., Сапожнікова В.М.</i> Проблемні аспекти та шляхи удосконалення управління фінансами підприємницьких організацій ....	204
<i>Жук О.С., Пустовіт Н.О.</i> Шляхи підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства .....	206
<i>Стояненко І.В., Коваль К.М.</i> Якісна діагностика фінансового стану підприємства як один із методів попередження банкрутства .....	208
<i>Рижжа Т.В., Юричина І.А.</i> Банкрутство підприємств України: тенденції та особливості .....	211
<i>Роженко О.В., Авраменко А.В.</i> Планування запасів матеріальних обігових активів підприємства .....	214

<i>Роженко О.В., Богданова К. О.</i> Планування розвитку матеріально-технічної бази підприємства .....	217
<i>Роженко О.В., Бондар Н.О.</i> Планування цільового обсягу власних фінансових ресурсів підприємства .....	219
<i>Скляр Н.М., Бабич А.Д.</i> Аналіз ринку імпорту тютюнової продукції України .....	221
<i>Скляр Н.М., Павлікова Т.В.</i> Проблеми та перспективи розвитку міжнародного аеропорту "Кривий Ріг" .....	223
<i>Корецька Н.І., Мудрицька О.А.</i> Проблеми кредитного ринку України ...	228
<i>Колодяжна І.В., Францева О.В.</i> Активізація залучення вітчизняними підприємствами фінансових ресурсів на фондовому ринку .....	230
<i>Андрєєва В.Г., Петрик Д.О.</i> Особливості управління грошовими потоками підприємства .....	232
<i>Хоменко Л.П., Козицька Т.В.</i> Стан та перспективи машинобудування Кременчуцького регіону .....	236
<i>Щербина Т.В., Ключник Т.В.</i> Умови здійснення експортної діяльності як фактор підвищення фінансової безпеки вітчизняних підприємств ....	238
<i>Бурковська А.В., Тоніца К.В.</i> Стан та перспективи класичного факторингу в Україні .....	241
<i>Воляк Л.Р., Пастушенко А.В.</i> Аналіз динаміки рівня безробіття в Україні та напрямки його подолання .....	243
<i>Гайдаєнко О.М., Нарусевич К.В.</i> Аналіз витрат на 1 гривню продукції в сучасних українських реаліях .....	246
<b>СЕКЦІЯ № 4. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ .....</b>	<b>250</b>
<i>Яцишина І.В.</i> Економічна безпека суб'єктів підприємницької діяльності в Україні на стадії їх створення .....	250
<i>Штангрет А.М., Шинкар С.М.</i> Формування та реалізація стратегії забезпечення економічної безпеки промислових підприємств .....	253
<i>Штангрет А.М., Силкін О.С.</i> Реалізація антикризової програми в системі забезпечення фінансової безпеки підприємства	255
<i>Штангрет А.М., Макарчук О.В.</i> Особливості політики дерегуляції у контексті забезпечення економічної безпеки підприємств .....	257
<i>Іванілов О.С., Гончар А.С.</i> Особливості оцінки рівня економічної безпеки автотранспортного підприємства .....	260
<i>Лук'янова В. В., Вітязь А.Ю.</i> Синергія корпоративної культури та безпеки підприємства з метою розвитку підприємства .....	264
<i>Владичин У.В., Ліпша О.О.</i> Проблеми та перспективи захисту прав банківських позичальників в Україні .....	267
<i>Кирилюк Є.М., Дуб Б.С.</i> Матричні методи оцінювання економічної безпеки підприємства .....	270
<i>Петренко В.О., Соц К.Є.</i> Від економіки знань до інтелектуального бізнесу .....	272
<i>Ігнашкіна Т.Б., Собка І.О.</i> Економічна безпека промислового	

підприємства: сутність та підходи до оцінки .....	275
<i>Зиза О.О., Глотов Д.С.</i> Економічна безпека підприємства: запобігання корупції .....	278
<i>Виклюк М.І., Гресик В.В.</i> Податкова безпека як процес виявлення та мінімізації податкових ризиків .....	281
<i>Дубінін В.А.</i> Проблеми економічної безпеки суб'єктів бізнесу України .	284
<i>Міщук Є.В.</i> Місце резервів у визначенні економічної безпеки підприємства .....	287
<i>Скляр Н.М., Лоза К.М.</i> Сучасні виклики запровадження нового єдиного списку товарів подвійного використання в Україні .....	288

### **СЕКЦІЯ № 5. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ І ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ** .....

<i>Меліхов А. А., Скорік Я. В.</i> Альтернативні стратегії конкуренції .....	292
<i>Артем'єва І.О.</i> Конкуренція в епоху цифрових перетворень .....	294
<i>Богашико О.Л.</i> Теоретико-методичні аспекти конкурентоспроможності економіки держави .....	297
<i>Танасюк І.М., Дерменжі М.М.</i> Теоретичні основи конкурентоспроможності підприємства .....	300
<i>Федорович Р.В., Серединська В.М.</i> Оцінка конкурентоспроможності продукції .....	302
<i>Манн Р.В., Плигач К.Д.</i> Земля як важливий ресурс забезпечення економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств Черкаської області .....	305
<i>Перезовова І.В., Перезовова Д.Д.</i> Прогнозування фінансових результатів діяльності СПД від використання інтернет-маркетингу .....	308
<i>Внукова Н.М., Сорокіна К.В.</i> Управління кредитним обслуговуванням клієнтів банку .....	311
<i>Смачило В.В.</i> Соціальна відповідальність в управлінні кадровим потенціалом підприємницьких структур .....	314
<i>Максименко Д.В.</i> Управління професійною компетенцією управлінського персоналу .....	316
<i>Стеблюк Н.Ф., Копейкіна Є.В.</i> Складання маркетингового плану для забезпечення підвищення конкурентоспроможності закладів вищої освіти .....	318
<i>Шахно А.Ю., Григораш Т.С.</i> Вплив розвитку підприємництва на підвищення якості людського капіталу .....	321
<i>Нестеренко Г.Б., Соколовський Д.С.</i> Інвестиційні технології та інвестиції Білоцерківського району Київської області .....	323
<i>Тарасенко С.І., Журавльова Г.Ш.</i> Сучасні підходи до оцінювання персоналу .....	325
<i>Стояненко І.В., Левадна В.В.</i> Ключові проблеми та перспективи розвитку підприємств АПК України .....	328
<i>Силкіна Ю.О., Марієвська К.Я.</i> Корпоративна соціальна	331



відповідальність як невід’ємна складова стратегії розвитку підприємства .....	
<i>Косар Н.С., Кузьо Н.Є., Михайлик Н.І.</i> Упаковка товарів: вимоги та перспективи .....	333
<i>Літвінов О.С., Ніколаєва А.В.</i> Огляд методичних підходів до аналізу рівня ефективності діяльності підприємства .....	336
<i>Берідзе Т.М.</i> Конкурентоспроможність підприємства - складова економічної політики .....	339
<i>Семенова Т.В., Гуменюк Т.Г.</i> Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства .....	341
<i>Пурденко О.А., Гурєєва К.О.</i> Конкурентоспроможність як основна складова ефективної діяльності підприємства .....	343
<i>Дорофєєва Х.М., Запорожець Ю.В.</i> Україна на світовому ринку товарів	345
<i>Коноваленко А.С., Стрюк О.Л.</i> Поведінка споживачів на ринку товарів класу "LUX".....	348
<i>Коноваленко А.С., Вовк І.В.</i> Біхевіориська теорія поведінки споживача	350
<i>Паршина М.Ю.</i> Использование рефлексивных методов в управлении экономическим потенциалом предпринимательских организаций .....	352
<i>Данкеєва О.М., Овсієнко Н.М.</i> Застосування НЛП у рекламі .....	354
<i>Болдовська К.П., Зам'ятіна Є.Ж.</i> Особливості формування ефективного організаційно-економічного механізму забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства .....	357
<i>Кравченко Н.В., Шишка А.М.</i> Соціальний капітал: стратегічний ресурс підприємства в умовах глобалізації .....	359
<i>Приймак Н.С., Лашина Е.Е.</i> Інновації як один з факторів підвищення конкурентоспроможності .....	361
<i>Ярошенко І.В.</i> Вибір стратегії розвитку лісопромислового комплексу України .....	363
<i>Трубей О.М., Кучеренко Р.О.</i> Управління бізнесом за ключовими показниками ефективності .....	364
<i>Беркут О.В., Мокрецова В.В.</i> Стан розвитку та проблеми впровадження інформаційних систем управління діяльністю підприємств в Україні на сучасному етапі .....	367
<i>Беркут О.В., Паламарчук Я.С.</i> Застосування сучасних автоматизованих систем та технологій як шлях до підвищення конкурентоспроможності організації в галузі управління персоналом .	369
<b>СЕКЦІЯ № 6. РЕСУРСО- ТА ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ</b> .....	372
<i>Іванова О.Ю.</i> Світовий досвід державного стимулювання раціонального використання енергоресурсів на підприємствах	372
<i>Сомова Л.І., Проха Л.М., Шишкіна А.В.</i> Ресурсозбереження на феросплавних підприємствах: методологічний аспект .....	375
<i>Малюк О.С., Малий Р.Ю.</i> Аналіз енергоємності галузей промисловості	

України .....	378
<i>Гільорме Т.В.</i> Формування механізму запровадження енергозберігаючих технологій в контексті концепції стейкхолдерів ....	381
<i>Білоцерківський О.Б.</i> Ефективність функціонування систем тепlopостачання: види та оцінка .....	384
<i>Гордєєва-Герасимова Л.Ю.</i> Заходи впровадження енергозбереження в Україні .....	387

# **СЕКЦІЯ № 1. ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ І ЗАГРОЗИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ**

**Паршина О.А.,  
доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри економіки та моделювання бізнес-процесів**  
**Паршин Ю.І.,  
доктор економічних наук, доцент  
професор кафедри економіки та моделювання бізнес-процесів,  
Університет імені Альфреда Нобеля,  
м. Дніпро**

## **ЕНТРОПІЙНІ ОЦІНКИ НЕРІВНОМІРНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Проблема аналізу нерівномірності економічного розвитку в умовах глобалізації світової економіки залишається однією з актуальних. Незважаючи на фундаментальну базу з цих питань, оцінка нерівномірності розподілу ресурсів та їх вплив на ефективність використання потенціалу складних соціально-економічних систем вимагає подальших досліджень.

Будь-яка відкрита система піддається впливу різним флуктуаціям (коливанням, обуренням, руху тощо). Тобто під дією зовнішніх флуктуацій (впливів) різних видів, змінюються і внутрішні флуктуації в самій системі, що й приводить соціально-економічну систему до різного стану. Для соціально-економічних систем у якості таких флуктуацій можуть бути розглянуті такі параметри як: різні види потенціалу, обсяги інвестицій, попиту, ВРП тощо [1].

Зазначимо, що потенціал складної соціально-економічної системи будемо розглядати як енергію, яка потрібна для виконання певної роботи. У цьому випадку підійдемо до дослідження потенціалу з позиції термодинаміки. Вважаємо, що якість потенціалу визначає його енергія, і відповідно може бути описана за допомогою показника ентропії.

Поведінку складної соціально-економічної системи доцільно трактувати наступним чином: зі збільшенням ентропії у системі, рівень хаосу і безладу підвищується, і навпаки – з переходом системи на якісно високий рівень організації, значення ентропії зменшується [2]. Найбільш ефективно використання потенціалу характеризується мінімальним виробництвом ентропії, тому що встановлюється така організація виконуваних процесів, при якій швидкість генерації ентропії досягає найменшого свого значення при використанні наявного потенціалу. Таким чином під ентропією будемо розуміти міру дезорганізації потенціалу.

Розглянемо з точки зору термодинаміки ефективність виконуваної роботи, яка у фізичних системах трактується як безрозмірне відношення здійсненої роботи до витраченої енергії. За аналогією до потенціалу визначимо

ефективність як відношення приросту ентропії у процесі його витрачання, до мінімального (кінцевого) значення його питомої ентропії. В ході проведених досліджень економічного розвитку національного господарства як складної соціально-економічної системи були отримані значення, які показують залежність питомої ентропії та ефективності використання потенціалу від ступеня його зосередження за підсистемами національного господарства. В залежності від ступеня розосередження потенціалу його ефективність помітно зменшується, середня ефективність використання потенціалу у цілому по національному господарству при цьому знаходиться на рівні 22,11 %.

Слід зазначити, що за період з 2004 р. за результатами обробки статистичних даних [3], найбільш ефективним був 2008 р., концентрація потенціалу досягала 64,8%, проте 2009 р., рік світової фінансової кризи, характеризується найменшим його значенням 58,8%. Найбільш результативним з точки зору ефективності використання потенціалу для національного господарства був 2008 р. де його значення досягло 14,7%, а найменш результативним – 2009 р. зі значенням 10,64%. Отримані значення за 2014 та 2015 рр. важко піддаються інтерпретації, оскільки у ці роки відбулися певні зміни – як за наявною кількістю регіонів, так і статистичними результуючими даними від них.

Таким чином, при капітальних вкладеннях або реалізації інших глобальних інвестиційних проектів, необхідно оцінювати всілякі фактори та чинники впливу на їх ефективність у масштабах всієї системи національного господарства. Одним з важливих факторів на наш погляд є просторове визначення місця реалізації даних проектів. У даному випадку мається на увазі якщо є альтернативи вибору стосовно вкладення інвестицій у той чи інший регіон, то цей фактор повинен бути прийнятий до уваги.

З метою здійснення оцінки нерівномірності економічного розвитку національного господарства був розроблений методичний підхід, який дозволив отримати математичні моделі та визначити величину зміни ентропії та ефективності потенціалу від величини його зосередження.

Сталий розвиток національного господарства без структурних змін в економічному розвитку є неможливим, оскільки при стабільній структурі резерви економічного розвитку поступово вичерпуються. Зазначимо, що на макрорівні структурна динаміка це динаміка не дуже динамічних компонентів національного господарства.

Враховуючи проведені дослідження слід зазначити, що для підвищення економічної ефективності необхідно приділяти увагу перетворенням у системі національного господарства і перш за все з питань структурних співвідношень, величин і пропорцій наявного потенціалу. Такі дії найкращим чином вплинуть на процеси функціонування всієї системи національного господарства.

#### **Література:**

1. Вернадский В.И. Научная мысль как планетное явление / В.И. Вернадский. – М.: Наука, 1991. – 269 с.

2. Ksenzhek O. Money: Virtual Energy, Economy through the Prism of Thermodynamics / O. Ksenzhek. Universal Publishes Boca Raton, Florida, 2007. – 211 p.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Кудріна О.Ю.,**  
*доктор економічних наук, професор,*  
*завідувач кафедри бізнес-економіки та адміністрування,*  
*Сумський державний педагогічний*  
*університет імені А.С.Макаренка,*  
*м. Суми*

## **ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ**

На сьогоднішній день дослідження сучасного стану промисловості країни дозволяють дійти висновку, що зрушити економіку регіонів у бік їхнього розвитку за умови використання застарілого інструментарію фактично стає неможливим. Накопичені упродовж десятиліть проблеми традиційних галузей промисловості країни, які в умовах трансформації світового розподілу виробництва майже повністю залишилися в стані, що існував ще за часів радянської планово-адміністративної економіки, є потужними гальмами на шляху модернізації виробництва.

Одна з нагальних проблем економіки України – необхідність побудови дієвої регіональної промислової політики, що відповідала б сучасним світовим тенденціям й реаліям суспільно-громадського розвитку. Лише завдяки ефективно впроваджуваній регіональній промисловій політиці стане можливим вирішувати стратегічно важливі завдання державного рівня.

Нова регіональна промислова політика має бути націлена на максимізацію внутрішнього потенціалу економічного розвитку територій за рахунок мобілізації конкурентних переваг через формування систем ефективних ринкових інститутів, професійної підготовки, створення інкубаторів інновацій і нових технологій.

Традиційно розвиток промислового потенціалу регіону сприймається як результат державного впливу на економічні процеси в регіонах. Такого роду підхід до управління економікою склався ще за часів радянської командно-адміністративної системи й майже не зазнав змін донині, хоча сутність та зміст економічних процесів відчули докорінних перетворень.

Механізми впливу держави на промисловий бізнес потрібно докорінно змінювати, оскільки економічний лад змінився принципово, свідчить хоча б той факт, що підрозділи з питань промислової політики при місцевих державних адміністраціях (незважаючи на наділення їх безліччю функцій по регулювання

промисловими процесами) майже повністю втратили важелі впливу на економічні процеси, що протікають в регіонах.

Зорієнтованість регіонального розвитку України на підвищення конкурентоспроможності виробничої сфери вимагає продукування нових підходів до державного регулювання промисловістю як основної ланки реального сектору економіки.

Сучасний стан промислового розвитку регіонів України характеризується переважанням галузей з низьким рівнем технологічного оснащення, низькою конкурентоспроможністю продукції кінцевого призначення на зовнішніх ринках, значним розривом рівнів соціально-економічного розвитку регіонів, що, врешті-решт, уповільнює зростання національної економіки в цілому.

Кризові явища в світовій економіці – не парадигма сьогодення. Різноманітні фінансові кризи час від часу охоплюють певні сегменти світової економіки – упродовж останніх п'ятдесяти років кризи періодично спостерігалися в десятках країн світу, причому вони призвели до втрати (загалом за оцінками експертів) близько тридцяти – п'ятдесяти відсотків національних фінансових активів. Серед останніх прикладів – світова фінансова криза, що зародилася у 2007 році як криза нерухомості в США та яка поширилася по всьому світу, в тому числі руйнівню "пройшлася" по фінансовій системі України.

Фінансова криза розпочинається з фінансових дисбалансів – попервах руйнується фінансова система, образно кажучи, "кровоносна артерія" країни, потім починає хворіти і уражається цілковито весь "організм" – держава.

І оскільки фінансова криза є відображенням прогресуючих негативних змін світової економіки в проекції на конкретну країну, – всі зазначені негативні наслідки світової фінансової кризи наочно присутні в українській економіці. Типові й невід'ємні послідовники вітчизняної української кризи – безробіття, банкрутство, депресія, різке зниження рівня життя в країні, накопичення прострочених внутрішніх і зовнішніх боргів держави, дисбаланс ринкової рівноваги в результаті серйозного розходження між попитом і пропозицією й інші негативні наслідки.

Слід зазначити, що криза не настає несподівано, їй завжди передують особливо "збуджений" стан промисловості і торгівлі, симптоми якого такі характерні, що наближення кризи може бути передбачене заздалегідь.

Світова наука давно підтвердила закономірність виникнення криз. Економічні кризи притаманні як країнам з розвинутою ринковою економікою, так і країнам із плановою, командно-адміністративною системою управління економікою.

Заради справедливості слід зазначити, що глибина кризових потрясінь, які охопили економіку України (як і економіки країн колишнього пострадянського табору) зумовлена не тільки деформаціями командно-адміністративної системи, але й технічною відсталістю пострадянської промисловості і її зовнішніми недружелюбними актами країн-конкурентів.

Проте якби стратегічні курс і механізм реалізації державної промислової політики були визначені вірно й поступово створювалися нові, більш ефективні елементи економічної системи, зокрема техніко-економічних відносин, типів і форм: економічної власності й господарського механізму, то трансформаційні процеси в Україні не мали б настільки руйнівного, кризового характеру.

**Таранюк Л.М.,**  
*доктор економічних наук,*  
*професор кафедри економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування,*  
**Кобизський Д.С.,**  
*аспірант кафедри,*  
*Сумський державний університет,*  
*м. Суми*

## **РОЗРОБКА МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ПРОВЕДЕННІ РЕІНЖІНІРИНГУ ЇХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Які би маркетингові стратегії чи тактики не обирали компанії, важливо усвідомлювати те, що вони повинні підлягати постійним уточненням та корегуванням відповідно до вимог та потреб оточуючого бізнес-середовища.

Так в роботі Д. Веста "Стратегічний маркетинг: створення конкурентної переваги" у якості нового тренда розкривається усвідомлення компаніями необхідності адаптування та зміни раніше результативних маркетингових стратегій і тактик з метою посилення своїх позицій в жорсткому конкурентному ринковому середовищі [1, с. 53]. Компанія, в якій успішно пройшли реінжинірингові заходи [2], наділена здатністю до періодичного перегляду та переосмисленню принципів організації та здійснення діяльності в залежності від стану та вимог оточуючого бізнес-середовища.

Питання взаємозв'язку стратегічного управління та проведення реінжинірингу є одним з визначальних у загальному проекті його здійснення, хоч разом з тим і недостатньо дослідженим. Ефективність проведення реінжинірингу при вже визначених стратегіях, їх вплив на реінжиніринг, а також можливості реінжинірингу в питаннях розробки та корегування стратегій є, на переконання автора, сильним організаційно-економічним інструментом для якісного оновлення операційної діяльності машинобудівних підприємств України. Особливо актуальним та ефективним даний зв'язок є для маркетингової діяльності, оскільки саме даний напрямок потребує оперативної реакції на різку зміну оточуючого бізнес-середовища, вимагає розробки унікальних та нових заходів з формування довготривалих конкурентних переваг і є найбільш близьким та чуттєвим до вимог та потреб існуючих і потенційних клієнтів. Унікальна роль реінжинірингу маркетингових стратегій полягає у можливості не тільки виявляти та реалізовувати унікальні потенційні

можливості підприємств, але й прогнозувати реакцію та зміну бізнес-оточення у довготривалій перспективі.

Сучасна економічна література надзвичайно багата дослідженнями щодо маркетингових стратегій та їх розгляду в різних площинах. Разом з тим, спостерігається розрив між теоретичними напрацюваннями та актуальними практичними потребами, адже швидкість зміни вихідних умов не допускає використання константних стратегій та методик. Сучасний світ швидко змінюється. Так ще недавно гостре питання глобалізації замінено більш потужним та впливовим явищем – глобальністю, в якій будь-який бізнес може постати перед жорсткою конкуренцією від будь-якого іншого бізнесу з будь-якої точки світу [3].

Глобальність, як новий тренд у бізнесі, передбачає відсутність єдиних географічних центрів, єдиних безальтернативних та досконалих моделей досягнення успіху, єдиних стратегій забезпечення інноваційного розвитку та економічного зростання.

Як зазначає група американських вчених (Гарольд Л. Сіркін, Аріндем Бхеттакаря та Джим Хемерлінг) у роботі “Глобальність: конкуренція з кожним, звідусіль, за все” бізнес з будь-якої частини світу може конкурувати за одних і тих самих клієнтів, за одні і ті самі ресурси, таланти, а також інтелектуальний капітал [4].

З розмиттям географічних кордонів і обмежень у бізнесі провідні компанії світу почали використовувати потенційні можливості географічних експансій та трансформацій власних виробничих потужностей як ефективний та дієвий інструмент якісного оновлення бізнесу. При чому найбільший інтерес для світових лідерів становлять саме ринки та економіки з низьким рівнем розвитку, а отже із слабо розвинутою конкуренцією та потенційно значною ємністю для подальшого насичення та встановлення заздалегідь передбачуваних та часто штучно створених показників якості та нормативних правил. Все це, в комплексі, забезпечує створення довготривалої контрольованої переваги. Разом з тим, при входженні в незвичні для себе бізнес-умови компанії стикаються з новими викликами у вигляді нової поведінки конкурентів, у виді нових пріоритетів замовників та їх принципів здійснення вибору постачальника.

В даних умовах необачне (не достатньо оцінене та досліджене) бажання разового виграшу за рахунок того чи іншого рішення обернутися в кінцевий провал в довготривалій перспективі. Те, що являє собою сьогодні потенційно вигідну можливість, може обернутися на катастрофічну загрозу через деякий час. З іншої сторони, при правильно спланованих діях на ринку аспекти, які розглядалися як загроза, можуть бути трансформовані у можливості, що створять ексклюзивну довготривалу конкурентну перевагу.

Так чином, враховуючи орієнтацію реінжинірингу на радикальні перетворення, задоволення потреб та цілей як клієнта, так і постачальника, комплексну оцінку бізнес-оточення, здатність до прогнозування, постійного оновлення та самовдосконалення з використанням найбільш прогресивних



технологій та проривних ідей, реінжиніринг має бути тісно пов'язаний з розробкою, оцінкою та реалізацією маркетингових стратегій.

Робота з можливостями та загрозами логічно приводить до однієї із найпоширеніших методик стратегічного аналізу, якою є SWOT-аналіз. Сутність методу полягає в оцінці зовнішньої сфери та аналізі внутрішнього середовища. В традиційному підході в рамках SWOT-аналізу визначають сильні (Strength-S), слабкі (Weakness-W) сторони суб'єкта господарювання, можливості (Opportunities-O) і загрози (Threats-T) його функціонування, також взаємозв'язки між ними, які в майбутньому можуть бути використані для розробки стратегії суб'єкта господарювання [5, с. 365]. Таким чином, сильні та слабкі сторони формують внутрішню компоненту SWOT-аналізу для суб'єкта господарювання, тоді як можливості і загрози – зовнішню.

Багато в чому вибір найбільш ефективної стратегії обумовлений одним із найбільш вагомих, на думку автора, елементів представленого організаційно-методичного забезпечення стратегічного управління маркетинговою діяльністю та її реінжинірингу, зокрема позиціонування. Ваговою проблемою вітчизняних промисловців, зокрема машинобудівників, є нездатність усвідомити свого перебування у певній системі. Компанії здійснюють свою діяльність не в ізольованому просторі, де діють власні правила та пріоритети, вони працюють для різноманітних споживачів пліч о пліч зі своїми конкурентами та партнерами. Діяльність компанії не може проводитися однаково відносно різних співучасників ринку та різних ринкових обставин. Правильне позиціонування компанії передбачає вибір відповідного типу поведінки та розробки найбільш доцільного сценарію.

Автором пропонується розвинути методологію SWOT-аналізу щодо розробки маркетингових стратегій при проведенні реінжинірингу бізнес-процесів машинобудівних підприємств. Зокрема, пропонується комплексна оцінка елементів SWOT-аналізу та оцінка їх внутрішніх взаємозв'язків, SWOT-аналіз організаційно-структурних елементів маркетингових стратегій. Особливий акцент пропонується направити на роботу з загрозами, що постають перед компаніями та потенціалом залучення реінжинірингових заходів.

### **Література:**

1. Douglas West, John Ford and Essam Ibrahim 2010. Strategic Marketing: Creative Competitive Advantage. / D. West. – New York : Oxford University Press Inc., 2010 – 571 p.
2. Хаммер М. Реінжиніринг корпорации: Манифест революции в бизнесе: пер. с англ. / М. Хаммер, Дж. Чампи. – СПб.: Изд-во СПбУ, 1997. – 332 с.
3. Gilbert Forti. Reengineering Marketing Strategies. Lahti University of Applied Sciences: Degree Programme in International Business. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/51425/Forti\\_Gilbert.pdf?sequence=4&isAllowed=y](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/51425/Forti_Gilbert.pdf?sequence=4&isAllowed=y)

4. Harold L. Sirkin, James W. Hemerling, Arindam K. Bhattacharya, (2008) "Globality: challenger companies are radically redefining the competitive landscape", *Strategy & Leadership*, Vol. 36 Issue: 6, pp.36-41. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/10878570810918340>
5. Таранюк Л.М. Реінжиніринг бізнес-процесів промислових підприємств: теорія, методологія, практика : монографія / Л.М. Таранюк. – Суми: Мрія, 2014. – 608 с.

**Меліхов А.А.,**  
*доктор економічних наук, доцент,*  
*завідувач кафедри економіки підприємства,*  
**Шишканова Т.О.,**  
*студентка,*  
*ДВНЗ "Приазовський державний технічний університет",*  
*м. Маріуполь*

## **ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ НА ПРІОРИТЕТИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

Умови функціонування підприємств на сучасному ринку стають більш жорсткими. Розроблені в умовах сталого капіталізму стратегії стрімко втрачають ефективність, а роль соціально орієнтованого виробництва зростає. В успіху підприємства значно посилюється роль людини, вплив якої відображається одразу в декількох аспектах.

З однієї сторони впливу - це співробітники підприємства, що безпосередньо беруть участь у формуванні готової продукції компанії. Якість праці робітника прямим чином формує рівень витрат підприємства, прискорює бізнес-процеси або чинить суттєві перепони. Заходи стимулювання, що впроваджені в компаніях України, все більше втрачають ефективність, а нові впроваджуються без адаптації до національної культури, будучи запозиченими у закордонних колег. Лояльність співробітників до підприємства є дуже важливим, але недооціненим фактором успіху компанії, яким українські підприємці нехтують.

Підприємство, перш за все, має проводити соціальну політику всередині власної структури, щоб забезпечити мінімізацію виробничих витрат через прихильність робітників до компанії, бажання та відчуття відповідальності за свій внесок до колективного успіху. Це може виявлятися у скороченні браку, збільшенні терміну експлуатації обладнання через бережливе використання, підвищенні продуктивності праці, винахідництві, прискоренні операцій обігу тощо.

З іншого боку, існує зовнішнє публічне середовище, де підприємство так само має формувати доброякісну думку про себе. Одним з найбільш впливових факторів є соціальна відповідальність бізнесу [1]. "Соціальна відповідальність – це соціальне явище, що являє собою добровільне та свідоме виконання, використання та дотримання суб'єктами суспільних відносин, приписів, соціальних норм, а у випадку їхнього порушення – застосування до порушника заходів впливу, передбачених цими нормами" [2, с. 9].

Проте, незважаючи на те, чи проводить організація активну зовнішню соціальну політику та як вона сформувала свій вагомий бренд, існують незалежні від власників підприємства тенденції розвитку особистості в суспільстві. Розвиток технології та техніки сформував нові звички та потреби, які неможливо врахувати підприємству, що дотримується політики задоволення потреб робітників, яка розроблена ще у минулому столітті.

Наприклад, найбільші металургійні та гірничодобувні підприємства східної України суттєво потерпають від проблеми залучення здібної, талановитої молоді та молодих фахівців, які не мають намірів йти на виробництво через занадто не вигідні умови. Головний чинник ситуації - це істотний дисбаланс, що виник між завищеними, на думку роботодавця, запитами молоді, які він або не може задовольнити, або не має наміру витратити кошти, щоб досягти цих вимог. До них можна віднести забезпечення гідними, на думку людини, умовами праці, високим рівнем заробітної плати, соціальними гарантіями та захистом.

Прагнення менеджменту відповідати капіталістичному укладу економіки передбачає розгляд працівника лише з боку відтворюваного ресурсу, який потребує занадто великих капіталовкладень. Але сучасні тенденції в суспільстві прагнуть підкреслити індивідуальність особистості, звести до абсолюту почуття власної гідності та важливості у колективі, відчуття комфорту, безпеки і поваги. Людям з подібним складом системи цінностей вже необхідний гідний зарібок, можливість суттєвої мобільності, відсутність обмежень вибору діяльності, гнучкий графік та неформальні відносини. Більшість з цього власники українських підприємств забезпечити не можуть та й не вважають необхідним. Вони нехтують негативним настроєм у колективі, замовчують травматичні та смертельні випадки, погіршуючи авторитет та повагу до власного іміджу, прагнуть найменшими зусиллями задовольнити потреби виробництва, а не людини. Тому подібні підприємства вже програють битву за якісний кадровий потенціал. Талановиті фахівці виїжджають за кордон, переходять на невиробничі підприємства у більш комфортні умови праці тощо.

Отже, відчуваючи кадрові труднощі вже зараз, багато підприємств в Україні, а так само по всьому світу, мають реальну загрозу в недалекому майбутньому зіткнутися з кадровою проблемою, що істотно скоротить можливість технічно відсталих підприємств конкурувати на міжнародному ринку. Тому потрібно корегувати пріоритети розвитку компанії, інвестування та тенденції трансформування корпоративної політики з урахуванням

соціальної проблеми, що істотно відчувається вже зараз, а катастрофічною може стати зовсім скоро.

#### **Література:**

1. Тімар І.В. Концептуальні підходи до формування структури іміджу підприємств сфери послуг // Вісник Дніпропетровського університету. – Дніпропетровськ, 2015. – С. 90–96.
2. Охріменко О.О., Іванова Т.В. Соціальна відповідальність. – К. : Нац. техн. ун-т України "Київський політехнічний інститут", 2015. – 180 с.

**Березіна О.Ю.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*професор кафедри фінансів,*  
*Черкаський державний технологічний університет*  
*м. Черкаси*

### **ВИХІД УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РИНОК: ОЧІКУВАННЯ ТА ВИКЛИКИ**

Глобалізація, інтернаціоналізація та розвиток міжнародної системи стандартизації відкривають для вітчизняних товаровиробників нові ринки, і насамперед єдиний європейський ринок. Історичне значення на шляху євроінтеграції українського суспільства має підписання Угоди про асоціацію України з ЄС (DCFTA), яке відбулось у 2014 році. Угода забезпечує для України умови економічного розвитку шляхом відкриття ринків та поступової ліквідації митних тарифів та квот, та всеохоплюючого процесу гармонізації законів, норм та правил у різних сферах, пов'язаних із торгівлею, що в свою чергу, створює умови для приведення ключових секторів економіки України у відповідність до стандартів ЄС. Угода про асоціацію забезпечує спільне підтримання тісних і тривалих відносин на основі спільних цінностей у повній відповідності до демократичних принципів, верховенства права, належного державного управління, прав і основоположних свобод людини [1].

Загальними принципами, які створюють основу для внутрішніх і зовнішніх процедур Асоціації між ЄС та Україною, є: дотримання принципів демократії, прав і свобод людини, верховенства права; забезпечення дотримання принципів суверенності та територіальної цілісності, непорушності кордонів і незалежності, а також боротьби з розповсюдженням зброї масового знищення. Ключовими елементами підтримання та розширення відносин між ЄС і Україною, які утворюють основу таких відносин, є принципи вільної ринкової економіки, належного державного управління, боротьби з корупцією та різними формами транснаціональної організованої злочинності й тероризмом, сприяння сталому розвитку та ефективним багатостороннім контактам [1].

Постійно зростає кількість вітчизняних товаровиробників, що освоюють європейський ринок. Так, наприклад, у 2016 році кількість агропромислових українських підприємств, що мають право експорту на ринки Європейського Союзу, склала 277. З них 97 – підприємств, які виробляють харчову продукцію, решта – продукцію нетваринного походження. У Мінагрополітики України повідомили, що в 2017 році ще 5 нових українських компаній, що займаються виробництвом харчових продуктів, отримали право експорту в ЄС. Крім того, Держспоживслужба України продовжує роботу по диверсифікації ринків збуту української продукції. Постійно здійснюються заходи з проведення переговорів з доступу української продукції до Європейського Союзу, зокрема щодо розширення переліку експортерів харчових продуктів і кормів [2].

Основні шанси від вступу в ЄС вітчизняні товаровиробники, підприємства яких розташовані на території Черкаської області (за результатами проведеного опитування) вбачають у праві на вільне ведення господарської діяльності на території Європейського ринку, свободі пересування робочої сили між країнами ЄС, свободі руху послуг між країнами ЄС, скасуванні митних формальностей, прийнятті Митного Кодексу Співтовариства і спільної торговельної політики ЄС, спрощенні встановлення контактів з діловими партнерами з країн ЄС. Найбільші загрози від інтеграції опитані вбачають в посиленні тиску іноземних конкурентів на державному ринку (87%), зменшенні охорони державних підприємств від зарубіжної конкуренції (87%), доступі для державних закупівель у всіх країнах ЄС на основі принципу недискримінації (53%), зростання коштів ведення господарської діяльності (47%). Це може бути пояснено побоюваннями бізнесу щодо входження більш потужних, конкурентоздатних та ресурсозабезпечених європейських підприємств на внутрішній український ринок. Найбільшою проблемою діяльності на європейському ринку, на думку вітчизняних товаровиробників, є недостатність інформації щодо особливостей європейського законодавства, сутності змін, які в ньому відбуваються тощо. Це також може бути пояснено недостатньою обізнаністю керівників щодо інформаційних джерел, де може бути отримана релевантна інформація (наприклад, веб-сайт EUR-Lex використовують лише 67% опитаних).

Проблемами, що перешкоджають виходу на нові ринки, на думку опитаних, є також недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікації та контролю, занадто велика конкуренція сильних зарубіжних компаній, негативне зображення України за кордоном, проблеми у співпраці з митницею, дискримінація українських експортерів, важкий доступ до іноземних джерел фінансування діяльності. Головною проблемою функціонування (зараз або в майбутньому) на Європейському ринку переважна більшість опитаних (67%) вважає відсутність достатнього досвіду, третина опитаних говорить про недостатність інформації про зарубіжні ринки. Водночас, всі респонденти зазначили наявність і готовність використовувати власні фінансові ресурси для просування своєї продукції на зарубіжних ринках.

Основними інструментами, за допомогою яких українські підприємства конкурують на Європейському ринку є ціна продукції (93%), сучасність та якість

продукції, умови гарантії (80%), якість сервісних послуг (67%). Рекламу і стимулювання збуту та марку продукту важливими для забезпечення конкурентоздатності на цьому ринку вважають 60% опитаних. Половина респондентів зазначає як важливі умови поставки, вартість послуг, зручну для клієнта мережу дистрибуції.

#### **Література:**

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art\\_id=246581344&cat\\_id=223223535](http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535).
2. <http://telegraf.com.ua/biznes/ekonomika/3197256-minagropolitiki-eshhe-5-ukrainskih-predpriyatiy-poluchili-pravo-eksporta-v-es.html>

**Несторишен І.В.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент, провідний науковий співробітник відділу дослідження*  
*проблем організації митного контролю,*  
**Туржанський В.А.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент, старший науковий співробітник відділу дослідження проблем*  
*організації митного контролю*  
*Науково-дослідний центр митної справи,*  
*Науково-дослідний інститут фіскальної політики,*  
*Університет державної фіскальної служби України,*  
*м. Хмельницький*

### **ПРОФІЛЮВАННЯ МИТНИХ РИЗИКІВ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИТНОЇ БЕЗПЕКИ**

Світові інтеграційні процеси потребують постійного наукового переосмислення та розробки ефективних шляхів удосконалення митної політики, які враховуватимуть сучасні умови розвитку економічних систем та орієнтуватимуться на підвищення рівня національної безпеки держави. Ґрунтовний аналіз наукових джерел з проблем функціонування державних органів управління та, власне, аналіз їх діяльності, свідчить про активне впровадження досягнень ризикології в практиці їх господарювання. Наукові досягнення ризикології як напряду наукових досліджень поширюються в усіх сферах державного регулювання, зокрема, сформовано підходи до розуміння категорій "бюджетний ризик", "валютний ризик", "воєнно-політичний ризик", "ризик, пов'язаний з управлінням боргом", "митний ризик", "податковий ризик" та ін.

Практика функціонування митних та податкових органів розвинутих країн світу свідчить про використання ступеня ризику як головного інструмента, що дозволяє перевіряючим органам відмовлятися від тотальних перевірок та концентрувати свою увагу лише на недобросовісних платниках податків та суб'єктах зовнішньоекономічної діяльності. Зокрема, Стратегічним планом розвитку, затвердженим Всесвітньою митною організацією, рекомендується уникати введення нових торговельних бар'єрів, які можуть викликати додаткові затримки на кордоні. Тому, митним органам пропонується використовувати систему управління ризиками, яка є основним елементом сучасної системи митного контролю [1].

Аналіз досвіду розвинутих країн вказує на впровадження в практику нових інструментів виявлення правопорушень в сфері митного законодавства, а саме впровадження систем управління ризиками. Зауважимо, Всесвітня митна організація визначає управління ризиками як систематичне застосування процедур і методів управління, що забезпечують митні органи необхідною інформацією для запровадження відповідних заходів щодо переміщення вантажів з високим рівнем ризику. В основі будь-якої системи управління ризиками покладено процес їх профілювання. В теорії ризиків, профіль ризику – це залежність зміни економічного показника від зміни впливу чинника.

Слід зазначити, що під профілем ризику слід розуміти не лише певну сукупність даних. Очевидно, що в разі виявлення потенційних ризиків в результаті аналізу документів, відомостей та іншої інформації, наявної в розпорядженні митних органів різних рівнів, митні органи законодавчо затверджує профіль ризику, що є підставою для застосування певних форм митного контролю у відношенні тих чи інших товарів або осіб. Далі профіль ризику доводиться до відома посадових осіб, які здійснюють митне оформлення та митний контроль, і є підставою застосування до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності зазначених форм та обсягів митного контролю.

Треба врахувати, що після формалізації, профілі ризику можуть проходити процедуру актуалізації – зміну області ризику діючих профілів ризиків, переліку заходів з мінімізації ризиків, а також продовження терміну дії профілів ризиків. Всі профілі повинні постійно розглядатися та коригуватись відповідно до нових загроз. Крім того, передумовою ефективності використання профілів ризику є врахування заходів безпеки відносно того, хто може змінювати профілі на обох рівнях. Іншим важливим елементом в побудові системи є необхідність забезпечення моніторингу питань координованої взаємодії між усіма трьома рівнями вибіркості, щоб не перевищувати загальні цільові показники оглядів.

Зауважимо, що профілі ризику видаються з грифом "ДСК" (для службового користування) і призначені винятково для внутрішнього користування відповідно до [2]. Доступ до даної інформації учасників ЗЕД неприпустимий, що виправдано правом держави застосовувати приховані механізми забезпечення економічної безпеки. Значна частина профілів ризику,

присвячена аспектам митної вартості переміщуваних товарів. Можна сказати, що система управління ризиками в рамках профілів ризиків замінила існуючу систему митного адміністрування, що використала встановлення контрольних значень митної вартості за окремими категоріями товарів. Таким чином, профілі ризику виконують такі функції:

- джерело інформації про діяльність конкретного учасника ЗЕД або перевезення конкретних видів товарів;
- застосовуються у визначених областях ризику;
- застосовуються при оцінці ступеня ризиків в межах певної області ризику шляхом використання індикаторів ризику;
- використовуються при складанні плану дій та визначенні типів перевірок, що повинні бути проведені (наявна інформація може використовуватися для гарантії оптимального розподілу ресурсів);
- застосовуються для визначення ефективності перевірок.

Одне з проблемних питань полягає у відокремленні профілів ризиків від процесу профілювання ризиків. На відміну від профілю ризику, під яким найчастіше розуміють певну сукупність інформації, профілювання – це певна методика аналізу ризиків, яка полягає у виявленні за встановленими профілями ризиків або відповідними ознаками суб'єктів, з боку яких існує висока ймовірність протиправних дій (правопорушень), для проведення вибіркової (поглибленої) перевірки осіб і транспортних засобів.

Найефективнішим джерелом інформації для формування профілів ризику є стандартизовані звіти про порушення митних правил. Профілювання допомагає класифікувати вантажі, фізичні особи за загальними характеристиками, що пов'язані з можливістю порушення митного законодавства в тому чи іншому напрямку. Однак їх кількість може бути занадто великою для того, щоб здійснити більш глибокий контроль. В такій ситуації використовується принцип вибіркової контролю, тобто визначаються додаткові індикатори ризику, що дозволяють виявити товари з високим ступенем ризику. Наприклад, профілювання імпорту комерційних вантажів може проводитись за країною походження і способом перевезення, в той час як додатковими індикаторами ризику можуть служити декларована вартість товару або репутація імпортера.

Отже, профіль ризику – це певна інформація, що може бути побудована різними способами (використовуватись в документарному чи автоматизованому вигляді) і повинна містити опис сфери ризику, його оцінку, необхідні заходи з протидії ризику, терміни запровадження таких заходів, а профілювання ризиків є основним інструментом системи управління митними ризиками в системі забезпечення економічної безпеки держави з відповідними індикаторами ризику. Під час розробки профілів ризику слід враховувати також особливості митних органів (пропускну здатність тощо), визначити очікувані результати й критерії оцінки ефективності вжитих заходів. Після розробки профільні характеристики разом з іншою інформацією й оперативними даними



повинні забезпечувати основу для виявлення потенційних переміщень вантажів, транспортних засобів або фізичних осіб з високим рівнем ризику.

#### **Література:**

1. Customs Environment // WCO. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.wcoomd.org/home\\_about\\_us\\_strategic\\_plan.htm](http://www.wcoomd.org/home_about_us_strategic_plan.htm)
2. Перелік відомостей, які містять службову інформацію митних органів, спеціалізованих митних установ і організацій, і документів та інших матеріальних носіїв такої інформації, яким надається гриф обмеження доступу "Для службового користування" Наказ Державної митної служби України від 22.04.2009 № 377 – [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу: Ліга – Закон.

**Гончарова Н.М.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри вищої математики,*  
*Черкаський державний технологічний університет,*  
*м. Черкаси*

### **ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

Регіон є базовим елементом, підсистемою соціально-економічної системи країни, ключовим рівнем економічного зростання і розвитку. Як система він складається з великого числа компонентів, підсистем, елементів, взаємодіючих між собою, що утворюють сукупність відносин (економічних, політичних, соціальних, екологічних), кінцевою метою яких є найбільш ефективне використання регіонального потенціалу для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку та підвищення якості життя населення. Саме на локалізованих територіях створюється значна частка доданої вартості країни і регіональні умови багато в чому визначають конкурентоспроможність вироблених товарів та наданих послуг.

Найважливішими ознаками регіону як соціально-економічної системи виступають: цілісність; комплексність, яка досягається за допомогою збалансованого і пропорційного розвитку продуктивних сил регіону; наявність політико-адміністративних органів управління, що, у свою чергу, безпосередньо пов'язано з територіально-адміністративним поділом України; економічна самостійність регіону.

Основними ознаками самостійності регіону як економічної системи є: 1) наявність прямих і зворотних зв'язків з єдиною економічною системою держави; 2) здійснення повних циклів відтворення трудових ресурсів, основних і оборотних засобів, грошового обігу, відносин з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання продукції; 3) взаємодія органів управління підприємств та їх об'єднань з регіональними органами управління та місцевого

самоврядування в інтересах забезпечення комплексного соціально-економічного розвитку регіону; 4) раціональне використання трудових ресурсів та природного комплексу відповідно до регіональної спеціалізації та участі регіону в територіальному поділі праці.

Суттєво впливають на розвиток регіональних соціально-економічних систем в сучасних умовах процеси глобалізації, які розмивають адміністративні кордони між регіонами. Тому національне господарство слід розглядати не як сукупність регіонів, а як єдиний національний регіональний простір, що володіє різномірними характеристиками, що властиві його елементам. Глобалізація створює для регіональних економік не тільки нові можливості, але також нові виклики і загрози, внаслідок чого отримують свій розвиток тенденції регіоналізації, які з одного боку, представляють собою певну альтернативу глобалізаційним тенденціям, а з іншого - органічно доповнюють їх.

У сформованій ситуації, на наш погляд, розвиток різних форм взаємодії регіонів може стати одним з ефективних інструментів розвитку національної економіки. Разом з тим досягнення подібного ефекту потребує як зміни самих підходів до розробки і формування програм і проектів регіонального розвитку, так і вироблення рекомендацій щодо практичної реалізації необхідного для цього комплексу заходів.

Як показують наукові дослідження [1-3], в сучасній практиці світового управління можна виділити чотири парадигми регіонального розвитку: регіон-квазідержавна, регіон-квазікорпорація, регіон-ринок і регіон-соціум.

Регіон як квазідержавна самостійно регулює свою економіку, акумулює більшу частину фінансових ресурсів і виступає як самостійний суб'єкт національної економіки, регулюючи свої взаємовідносини з іншими регіонами і органами влади вищого рівня. Використання цієї концепції передбачає застосування до регіону законів макроекономіки, визначення його як "мезорівень", і, як наслідок, до домінування в дослідженнях виробничих факторів, зайнятості, доходів.

Регіон як квазікорпорація зосереджує велику власність, виступає як агент ринку і конкурент інших регіонів. На економічний стан регіону при цьому суттєво впливають розміщені на його території філії та штаб-квартири корпорацій, їх цінова й кадрова політики, а також доходи.

Регіон як ринок з визначеними межами приділяє більше уваги підприємницькому клімату, специфічним для даного регіону сегментам ринку і дозволяє застосовувати маркетингові методи аналізу до діяльності регіону в цілому. Підхід до регіону як до соціуму дозволяє досліджувати інституційні чинники, такі як: система влади, культурні традиції, місцеві регулятивні акти, а також відтворення та розміщення людських ресурсів, охорона здоров'я та освіта.

Кожен з підходів передбачає використання аутентичного апарату аналізу, проблема полягає в тому, що методи дослідження для кожної концепції недостатньо розроблені, особливо це стосується регіону як ринку.

На наш погляд, найефективнішим підходом, є парадигма розвитку регіону як квазікорпорації, яка з одного боку вказує на необхідність розвитку конкурентних переваг, якими володіють регіональні компанії, в тому числі і за рахунок інтеграції з компаніями, що базуються в інших регіонах. З іншого боку, вона вказує на доцільність створення на найбільш слаборозвинених і депресивних територіях нових корпоративних утворень, що володіють капіталом і управлінськими технологіями, здатними позитивно впливати на процеси регіонального розвитку.

Підхід до регіону як до багатофункціональної і багатоаспектної складної соціально-економічної системи, пов'язаної великою сукупністю різноманітних відносин як із зовнішнім, так і внутрішнім середовищем, специфіка яких представлена відносинами регіону з територіальними одиницями і господарюючими суб'єктами, розгляд його в аспекті кожної із зазначених парадигм, робить очевидним необхідність формування регіональної стратегії для повноцінного функціонування і розвитку його економіки і соціуму. Політичною, науковою і економічною елітою суспільства формуються основні цілі регіональних стратегій: підвищення якості життя населення, забезпечення конституційних прав і свобод, підвищення конкурентоспроможності та стійке економічне зростання регіону.

#### **Література:**

1. Варналій З. С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : [монографія] / Варналій З. С., Мокій А. І., Новікова О. Ф. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.
2. Дзэминг В. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами: [монографія] / В. Дзэминг. – М: Альпина Бизнес Букс, 2007. - 370 с.
3. Регион в условиях роста открытости национальной экономики : [монографія] / [Н. Г. Чумаченко, Л. Г. Червова, Л. М. Кузьменко и др.]; НАН Украины ; Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, 2010. – 394 с.

**Омельяненко В.А.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри бізнес-економіки та адміністрування,*  
*Сумський державний педагогічний університет імені А. С. Макаренка,*  
*м. Суми*

### **ТЕХНОЛОГІЧНИЙ КРИТЕРІЙ ОЦІНКИ ДИНАМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІКИ**

В умовах формування глобального економічного та інноваційного середовища, а також посилення конкуренції між країнами на глобальних ринках високотехнологічних товарів, особливого значення набуває розробка та

реалізація інноваційних стратегій розвитку національних економік. Зазначене завдання ми пропонуємо реалізовувати на засадах динамічної ефективності.

Статичну та динамічну ефективність Долан і Ліндсей [1] визначають з точки зору наближеності до кривої виробничих можливостей та її зрушення вправо. До головних факторів динамічної ефективності вони відносять творчу енергію підприємництва, інновації і технологічні відкриття.

У зв'язку з поняттям динамічної ефективності автори відзначають значну роль Й. Шумпетера і теоретиків австрійської школи. Вони оцінили втрати економіки США від падіння її статичної ефективності в період з 1945 р. до наших днів становлять в середньому 2,5% ВВП. При цьому, Долан і Ліндсей відзначають, що ці втрати були компенсовані вирашем у динамічній продуктивності завдяки творчій і координуючій силі американського інноваційного підприємництва [1, с. 339-345].

Економіка країни в певний момент часу характеризується сукупністю певних технологій (технологічна структура), що забезпечують створення ВВП та доданої вартості. Враховуючи швидкість та нерівномірність глобального технологічного прогресу і його характерні тренди ця структура та її якість постійно змінюється. Залежно від того, наскільки конкурентоздатними є технології країни порівняно з кращими світовими аналогами (технології, що перебувають у розпорядженні інших країн), й можемо розглянути один з головних аспектів динамічної ефективності.

В рамках аналізу динамічної ефективності відзначимо, що у дослідженнях 2014 р. [2] на основі аналізу напрямів державного і корпоративного інвестування було визначено, що в Україні 57,9% коштів вкладається у модернізацію підприємств III технологічного укладу, 38% - IV і лише 4% в V та приблизно 0,1% в VI. Враховуючи випереджальний характер інвестування в нові технологічні сектори, можемо відзначити наявність передумов закріплення технологічної залежності у випадку переходу глобальної економіки до відповідних технологічних укладів.

Інший аспект аналізу стосується того, який обсяг доданої вартості в рамках глобальних ланцюжків (GVC) припадає на технологічну структуру економіки країни, а який формується в інших економіках та потрапляє у виробничий процес як імпортна продукція.

Наприклад, станом на 2018 р. російські компанії, які виробляють супутники (які розглядаються одним з важливих факторів забезпечення національної безпеки), за їх власними оцінками на 70% залежать від електронно-компонентної бази іноземного виробництва [3].

Зазначені аспекти досить актуальні для пріоритетних секторів економіки України [4]. Розглянемо на прикладі сільського господарства, яке наразі розглядається драйвером економічного зростання України. На глобальному рівні наразі сільське господарство розвивається через біотехнологічні інновації.

Питання розвитку в Україні власного біотехнологічного сектору пов'язане з забезпеченням конкурентоздатності національної продукції на світових ринках, підняттям авторитету та ролі України у світі, ростом

благополуччя населення, глибокою переробкою сировини та збільшенням кількості висококваліфікованих робочих місць.

Відповідно до прогнозів, світовий ринок біотехнологій до 2025 р. становитиме 2-3 трлн. дол. США. Уже сьогодні темпи його росту за окремими сегментами коливаються від 5-9 до 30% щорічно. На ринку України продукція на основі біотехнологій представлена переважно іноземними компаніями. Зокрема Україна щороку імпортує для потреб АПК 100% кормових амінокислот, ферментів для побутової хімії, молочної кислоти, 93% біологічних харчових інгредієнтів, 75% кормових ферментних препаратів, 80% кормових та ветеринарних антибіотиків [2]. Аналогічна ситуація залежності від імпорту спостерігається у всьому спектрі галузевого ланцюжка формування вартості (технологічне обладнання, посівний матеріал, добрива, хімія тощо). На основі цього можна відповідно скоректувати й економічні результати галузі.

Зазначені аспекти формують необхідність проведення виваженої економічної політики, що заснована на забезпеченні динамічної ефективності через інновації і трансфер технологій на галузевому та міжгалузевому рівнях.

#### **Література:**

1. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Макроэкономика. – СПб.: АОЗТ "Литера плюс", 1994.
2. Від чого залежить промислова могутність України? Всьому свій час, або біотехнології [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу: <http://justice.org.ua/politika-i-pravo-podiji-fakti-komentari/vid-chogo-zalezhit-promislova-mogutnist-ukrajini-vsomu-svij-chas-abo-biotekhnologiji>
3. Россия признала неспособность самостоятельно создавать спутники [Електронний ресурс]. – 20 апреля 2018. – Режим доступу: <http://fakty.ua/265491-rossiya-priznala-nesposobnost-samostoyatelno-sozdavat-sputniki>
4. Omelyanenko V. Innovation priorities optimization in the context of national technological security ensuring // Marketing and Management of Innovations. – 2016. – № 4. – pp. 226–234.

*Робота виконувалася за рахунок бюджетних коштів МОН України, наданих на виконання науково-дослідного проекту №0117U003855 «Інституційно-технологічне проектування інноваційних мереж для системного забезпечення національної безпеки України» (Наказ МОН України від 10 жовтня 2017 р. № 1366)*

**Топішко І.І.,**  
*кандидат економічних наук, доцент,*  
**Галецька Т.І.,**  
*кандидат економічних наук, старший викладач*  
*кафедри економічної теорії, менеджменту та маркетингу,*  
*Національний університет "Острозька академія"*  
*м. Острог*

## **ВЫЗОВЫ И РИСКИ ОТ ВЕРОЯТНОГО СНЯТИЯ МОРАТОРИЯ НА КУПЛЮ-ПРОДАЖУ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСЬКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ**

Земельным отношения всегда, начиная с древних трактатов, придавалось особое значение в экономической науке и государственной политике. В частности, в "Артхашастре" четко указывалось, что возделывание участка земли является неперенным условием для наличия прав владения ею [1, с. 90]. Большинство экономистов-классиков обосновывали необходимость и правомерность частной собственности на землю. Но уже в рамках классической школы политической экономии имелись попытки пересмотреть такой подход. В частности, Дж. [С. Милль считал, что государство может выступать в роли единственного земельного собственника, а земледельцы должны быть арендаторами [2, с. 282-283].

В начале XX ст. в экономической науке широко и глубоко обосновывалась идея трудового права на землю. Ее сторонником был выдающийся экономист-аграрник А. В. Чаянов. В соответствии с его теорией "землю никто не создал ... она как солнце и воздух является общим достоянием. А потому вся она должна быть признана "общенародным достоянием" и перейти в «трудовое пользование народа» [3, с. 36]. Трудовое право на землю выводилось А. В. Чаяновым из наиболее фундаментального права человека – права на жизнь.

Земельная реформа в том варианте, как она осуществлялась, обусловила в процессе формирования и функционирования хозяйственных структур на селе две крайности, которые с каждым годом проявляются все рельефнее. Ни одна из них не является как экономически целесообразной, так и социально приемлемой. С одной стороны, образовалось и пока-что функционирует большое количество мелких, неэффективных, низкотоварных хозяйств. С другой стороны, происходит интенсивный процесс формирования сверхмощных агрохолдингов, которые используют десятки и даже сотни тысяч га земли на основе аренды. "Подобное, - отмечает В. Геец, - возможно только в колониальных странах" [4]. На данное время противоречия в сфере земельных отношений существенно обострились, а в некоторых аспектах уже приобретают форму непримиримого антагонизма. Прежде всего это связано с вопросами, которые касаются дальнейшего продолжения или же снятия моратория на куплю-продажу земли, введения ее в полноценный рыночный оборот. Вокруг

этой проблематики оживились теоретические дискуссии и обострилась идеологическая и политическая борьба.

Сторонники снятия моратория на куплю-продажу продолжают настаивать на том, что именно это создает все необходимые и достаточные предпосылки для широкого привлечения кредитов под залог земли и, соответственно, инвестиций в эту сферу. Сторонники же продолжения действия моратория не без оснований указывают на то, что такой подход при существующем состоянии рыночной инфраструктуры и законодательства приведет к формированию дикого земельного базара, а не цивилизованного рынка земли. В зависимости от характера решений (а они без преувеличения могут оказаться судьбоносными для государства и народа) возможны следующие сценарии развития социально-экономических процессов:

1. Мораторий на куплю-продажу земли сохраняется и дальше на неопределенный период времени или же на длительную перспективу. Тогда сохранится и расширится уже существующий теневой рынок земли. Та часть собственников земельных паев, что сориентирована на их продажу, не сможет в полной мере воспользоваться имеющимися у них формальными правами и реализовать в полной мере свои интересы. Вместе с тем продолжится и расширится концентрация прав распоряжения и пользования землей у крупных аграрных холдингов. Монокультуризация и деградация сельского хозяйства и села продолжится и неизбежно приведет к масштабным социально-политическим потрясениям.

2. Мораторий на куплю-продажу снимается и земля вводится в рыночный оборот. При таких обстоятельствах произойдет неизбежное и стремительное обезземеливание крестьянства. Земля сконцентрируется в руках новых латифундистов, а крестьяне превратятся в полностью бесправных «пролетариев», изгоев. Произойдет сращивание крупного капитала (прежде всего финансового) с крупной земельной собственностью. Если принять во внимание, что крупный финансовый капитал сегодня уже сращен с властью, то становится понятным, что такая концентрация экономической и политической власти ничего положительного не может принести и не принесет ни стране, ни крестьянству. К тому же, существует более чем реальные риски и опасность того, что значительная, а то и преобладающая часть украинских черноземов окажется в собственности иностранного капитала. Как небезосновательно отмечает Л. Д. Кучма, "становится очевидно, что борьба зарубежных стран за украинские земли началась [5, с. 422] ". В ходе этой борьбы Украина может потерять свое наибольшее национальное достояние и превратится на территорию, на которой хозяйничают иностранные ТНК.

3. Наиболее оптимальным вариантом реформирования земельной собственности, вариантом в наибольшей мере отвечающим коренным интересам государства, народа и крестьянства, на наш взгляд, является сведение его к формуле: земля – общенародная (государственная) собственность, а формы землепользования и хозяйствования разные, в т.ч. Частные. Другими словами, в рыночный оборот необходимо вводить право

пользования (аренды), а не право владения. Это создало бы все необходимые и достаточные предпосылки для здоровой конкуренции, привлечения инвестиций и динамичного, устойчивого развития аграрного сектора, а также сделало бы невозможным обезземеливание крестьянства и концентрацию земельной собственности у ограниченного круга лиц. Земельная рента в таком случае присваивалась бы государством и использовалась с целью удовлетворения общественных потребностей, а не на обеспечение жирирования ограниченного круга частных лиц.

Но при запуске такого сценария возникает важный вопрос: каким образом, с помощью каких механизмов возможно осуществить переход к государственной форме собственности на землю сельскохозяйственного назначения. Очевидно, что новая национализация является неизменной по идеологическим, политическим и социальным мотивам. Она бы ущемляла интересы значительных социальных групп, вызвала бы их протесты, что привело бы к возрастанию социальной и политической напряженности. Поэтому более приемлемым представляется вариант решения проблемы, который сводится к постепенной, поэтапной и системной трансформации отношений собственности на землю.

Мораторий на продажу земельных паев необходимо снять. Но при этом право покупки земли предоставить исключительно государству через специально созданный государственный земельный банк. Таким образом, значительная часть крестьян, которые на сегодняшний день являются формальными собственниками земли, могла бы при желании ее продать и тем самым реализовать свое право собственника и получить определенный доход. Государство же получило бы возможность постепенно концентрировать в своей собственности землю и предоставлять ее в аренду хозяйствующим субъектам на рыночных, конкурентных условиях. Часть полученной государством арендной платы и могла бы быть источником для выкупа паев у крестьян. На старте этого процесса в качестве финансового источника целесообразно было бы использовать арендную плату за землю, которая сегодня бесплатно используется хозяйствующими структурами. Это земля умерших собственников, на которую не заявлено прав наследования. Таких земель находится в пользовании хозяйствующих субъектов около 1,5 млн. га и государство не имеет с них никаких доходов.

Такой подход, на наш взгляд, позволит создать условия для доступа до земли тех, кто будет на ней непосредственно работать и хозяйствовать. Это и будет не что иное, как утверждение трудового права на землю. Реализация такого подхода создала бы предпосылки не только для эффективного хозяйствования, но и предотвратила бы концентрацию земельной собственности в руках небольшой группы людей, в том числе иностранцев. И что крайне важно, была бы полностью исключена возможность финансовых спекуляций с наиболее ценным достоянием украинского народа – землей.



### **Литература:**

1. Всемирная история экономической мысли. – Т. 1. – М., 1987.
2. Милль Дж. С. Основы политической экономии. / Дж. С. Милль. – М., 1980.
3. Чаянов А. В. Избранные произведения / А. В. Чаянов. – М., 1989.
4. Зеркало недели. - № 8. – 7 марта 2009 г.
5. Кучма Л.Д. Зламани десятиліття / Л. Д. Кучма. – К., 2010.

**Іщук Л.І.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування*  
**Зінюк Л.О.,**  
*студентка,*  
*Луцький національний технічний університет,*  
*м. Луцьк*

### **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ**

На сучасному етапі необхідною умовою економічного піднесення держави є розвиток вітчизняного ринку фінансових послуг, що потребує мобілізації додаткових коштів для фінансового забезпечення держави. Але при цьому він потребує стабільної законодавчої та нормативної бази, сприятливого політичного клімату. За роки економічного співробітництва між державами значно збільшилися міжнародні кредитні та валютні відносини, що призвело до створення численних міжнародних фінансових організацій. На сьогоднішній день Україна знаходячись й стані фінансової та воєнної кризи потребує для своєї економічної діяльності залучення іноземного капіталу.

Вагомий внесок у дослідження проблем участі України в міжнародних фінансових організаціях здійснили такі вітчизняні вчені, як І. Герчикова, Ю. Козак, О. Кучик, Д. Лук'яненко, В. Новицький, О. Плотников.

Міжнародні фінансові організації виступають регуляторами міжнародних відносин, функції яких зводяться до створення умов світового економічного порядку, забезпечення фінансової рівноваги, стабільності валютної системи та акумулювання тимчасово вільних коштів.

У 1992 році ставши членом Міжнародного валютного фонду Україна ввійшла до складу Світового Банку, що дозволило країні започаткувати низку проектів для розвитку економіки:

- розвиток інфраструктури (позика – 140 млн. дол. США)
- проект енергоефективності (позика – 200 млн. дол. США)
- поліпшення автомобільних доріг і безпека руху (позика – 850 млн. дол. США) [1].

Одним із найголовніших фінансових донорів України є Європейський Союз та його інститути. Обсяг фінансової допомоги щорічно збільшується. Зокрема у 2014 році в рамках пакету фінансової допомоги до 2020 року Україна може отримати близько 12 млрд. євро.

Надані МВФ кредити Міністерству фінансів України були безпосередньо спрямовані на обслуговування зовнішнього боргу, фінансування торговельного та платіжного балансів, підтримку стабільності національної валюти [2].

Співпраця України з міжнародними фінансовими організаціями дозволяє вирішити безліч соціальних та фінансово-економічних проблем для забезпечення рівноправної участі у міжнародних інтеграційних процесах в результаті ефективного використання кредитних ресурсів. Реалізація програм є важливим фактором у формуванні інвестиційного клімату. Однак, Україні необхідно встановити жорсткий контроль за цільовим використанням ресурсів, розробляти проекти з конкретно визначеним та ефективним спрямуванням коштів, що дозволить підвищити конкурентоспроможність національної економіки, та вивести її на успішний світовий рівень.

#### **Література:**

1. Ринейська Л.С. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями в умовах інтеграції у світовий економічний простір / Л.С. Ринейська // Ефективна економіка. – 2017. – № 5.
2. Мицюк С. Сучасний стан та перспективи співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями / С. Мицюк, В. Мегей // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. –Київ, 2015. т. Вип. 12(177). – С. 31–38.

**Петченко М.В.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри обліку і фінансів,*  
**Бессараб В.В.,**  
*студент,*  
*Кременчуцький національний університет*  
*імені Михайла Остроградського,*  
*м. Кременчук*

#### **SWOT-АНАЛІЗ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ ПРАТ СК "ВУСО"**

Важливою визначною характеристикою фінансової інтеграції, яка має безпосередній вплив на розвиток страхового ринку в цілому та його сегментів окремо, є процес уніфікації різноманітних підходів до регулювання ринку і діяльності організацій, які функціонують в межах цього ринку.

Страхова компанія "ВУСО" працює на страховому ринку України починаючи з 2001 року. На сьогоднішній день компанія входить в ТОП 25 найбільших страхових компаній за активами.

Проведемо аналіз діяльності даної компанії за допомогою SWOT-аналізу за такими напрямками:

- аналіз внутрішнього середовища, що включає визначення сильних та слабких сторін страхової компанії;
- аналіз зовнішнього середовища, що включає пошук можливостей та загроз страхової компанії.

Результати проведеного аналізу наведені в таблицях 1 та 2.

Таблиця 1. Сильні та слабкі сторони ПрАТ СК "ВУСО"

Сильні сторони	Слабкі сторони
<b>1. Маркетинг</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- наявність великої клієнтської бази;</li> <li>- наявність кваліфікованих кадрів та спеціалістів у галузі маркетингу з новими поглядами на сучасні умови ринку;</li> <li>- вигідне співвідношення ціни та якості страхових продуктів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- недостатність реклами страхових продуктів;</li> <li>- відсутність заходів, спрямованих на поліпшення ситуації компанії на ринку;</li> <li>- відділ маркетингу існує лише в основному офісі.</li> </ul>
<b>2. Автострахова діяльність</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- стабільний ріст надходжень за рахунок страхових премій та надання послуг авто страхування;</li> <li>- наявність достатньої кількості трудових ресурсів;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- недосконалість системи взаємодії з автостраховими посередниками;</li> <li>- відсутність чітких цілей та стратегій;</li> <li>- часткове "згортання" автострахової діяльності, у зв'язку із ситуацією що склалася на ринку автострашування.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- розповсюджена страхова мережа, яка включає в себе більше 150 відділень;</li> <li>- автострахова діяльність здійснюється за наявності 24 ліцензій, які дозволяють вільно маневрувати на ринку.</li> </ul>	
<b>3. Технології</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- високий рівень інноваційної діяльності стосовно інформаційної та клієнтської бази;</li> <li>- зручність, швидкість та простота електронної системи розрахунку ціни за послугами страхування;</li> <li>- забезпеченість новітніми технологіями для вивчення ринку та функціонування на ньому.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- застаріла технологічна база орієнтована на вітчизняний ринок автострашування;</li> <li>- недостатність рівень технологічного оснащення у малих представництвах компанії.</li> </ul>

За даними проведеного SWOT-аналізу, виявлено низку причин зовнішнього та внутрішнього неефективного функціонування ПрАТ СК "ВУСО" та ринку страхування вцілому, вирішення яких потребує значних зусиль з боку керівництва та державних законодавчих органів влади.

Таблиця 2. Можливості та загрози ПрАТ СК "ВУСО"

Можливості	Загрози
<b>1. Фінансово-економічні</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- можливість зайняти певну нішу на світовому ринку страхування, а саме завдяки продажу якісних страхових продуктів;</li> <li>- наявність значних страхових резервів та резервного фонду, що дає перевагу серед інших страховиків в функціонуванні на ринку страхування;</li> <li>- розвиток страхової компанії в різних напрямках надання послуг зі страхування</li> <li>- зміна суми страхових премій;</li> <li>- розвиток та застосування прогресивних наукових розробок для підвищення платоспроможності та фінансової стійкості компанії;</li> <li>- розвиток теоретико-методологічних та практичних засад ризик-менеджменту.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зниження рівня конкурентноздатності вітчизняного ринку страхування в цілому що вплинуло на діяльність компанії;</li> <li>- втрата переваг порівняно з іноземними страховими компаніями;</li> <li>- слабкий розвиток ринкової інфраструктури страхування;</li> <li>- відсутність стратегії розвитку тарифної політики компанії;</li> <li>- посилення податкового навантаження, що значно зменшує чистих прибуток;</li> <li>- зростання фінансових ризиків страхової діяльності.</li> </ul>
<b>2. Політичні</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- розробка правової бази для ланок страхування</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- низька ефективність виконання регулюючих заходів сегментів страхування з боку держави</li> </ul>
<b>3. Соціальні</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- відносно високий рівень обов'язковості страхування в Україні, що забезпечує актуальність даного виду діяльності.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- низький рівень автострахової культури;</li> <li>- висока частота протиправних дій у вигляді страхового шахрайства та реалізації різноманітних махінацій.</li> </ul>

В процесі проведеного дослідження стану компанії, було виявлено низку проблем, які впливають на ефективне функціонування та розвиток страхування в Україні, а саме: зменшення попиту на послуги страховиків цієї галузі з боку потенційних страхувальників, погіршення платоспроможності страховиків, що зменшує довіру клієнтів, відсутність єдиної інформаційної бази в страховому секторі, недосконалість законодавчого управління, низька якість послуг порівняно зі світовими послугам, що надаються страховиками, а також достатньо високий рівень шахрайства.

Згідно проведеного аналізу, у компанії значні проблеми зі зменшенням рівня чистого прибутку, ступеню охоплення страхового ринку та стрімким збільшенням сум страхових виплат та відшкодувань. Проте, не дивлячись на негативні результати діяльності компанії, вона залишається на стабільному рівні, активно формує резервний фонд та має високу частку грошових ресурсів та їх еквівалентів, а також збільшення обсягу чистих страхових премій.

Таким чином, враховуючи вищезазначені проблеми та фактори впливу, пропонуємо наступні шляхи вирішення питань ринку страхування в Україні, які є актуальними для ПрАТ СК "ВУСО":

- за допомогою думки експертів та науковців, на державному рівні удосконалити нормативно-правову базу відповідно до сучасних умов ринку, тим самим зробити ринок страхових послуг більш досконалим та адаптивним до мінливого зовнішнього та внутрішнього середовищ;
- знизити рівень впливу політичних та соціальних чинників на ринок страхування, віддаючи перевагу приватним компаніям з мінімальним рівнем державного втручання;
- максимізувати кількість потенційних страхувальників шляхом державної підтримки даного сектору економіки та податкових пільг, що призведе до збільшення актуальності та необхідності страхування.

**Петченко М.В.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри обліку і фінансів*  
**Гомулко Н.В.,**  
*студентка,*  
*Кременчуцький національний університет*  
*імені Михайла Остроградського,*  
*м. Кременчук*

## **УПРАВЛІННЯ СТРАХОВИМ ПОРТФЕЛЕМ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Розвиток ринку страхування України, що відбувається під впливом процесів глобалізації та проникнення іноземного капіталу, ставить перед страховими компаніями нові управлінські завдання, головним серед яких виступає побудова ефективного механізму управління.

Вагомий внесок у розробку теоретичних та прикладних проблем з управління страховим портфелем зробили вчені: Т.А. Говорушко [1], О.С. Журавка [2], С.С. Осадець [3], В.М. Кудак [4], А. Л. Баранов [5], А.С. Миллерман [6] та інші. Значна частина праць вчених присвячена аналізу вітчизняного страхового ринку, встановленню факторів впливу на збалансованість страхового портфелю та його оптимізацію. Однак, пропозиції щодо підвищення ефективності функціонування страхового портфелю, вирішення проблем, пов'язаних із адаптацією його структури під сучасний ринок страхування не було досліджено належним чином.

Страховий портфель кожної компанії характеризується певною структурою та значним колом факторів, які впливають на його структуру, змінюють стратегію та тактику управління компанії, впливають на зміну рівня доходності компанії та результатів її діяльності.

В процесі проведеного дослідження визначені основні фактори впливу, а саме:

- недосконалість нормативно-правової бази відносно питань обслуговування ринку страхових послуг;
- недосконалість механізму державного регулювання;
- однотипність страхових послуг;
- низький рівень ефективності тарифної політики компаній-страховиків;
- неясність в маркетингових дослідженнях потреб ринку.

Урахування зазначених факторів та їх вирішення в процесі управління страховим портфелем компанії є важливим завданням, адже від результатів формування портфелю залежать фінансові результати компанії, ефективність її функціонування та перспективи подальшого розвитку.

Вітчизняними страховими компаніями в процесі управління страховим портфелем застосовуються ряд методів та інструментів, які мають певну обмеженість в своїх діях та низький рівень ефективності. Однак, на зарубіжних ринках, в розвинутих країнах, цей процес носить систематичний характер та забезпечує фінансову стабільність компанії.

Найбільш поширеним методом управління страховим портфелем є модель Марковіца. Основою даної моделі є визначення оптимального співвідношення між максимально можливим рівнем дохідності та мінімальним рівнем ризику. Основні принципи даної моделі полягають в застосуванні теорії умовної оптимізації портфеля, що набули подальшого розвитку в моделях диверсифікації, таких як: модель Тобіна, Шарпа, Квазі-Шарпа та модель Блека-Літтермана.

Однак, набір класичних моделей не дозволяє враховувати особливості розвитку вітчизняного ринку страхових послуг та інвестиційної діяльності страхових компаній, мінливість зовнішнього та внутрішнього середовищ, факторів можливого впливу та штучно створених. Тому виникає гостра потреба в удосконаленні механізму управління страховим портфелем та наданні йому адаптивності, що забезпечить посилення конкурентних переваг компаній, сприятиме зміцненню їх позицій на ринку страхових послуг, наблизить до світових ринків, а також забезпечить стаке та ефективне їх функціонування.

### Література:

1. Говорушко Т.А. Страхування: навч. посіб. / Т.А. Говорушко, В.М. Стецюк; за ред. Т.А. Говорушко - К.: Магнолія 2006, 2014 – 328 с.
2. Журавка О.С. Теоретичні основи формування страхового портфеля / О.С. Журавка // Бізнес-Інформ. – 2012. – №5. – С. 201–204.
3. Осадець С.С. Страхування: підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. Осадець С.С. - К.: КНЕУ, 2008. - 528 с.
4. Кудак В.М. Збалансованість страхового портфеля як ключовий фактор фінансово-економічної безпеки страховика / В.М. Кудак // Вчені записки університету "КРОК". Серія: Економіка. – 2014. – Вип. 36. – С. 68–76.
5. Баранов А. Управління страховим портфелем / А. Баранов // Вісник КНУ ім. Т.Шевченка. - 2007. - С. 112-116.

6. Миллерман А.С. Андеррайтинг в страховании инвестиционных проектов: учебное пособие. - М.: АП "Наука и образование", 2012. - 104 с.

**Рижа Т.В.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та*  
*страхування,*  
**Балицька Я.І.,**  
*студентка,*  
*Хмельницький університет управління та права,*  
*м. Хмельницький*

### **СПРАВЛЯННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ В УМОВАХ ГАРМОНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА ДО ВИМОГ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТИВ**

Реформування податкового законодавства, зокрема в частині справляння митних платежів, є на сьогодні актуальним питанням. З моменту підписання економічної частини Угоди про асоціацію між Україною та ЄС необхідність адаптації вітчизняного податкового законодавства до європейських стандартів набула особливої ваги.

За Угодою про асоціацію 2014 р. сторони домовляються про зміцнення співробітництва та доцільності застосування митного прототипу ЄС як взірцевого орієнтиру [1]. В рамках двостороннього співробітництва між Україною та ЄС, сторони створюють Підкомітет з питань митного співробітництва, до функцій якого належать: стежити за належним застосуванням Глави 5 Угоди про асоціацію 2014 р. "Митні питання та сприяння торгівлі". Розвиток такого співробітництва сприятиме прискоренню процесу автоматизації митних та торговельних процедур [2].

Положеннями угоди, що стосуються гармонізації митних платежів відповідно до стандартів Європейського Союзу передбачається: сприяння торгівлі та співробітництво в митній сфері; спрощення митних процедур, особливо для малого та середнього бізнесу, та одночасне посилення боротьби з шахрайством. Угодою скасовується понад 95% всіх тарифів, мит і обмежень у торгівлі. На українську сільськогосподарську продукцію ЄС встановлює квоти, в межах яких певні групи товарів ввозяться до ЄС без мит. Це значить, що гроші, які мали бути сплачені у вигляді мит, лишаються в Україні – у виробників і в держбюджеті [3].

Проаналізуємо, як дані положення впливають на динаміку надходження митних платежів до державного бюджету України (ДБУ) (табл. 1).

Таблиця 1. Надходження митних платежів до державного бюджету України (млрд. грн)

Роки	Акцизний податок з ввезених на митну територію України	Ввізне мито	Вивізне мито	ПДВ	Всього
2014	14,587	12,388	0,220	107,287	134,482
2015	22,756	39,881	0,419	138,764	201,82
2016	32,938	20,001	0,369	181,453	234,761
Темпи зростання, 2016/2014 рр. (%)	225	161	167	169	175

*Примітка. Складено авторами на основі [4]*

У цілому показники надходжень до державного бюджету у 2015 році порівняно з 2014 роком зросли на 50,07 %, або на 67,34 млрд. гривень. Приріст надходжень забезпечено з: податку на додану вартість з ввезених на територію України товарів на 29,3 %, або на 31,48 млрд. грн., акцизного податку з ввезених на митну територію України підакцизних товарів на 56,0 %, або на 8,16 млрд. грн., ввізного мита на 221,9 % або на 27,49 млрд. грн., вивізного мита на 90,5 %, або на 199,4 млн. гривень. У 2016 році надходження від мита зменшились у зв'язку зі зниженням обсягу імпорту в Україну та повільними темпами виходу на зовнішні ринки.

Відповідно до статті 4 Митного кодексу України до митних платежів входять: мито, акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції), податок на додану вартість із ввезених на митну територію України товарів (продукції).

Для визначення ролі митних платежів як рушійної сили економіки України, дослідимо частку митних платежів у державному бюджеті України (табл. 2).

Таблиця 2. Частка митних платежів у Державному бюджеті України (сальдо), млрд. грн

	2014	2015	2016
ДБУ	357,842	531,551	612,103
Митні платежі	134,482	201,82	234,761
Частка МП у ДБУ, %	37,58	37,97	38,35

*Примітка. Розраховано авторами на основі [4]*

Аналізуючи показники таблиці 2, можна зробити висновок, протягом 2014-2016 рр. частка митних платежів у державному бюджеті незначно зростає на 0,77 %. Це пояснюється тим, що державний бюджет протягом трьох років значно зріс на суму 254,261 млрд. грн або 71,05 %. На противагу їм митні платежі зросли на 100,279 млрд. грн або 74,56 %. Спостерігається тенденція пропорційного зростання надходжень від митних платежів і ДБУ в цілому.



Отже, спостерігається позитивна тенденція до збільшення надходжень митних платежів і відповідно наповнення ними державного бюджету. Це свідчить про позитивні зміни за рахунок впровадження міжнародних стандартів у податкову систему після підписання угоди про асоціацію між ЄС та Україною. Перехід до систем оподаткування на рівні стандартів ЄС триває і досі.

Оскільки митні платежі безпосередньо впливають на експорт та імпорт, доцільним буде також проаналізувати динаміку обсягів експорту та імпорту України (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка експорту та імпорту України, млн. грн.

Роки	Номінальний ВВП за рік	Експорт товарів та послуг	Імпорт товарів і послуг	Сальдо (експорт-імпорт)
2014	1566728	770121	-834133	-64012
2015	1979458	1044541	-1084016	-39475
2016	2383182	1174625	-1323127	-48502

*Примітка. Складено авторами на основі [5]*

Дані таблиці 3 дозволяють зробити висновки, що обсяги імпорту товарів та послуг протягом всього періоду перевищували обсяги експорту товарів та послуг. Зважаючи на той факт, що імпортовані товари більш конкурентоспроможні на вітчизняному ринку, вважаємо що це завдає збитків національному товаровиробнику, проте одночасно й, стимулює його до підвищення якості продукції.

Проаналізувавши стан митних платежів в Україні, слід відмітити вагому роль міжнародногоспівробітництва між Україною та ЄС. Звичайно, процес реформування системи оподаткування митних платежів довготривалий і передбачає впровадження низки стандартів ЄС відповідно до угоди про асоціацію. Спостерігається приріст надходження митних платежів у державному бюджеті України.

### Література:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Закон від 16 вересня 2014 р. №1678-VII // Офіційний вісник України. – 26.09.2014., №75, том 1, стор. 83, Ст. 2125.
2. Бетлій О. Економічна складова Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління / Бетлій О. та ін. – К. : Альфа-ПК, 2014. – 140 с.
3. Угода про Асоціацію з ЄС. Щозміниться?/ [Електронний ресурс]. – Режимдоступу:[http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/48584/Ugoda\\_pr\\_o\\_Asociaciju\\_z\\_JeS\\_Shho\\_zminytsa](http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/48584/Ugoda_pr_o_Asociaciju_z_JeS_Shho_zminytsa)

4. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>
5. Сайт Державної служби статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**Тревого О.І.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,*  
**Черкас Х.Р.,**  
*студентка*  
*НУ "Львівська політехніка",*  
*м. Львів*

## **ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ ЛЮДСТВУ ПІД ВПЛИВОМ ПРОЦЕСУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Процес глобалізації на сучасному етапі розвитку країн світу став одним з найпоширеніших трендів. Хоча, більша частина суспільства надає перевагу даному етапу та підтримує свою думку на позитивному рівні щодо цього питання, все ж існують ризики, загрози та виклики для населення світу.

Ключовими глобальними викликами внаслідок глобалізації є наступні:

1. Екологічна криза. При розширенні своїх територій ТНК та іншими компаніями національних економік різні країни не оптимізують питання викиду шкідливих речовин у навколишнє середовище. Наслідком цього стане гостра проблема обмеженості екологічних факторів та, в свою чергу, різні глобальні кліматичні зміни.

2. Ресурсна дефіцитність. Глобалізація сприяє швидшому зношенню ресурсів, оскільки розширення виробництва передбачає в свою чергу більшого забезпечення сировиною цього процесу. На даному етапі уже відчувається нестача традиційних природних ресурсів, таких як прісна вода, а в подальшому ці надра вичерпуюватимуться внаслідок нераціональної промислової діяльності. На сьогодні, окрім води, досить затребуваними є альтернативні джерела енергії. Окрім цього сировина та ресурси є досить вартісними на ринку, оскільки через брак даного ресурсу є доцільним та необхідним створення нових розробок для оптимізації використання ресурсів.

3. Поширення ризиків для здоров'я населення. Внаслідок процесу глобалізації, розширення виробничих потужностей, викидів в атмосферу важких хімічних речовин та нераціонального використання природних ресурсів, під загрозою опиняється життя людини. Окрім фізичного впливу на людський організм, існує ще й психологічний, який на шляху швидкого темпу стратифікації населення з'являється як захисна реакція організму на даний процес. Психологічний баланс особи також порушує розвиток інтернет ресурсу, що у багатьох людей викликає залежність.

4. Значне зростання стратифікації населення світу. Після розширення повноважень національних економік світу, що є більш розвинутими, аніж інші, соціальне розшарування збільшиться в рази, що призводитиме до різного типу міграцій та, в свою чергу, підвищення транскордонної злочинності, оскільки бідні люди не вважатимуть це як справедливий процес.

5. Недоцільність капіталовкладень. Глобалізація передбачає собою об'єднання національних економік. Тому можна буде зауважити такий факт як вихід компанії на ринок зацікавленої в технологіях.

6. Криза одно полярного світу. Дана проблема проявляється через те, що одні країни, що мають високорозвинену економіку фактично управляють іншими з менш розвиненою економікою.

8. Проблеми середовища культурного розвитку. Внаслідок глобалізації відкриваються кордони і таким чином локальна культура втрачає власний індивідуальний характер. Вона починає комбінуватись з іншими, що деформує власні індивідуальні цінності та мотиви до існування.

Отже, з вище перелічених недоліків глобалізації як процесу, можна зробити висновки, що на даному етапі можна спостерігати не лише позитивні аспекти. Варто зауважити, що процес глобалізації невідворотний, проте знаючи дані загрози можна уникнути руйнівних наслідків для суспільства як системи.

**Бурковська А.В.,**  
*кандидат економічних наук, доцент,*  
**Дубочинський М. М.,**  
*студент,*  
**Миколаївський національний аграрний університет,**  
*м. Миколаїв*

## **ЕКОНОМІЧНІ КРИЗИ: СУТНІСТЬ, ПЕРЕДУМОВИ, ВИДИ**

На сьогодні в світі немає жодної країни, яка б не відчула на собі економічну кризу. Період коли кризу переживає весь світ має назву – світова депресія. Кожна економічна криза є особливою та індивідуальною, оскільки передумови її виникнення є різними, як і історичні причини.

Загалом, економічна криза – складний період в економічному житті країни, коли істотно порушується її звичайна діяльність і відбувається різкий спад усіх економічних показників.

Проблеми криз вивчали такі вчені-економісти: Дацюк І. В. [3, С. 165 - 170], Дж. М. Кейнс, М. Кондратьєв, К. Маркс, П. Самуельсон, М. Туган-Барановський та інші.

Дацюк І. В. визначає кризу – об'єктивний процес, що призводить до оптимізації системи або до її знищення у разі неспроможності адаптуватися до нових умов та розвиватися, адже це ставлення ґрунтується на діалектичній

єдності основних тенденцій в існуванні системи — сталого функціонування та розвитку, що поступово змінюють одна одну.

Пізніше виникло нове трактування кризи. Її почали визначати як явище, яке є системним і яке зустрічається в економіці кожної країни, криза є нормою, оскільки являє собою одну із стадій розвитку країни.

К. Маркс найбільш глибокою причиною кризи називав основну суперечність капіталістичного способу виробництва — суперечність між суспільним характером виробництва і приватнокапіталістичним характером привласнення результатів цього виробництва. Видатний український економіст М. Туган-Барановський причину криз вбачав у диспропорційності розвитку економіки, тобто у нерівномірному розвитку всіх галузей. Дж. Кейнс пояснював економічні кризи дією основного психологічного закону, згідно з яким люди "схильні, як правило, збільшувати споживання із зростанням доходів, але не такою мірою, якою зростає дохід". Деякі сучасні економісти пояснюють кризи різним співвідношенням оптимізму та песимізму в господарській діяльності та іншими причинами [5].

В кожній негативній ситуації можна знайти свої плюси. Отже, позитивна сторона кризи складається в тому, що – це лише складний переломний момент у розвитку країни (на макрорівні) або підприємства (на макрорівні), який несе за собою поживавлення в економічному житті. Криза — лише результат допущених помилок. виправивши помилки, країна/підприємство починає швидше розвиватись та покращувати свій стан.

Кризи поділяються на об'єктивні, пов'язані з циклічними потребами модернізації і реструктуризації підприємств, а також з несприятливими впливами зовнішнього середовища організацій, і суб'єктивні, що відбивають помилки і волюнтаризм в управлінні, а також психологічні фактори [2]. Причини криз можуть носити також природний характер, що відбивають явища клімату, землетрусу, повені й інших катаклізмів природного походження. А можуть носити техногенний відбиток, пов'язаний з діяльністю людини. Причини кризи можуть бути зовнішніми і внутрішніми. Перші пов'язані з тенденціями і стратегією макроекономічного розвитку чи навіть розвитку світової економіки, конкуренцією, політичною ситуацією в країні. Другі — з ризикованою стратегією маркетингу, внутрішніми конфліктами, недоліками в організації виробництва, недосконалістю управління, інноваційною й інвестиційною політикою.

Кризи, як найгостріші форми вияву конфліктів, охоплюють всі сфери життя, тому розрізняють: економічні, соціальні, політичні, фінансові, організаційні, ідеологічні, психологічні, культурологічні, ментальні та інші види криз. Фінансова криза може існувати як вид економічної або в цілому кризи суспільства. Економічний аналіз суб'єктів господарювання потребує розгляду фінансової кризи окремо. Фінансова криза підприємства є однією з найбільш серйозних форм порушення його фінансової рівноваги, що відображає циклічно виникаючі впродовж його життєвого циклу під впливом різноманітних чинників суперечності між фактичним станом його фінансового

потенціалу і необхідним об'ємом фінансових потреб, несе найбільш небезпечні потенційні загрози його функціонуванню [1].

Отже, оцінивши причини та види економічних криз, можна точно сказати, що кожна криза має свої абсолютно індивідуальні причини, що тягне за собою такі ж абсолютно індивідуальні методи їх вирішення. На жаль, кризи завжди були і будуть в житті людства, але з кожною кризою економіка країни стає сильнішою. Є безліч країн, які в свій час перебували в стані страшної кризи, які зараз відносяться до розвинених країн. Варто пам'ятати, що за кожним спадом слідує поживлення, варто лише правильно визначити причини проблеми та усунути їх.

### **Література:**

1. Антикризове управління в бізнесі. Учебно-методичний посібник до самостійної роботи для магістрів ЗДІА спеціальності 8.050201 "Менеджмент організацій" / Укл.: В.О. Желябін, А.Г. Беліченко. – Запоріжжя, 2004. – 220 с.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Центр навч. л-ри, 2005. – 208 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eclib.atwebpages.com/>
3. Дацюк І. В. Сутнісна характеристика кризи підприємств./ Дацюк І. В. //Технологія і техніка друкарства. — 2010. — № 2(28). — С. 165—170
4. Економічні кризи: сутність, причини та еволюція їх прояву. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://referat-ok.com.ua/ekonomichna-teoriya/ekonomichni-krizi-sutnist-prichini-ta-evolyuciya-jih-proyavu>
5. Основи економічних знань (2001). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/41/2818.html>

**Топішко Н.П.,**  
*кандидат економічних наук, старший викладач,*  
**Галецька Т.І.,**  
*кандидат економічних наук, старший викладач*  
*кафедри економічної теорії, менеджменту та маркетингу,*  
*Національний університет "Острозька академія",*  
*м. Острог*

### **СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ: ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ**

Основою життєдіяльності та розвитку людського суспільства є праця. В процесі праці та використанні її результатів складаються певні соціально-трудові відносини як система економічних, соціальних та організаційних відносин між робітником, роботодавцем і державою з метою підвищення

ефективності економічної діяльності. Актуальними проблемами соціально-трудових відносин є трансформація відносин на ринку праці; соціалізація трудових відносин; зміни у трудовому процесі.

Перед Україною (як й іншими країнами світу) постають нові соціально-економічні та технічні проблеми:

- будується суспільство "мегабайтів" і "мережева" економіка;
- запроваджуються технологічні інновації; відбувається технологічна реструктуризація економіки;
- формуються нові точки зростання (вигоди від технологій нового покоління отримують окремі країни);
- інтенсивно і максимально вилучається технологічна рента;
- будуються нові коопераційні зв'язки;
- посилюється конкуренція;
- уповільнюються темпи економічного зростання;
- змінюється попит на професії, знижується зайнятість населення;
- глобалізація не забезпечує ні справедливості, ні соціального поступу;
- відбувається дестабілізація економіки країни внаслідок політичних і фінансових криз.

Під впливом сучасних трансформацій соціально-економічної системи, НТР, глобалізації відбуваються неоднозначні модифікації соціально-трудових відносин. Сучасний етап соціально-трудових відносин характеризується такими особливостями:

- в економіко-трудових процесах на підприємствах підвищилася роль зовнішнього середовища;
- зросла роль і вплив індивіда на роботу підприємства;
- підвищився ступінь багатомірності опису економічних суб'єктів;
- зросла кількість все менш залежних один від одного показників, які визначають положення найманої праці та роботодавців;
- посилився вплив ринкових факторів на персонал підприємства;
- посилювалася динамічність характеристик трудової діяльності.
- спостерігається падіння значення специфічних знань як фактора монопольного становища груп працівників. Зміна параметрів системи трудових відносин (міри стійкості та залежності працівників від конкретного підприємства і роботодавців, від конкретних сегментів ринку праці). Зростає ролі специфічних знань (унікальності та кваліфікації працівників);
- підвищується роль необхідних на ринку сфер знань, які не можуть бути в силу своєї широти навіть номінально закріпленими за окремим працівником;
- роботодавці все частіше змушені брати участь у діяльності, яка не спрямована на отримання прибутку;
- трудових відносин між працівниками і роботодавцями поступово перетворюються на договірні відносини;

- послаблюється роль відкритих форм протидії працівників і роботодавців.
- диференціація за рівнем освіти і кваліфікації все частіше не має законодавчого закріплення;
- зростає число організацій, які автономно регулюють свої трудові відносини (кооперативи і підприємства неформального сектору економіки, підрозділи мережевих структур);
- відбувається індивідуалізація трудових відносин, посилення значення систем трудових відносин без профспілок (неюніонізовані моделі, де важливого значення набуває система скарг та пропозицій). Наслідком стає зростання ролі індивідуальних трудових контрактів.

Позитивні зміни у соціально-трудоій сфері пов'язують з такими процесами:

1. Формуванням і функціонуванням різноманітних форм власності.
2. Усуненням правових обмежень мобільності робочої сили.

Підвищенням гнучкості ринку праці.

3. Появою нових можливості щодо вибору форм та видів трудової діяльності, підвищенням особистої відповідальності за свій добробут кожної людини та організації.

4. Посиленням зацікавленості найманих працівників щодо підвищення своєї конкурентоспроможності на ринку праці.

5. Формуванням готовності до більш активної поведінки працівників тощо.

У соціально-трудоих відносинах формуються також й негативні тенденції:

1. Соціальна сфера є найменш захищеною в планах діяльності підприємств та організацій і за її рахунок відбувається економія коштів.

2. У переважній більшості організацій функції соціального управління розподіляються між підрозділами без взаємоузгодження.

3. Питання про соціальну справедливість загострюється. Парадоксом є потреба в компромісній відмові кожного з учасників соціально-трудоих відносин від своїх переваг на користь іншої сторони.

На соціально-трудоі відносини впливає цілий комплекс чинників. Зокрема, дисбаланс між попитом і пропозицією праці, високий рівень безробіття, низька ефективність праці, невисока заробітна плата, масові зовнішні трудові міграції населення, неформальна зайнятість, молодіжна незайнятість, сільське безробіття, регіональні диспропорції у зайнятості населення [1]. Посилюється асиметричність соціально-економічного розвитку, нестійкість і десоціалізація відносин у трудоій сфері, знижується соціальна згуртованість, посилюється соціальне відторгнення [2, с. 11]. Спостерігається руйнування трудової мотивації, зниження продуктивності праці, руйнація виробничих зв'язків [3, с. 20]. Поглиблюються асиметрії у розвитку соціально-трудоі сфери [4].

Сучасні тенденції спонукають до розгляду таких важливих аспектів як:

- інтелектуалізація трудової діяльності та інноваційна праця;
- прогнозування ринку праці та особливості його трансформування;
- вплив глобалізації на соціально-трудові відносини в умовах переходу до інформаційної економіки;
- соціальні інновації;
- сучасний стан структури зайнятості та розвиток її нових форм;
- інституціоналізація соціально-трудових відносин;
- соціальна відповідальність суб'єктів господарювання;
- інноваційні фактори підвищення якості життя населення;
- розвиток інтелектуального і соціального капіталу;
- пошук резервів людського розвитку;
- розробка ефективних систем оцінки трудового внеску та оплати праці;
- пошук шляхів підвищення продуктивності праці тощо.

### **Література:**

1. Коваль Л.А. Особливості розвитку соціально-трудових відносин в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Л.А. Коваль // Ефективна економіка : електрон. наук. фах. вид. – 2015. – № 2. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3805>.
2. Кравчук О. Трансформація соціально-трудових відносин в умовах формування мережевої економіки / О. Кравчук // Україна: аспекти праці. – 2014. - № 6. - С. 11-21.
3. Волчкова Г. Функціонування соціального капіталу в умовах трансформації соціально-трудових відносин / Г. Волчкова // Україна: аспекти праці. – 2016. - № 1-2-. С. 14-20.
4. Колот А.М. Асиметрії розвитку соціально-трудової сфери: прояви, причини, передумови подолання / А.М. Колот [Електронний ресурс] - Режим доступу : [file:///C:/Users/comp/Downloads/ape\\_2012\\_6\\_28%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/comp/Downloads/ape_2012_6_28%20(1).pdf)

**Письменна О.О.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*асистент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,*  
*Національна металургійна академія України,*  
*м. Дніпро*

## **МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЯВИЩ**

На сучасному етапі розвитку соціально-економічних відносин, для якого характерні підвищення складності економічних процесів, взаємозалежність та взаємообумовленість зовнішніх і внутрішніх факторів розвитку підприємства, зростання впливу неекономічних чинників на ефективність господарювання,



актуальним завданням є оцінка та дослідження складних комплексних явищ, таких як конкурентоспроможність підприємства та продукції, потенціал підприємства, його економічна безпека, рівень соціальної відповідальності бізнесу тощо. Від якісного рівня оцінки поточного стану таких явищ та обґрунтованості прогнозів щодо їх розвитку значною мірою залежить здатність підприємства до провадження ефективної діяльності в умовах глобальних викликів та загроз.

В теперішній час для оцінки складних соціально-економічних явищ з метою подальшого обґрунтування напрямків сталого розвитку підприємства широко використовуються методичні підходи, що базуються на інтегральній та графоаналітичній оцінках, матричних методах тощо. Алгоритм реалізації таких підходів узагальнено можна представити у вигляді наступних етапів:

- 1) формування системи показників для оцінки соціально-економічного явища, а саме: напрямків, або груп показників, та одиничних показників в межах груп;
- 2) визначення індивідуальних оцінок – статистична та/або експертна оцінка показників;
- 3) нормування показників або визначення їх відносного рівня відповідно до еталонного, або конкурентного;
- 4) обчислення групових оцінок з урахуванням вагомості одиничних показників групи;
- 5) визначення загальної інтегральної оцінки з урахуванням вагомості груп/співставлення групових оцінок для матричних методів.

Зазначений алгоритм має певні переваги, які полягають у різнобічному представленні складного явища через розробку системи зважених одиничних показників, які, з одного боку, повною мірою характеризують явище, що досліджується, та, з іншого боку, надають можливостей узагальнення результатів оцінки у вигляді інтегральної оцінки, що легко інтерпретується. Крім того, зворотній аналіз – від інтегральної оцінки до одиничних показників – дозволяє ефективно здійснювати факторний аналіз та декомпозицію явища до рівня конкретних завдань на стратегічному та поточному рівнях.

Проте слід звернути увагу на окремі недоліки зазначеного алгоритму, до яких можна віднести, по-перше, високий рівень суб'єктивізму по окремих його етапах та, по-друге, незбалансованість використання оцінок в динаміці та просторі.

Перший із недоліків в сучасних умовах вирішується шляхом створення систем управління даними на основі DataMining, BigData, що можна класифікувати як переважно технічні удосконалення. При цьому друга вада потребує аналітичного вирішення. Існуючі методичні підходи оцінки складних соціально-економічних явищ спираються переважно на просторові оцінки [1-3] та передбачають порівняння статичних фактично досягнутих показників підприємства з еталоном (конкурентом). Окремі підходи обґрунтування стратегічних рішень [4] у складі одиничних показників містять величини динаміки. Проте в умовах динамізму зовнішнього середовища така недостатня

увага до показників, що характеризують зміну явища у часі, може мати негативні наслідки для підприємства, що полягатимуть у втраті фінансової стабільності, зменшенні прибутковості та зниженні конкурентоспроможності. Тоді доречним є удосконалення методичних підходів до оцінки складних соціально-економічних явищ шляхом збалансованого використання динамічних та просторових показників.

Запропоновано удосконалення алгоритму оцінки складних соціально-економічних явищ через оцінку двох складових: динамічної, що характеризує зміну одиничного показника у часі, та статичної, що відбиває стан показника відносно конкурента (еталона), з подальшим узагальненням у вигляді інтегральної оцінки складової. Співставлення інтегральних оцінок двох складових дозволяє робити висновки про стан явища та перспективи його розвитку (рисунок 1).




<b>Динамічна складова</b>	Високий рівень	<i>Стан 1.</i> Вимагає дій щодо посилення конкурентних позицій 	<i>Стан 2.</i> Впевнений перспективний стан 
	Низький рівень	<i>Стан 4.</i> Критичний стан 	<i>Стан 3.</i> Вимагає дій щодо динамічного зростання 
		Низький рівень	Високий рівень
		<b>Статична складова</b>	

Рисунок 1. Характеристика стану соціально-економічного явища за комплексною динамічно-статичною оцінкою

Переваги такого підходу, що орієнтований на співставлення динамічних та просторових показників, полягають у можливості оцінки не тільки поточного стану соціально-економічного явища, але й динаміки його розвитку. При цьому така оцінка динаміки не є чутливою до зміни методики оцінки явища на відміну від традиційного підходу, що передбачає співставлення звітних і минулих значень загальної інтегральної оцінки (її складових) та стає неможливим при внесенні змін до складу груп одиничних показників і їх вагових оцінок.

#### Література:

1. Гончарук О.В. Методичні положення щодо оцінки виробничого потенціалу металургійних підприємств / О.В. Гончарук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 5. – С. 355- 358.
2. Довбня С.Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Н.Ю. Гічова // Фінанси України. - 2008. - № 4. - С. 88-97.

3. Рибаківа Т. Аналіз і оцінка конкурентоспроможності промислового підприємства / Т. Рибаківа, О. Костьєв // Економічний аналіз. - 2012. - Т. 11(3). - С. 28-31.
4. GE McKinsey Matrix. Strategic Management Insight. Електронний ресурс. Заголовок з екрану. Режим доступу: <https://www.strategicmanagementinsight.com/tools/ge-mckinsey-matrix.html>

**Летуновська Н.Є.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*асистент кафедри маркетингу та УІД*  
**Солодова Є.Д.,**  
*студентка,*  
*Сумський державний університет,*  
*м. Суми*

### **ТЕОРІЯ ОБМЕЖЕНЬ У МАРКЕТИНГУ: КОНФЛІКТ МІЖ ПРОПОЗИЦІЄЮ ТА ЇЇ ЦІННІСТЮ**

Виявлення основних обмежень системи або її слабких ланок та керування ними, а також їх пришвидшення з метою отримання прибутку є неодмінною запорукою успіху. Це основні принципи теорії обмежень, яку використовують багато компаній світу. Ця теорія є бізнес-концепцією, але при цьому вона застосовується ледь не в кожній сфері життя. У сфері маркетингу вона у теперішній час також є актуальною.

Автором теорії обмежень є Е. Голдратт, який присвятив своє життя розвитку своєї концепції, щоб поділитися зі світом цим відкриттям. Один з фундаментальних принципів, який він приніс з точних наук і довів його вплив – це те, що "Продуктивність всієї системи управляється дуже малою кількістю фундаментальних причин". Він назвав результат своїх розробок "Теорія Обмежень" і вірив у те, що подальший її розвиток, поширення і застосування дасть йому двигун досягнення основної мети його життя – навчити суспільство думати.

На сьогодні більшість теорій управління націлені, у першу чергу, на поліпшення процесів. Передбачається, що якщо процеси працюють в оптимальному режимі, то і результативність всієї системи максимальна. Але, на жаль, такий підхід абсолютно не враховує фактор взаємовпливу і взаємозалежності процесів усередині системи, а теорія обмежень допомагає організаціям чітко відрізнити серед безлічі елементів системи та процесів, які можуть бути поліпшені від тих кількох, які повинні бути поліпшені для забезпечення рівності: зміни повинні дорівнювати все більше одиниць цілі за все меншу кількість часу. Основною фундаментальною відмінністю традиційного підходу поліпшення складних систем від ТОС ("Теорія обмежень") є використання допоміжних важелів та синхронізація навколо

обмежень, тобто застосування цільових завдань на удосконалення вад. Також автор вважає, що організація – це насамперед система, а не просто набір процесів. Чи буде вона процвітати або прийде в занепад, залежить від того, наскільки правильно в ній побудована взаємодія елементів. Навіть більше, він стверджує, що системи подібні ланцюжкам, і робота всієї системи залежить від роботи найслабшої ланки. Тому як би ви не покращували чинні процеси, тільки зусилля, спрямовані на зміцнення слабкої ланки, призведуть до помітних поліпшень.

Е. Голдратт вважав, що в більшості компаній функції маркетингу немає взагалі. Фактично, департаменти і фахівці є, але необхідні функції не виконуються. На жаль, приклади українських компаній з ефективною функцією маркетингу можна порахувати на пальцях. У більшості підприємств спочатку придумали продукт, а потім подумали, яку потребу і якого споживача він задовольняє. Якщо відбувається розквіт в економіці і в компанії, то маркетинг перетворюється на марнотратство і у виконання фантазій власників. Якщо ж в економіці чи компанії криза, то маркетинг просто заморожується. Ефективність цієї функції або не вимірюється зовсім, або її досягнення завжди ставляться під сумнів. При цьому, більшість компаній вважають, що ключ до успішних продажів – це постійна генерація нових продуктів. Однак давно доведено різноманітність вбиває продажі. Стало бути, чим більше нових продуктів на рік виводить компанія, тим більше ризиків власними руками вона охоплює. Тому дуже важливо визначити сутності вирішальної конкурентної переваги і фундаменту, на чому воно може бути побудоване в компанії, та підняти сприйняття цінності продукту клієнтом можливо за умови наявності цінності для нього або усунення його ключових проблем.

Згідно цієї теорії основною проблемою маркетингу є конфлікт між пропозицією та її цінністю, тому що для продавця товару основною стала концепція просування та збуту на противагу тому, що він продає. Компанії не зосереджують свої зусилля на підвищенні сприйняття клієнтом цінності пропозиції хоча б до рівня свого сприйняття важливості запропонованих ними послуг або товарів.

Як стверджують експерти, існує два сприйняття цінностей – сприйняття цінності продукту постачальником та клієнтом. Сприйняття цінності продукту постачальником – відповідно до тих зусиль та витрат, які ми вклали у створення продукту: розроблення, дизайн, виробництво, дистрибуція, маркетинг, "душа" тощо. На основі цього сприйняття складається уявлення про існування однієї справедливої ціни, тобто до собівартості підсумовується бажаний маржинальний прибуток. Сприйняття цінності продукту клієнтом відповідно до вигоди, яку клієнт очікує отримати від придбання продукту. Різні клієнти мають різні потреби і, таким чином, різне сприйняття цінності продукту. Сприйняття цінності продукту клієнтом не має нічого спільного із сприйняттям цінності продукту постачальником. Тому ключовим завданням маркетингу є знаходження способу, який збільшить сприйняття клієнтом

цінності продукту та призведе до зростання прибутку компанії, однак зробити цей шлях складним для повторення конкурентами.

Кращим інструментом ТОС для створення цінності є "Пропозиція Цінності" (або "Пропозиція мафії") та "Вирішальна конкурентна перевага" (або ВКП), які забезпечують усунення основних небажаних явищ клієнта та складне для застосування конкурентами. Оскільки сприйняття цінності пропозиції клієнтом не може бути значно підвищене, то для досягнення правильного рішення необхідно збалансувати сприйняття вигоди клієнта та постачальника, щоб отримати достатній обсяг продажів та щонайменше покрити всі витрати та інвестиції компанії.

Отже, у більшості постачальників послуг або товарів наразі обмеженням виступає пропозиція, тому для продовження функціонування та розвитку, компанії повинні знати, як працювати з таким обмеженнями за допомогою теорії обмежень.

### **Література:**

1. Шрагенхайм Е. Теорія обмежень в дії: системний підхід до підвищення ефективності компанії. Management Dilemmas / Е. Шрагенхайм. – М.: Альпіна Паблішер, 2014. – 286 с.
2. Goldratt Eliyahu M. Production the TOC Way / М. Goldratt Eliyahu. – 2003.

**Дорош В.Ю.,**  
*кандидат економічних наук, доцент,*  
**Олексюк О.Л.,**  
*студент,*  
*Луцький національний технічний університет,*  
*м. Луцьк*

## **ПЕНСІЙНА СИСТЕМА КАНАДИ ЯК СТАЛІЙ СОЦІАЛЬНИЙ СТАНДАРТ ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ**

На сучасному етапі в Україні, у сфері функціонування цільових фондів, зокрема пенсійного фонду, накопичилась низка невирішених проблем законодавчого і організаційного характеру. Основними з них є: низька узгодженість соціальних витрат з іншими державними витратами; відсутність єдиних критеріїв надання соціальних виплат населенню; не узгоджено питання чіткого формування бюджетних видатків і видатків пенсійного фонду на соціальні виплати на основі використання державних мінімальних стандартів.

Тому, щоб вирішити вище викладені проблеми, і покращити ефективність функціонування фонду пенсійного забезпечення, необхідно звернутися до закордонного досвіду та дослідити системи пенсійного забезпечення розвинутих країн, зокрема Канади.

Дані дослідження пенсійної системи Канади представлені у таблиці 1  
Таблиця 1. Порівняння пенсійної системи Канади і України

Країна	Канада	Україна	
Мінімальний пенсійний вік, років	Чоловіки	65	60
	Жінки	65	60
Мінімальний страховий стаж, років	10	25	
Розмір пенсії в національній валюті	1 310	1 452	
Розмір пенсії в міжнародній валюті, \$	1 310	55	
Розмір пенсії в гривнях	34 715	1 452	
Кількість населення, млн. осіб	35,1	42,584	
Кількість пенсіонерів, млн. осіб	7,3	12,6	
Демографічне навантаження, на 1000 населення, осіб-пенсіонерів	207	295	
Кількість рівнів пенсійної системи	3	2	

\*Сформовано автором на основі опрацювання [2], [3], [4], [5].

Канада займає четверте місце у світі за обсягом пенсійних активів тому її досвід у питанні пенсійного забезпечення є необхідним для розвитку пенсійної системи України.

Пенсійна система Канади, як і у більшості держав, має три рівні:

- державна пенсія (пенсія за віком);
- накопичувальна трудова пенсія (канадський пенсійний план);
- індивідуальні пенсійні програми.

Пенсія за віком є основною пенсією, що дається практично всім особам з 65 років і старше, що прожили в Канаді визначену кількість років. Як правило, для того, щоб одержати таку пенсію, крім досягнення визначеного віку, необхідно прожити на території Канади принаймні 10 років після повноліття. Величина одержуваної пенсії залежить від кількості років, прожитих у Канаді після повноліття. Повну пенсію одержують ті, хто прожив у Канаді принаймні 40 років. Особи, що прожили в Канаді меншу кількість років, за встановленим законодавством, мають право на часткову пенсію. Розмір основної пенсії за віком дорівнює приблизно \$1310 на місяць. Якщо до моменту закінчення трудової діяльності людина має низький прибуток або не має його зовсім, крім основної пенсії, вона має право на так звану гарантовану надбавку до доходу. Близько 5% пенсіонерів у Канаді одержують неповну основну пенсію, і тільки 2% втрачають пенсію цілком. Канадський пенсійний план передбачає здійснення щомісячних пенсійних виплат людям, що працювали і робили виплати за таким планом. Внески в накопичувальну систему роблять як роботодавці, так і самі працівники. Розмір внесків дорівнює 3,9% від заробітної плати. При цьому роботодавець, що здійснює такі внески, установлює ряд умов такому працівникові, при яких здійснюватимуться такі внески на його рахунок. Внесок у Канадський пенсійний план розраховується, як відсоток від доходу

(при цьому враховуються мінімальні і максимальні ставки доходів, установлені державою для цих цілей).

Звичайний вік для одержання пенсії Канадського пенсійного плану - 65 років. Однак, можна почати одержувати пенсію в проміжку від 60 до 70 років. При виході на пенсію до 65 років людина повинна кинути роботу або заробляти менше максимально припустимої суми для необхідного періоду часу. Якщо людина йде на пенсію раніше, пенсія скорочуватиметься на 0,5% кожен місяць, поки він не досягне 65 років. У разі відходу на пенсію після 65 років, це збільшує пенсію на 0,5% за кожен пророблений місяць після 65 років – до 70-річного віку. Щомісячна пенсія Канадського пенсійного плану також підлягає перерахунку в зв'язку з інфляцією, однак, на відміну від державних пенсій і гарантованих надбавок – раз на рік у січні місяці.

Також у Канаді є дуже популярним третій пенсійний рівень – це індивідуальні пенсійні програми. Індивідуальні пенсійні програми відкривають на додаток до двох державних програм. З 32-мільйонного населення Канади свої індивідуальні пенсійні програми мають близько 8 мільйонів чоловік. За індивідуальною пенсійною програмою дозволяється вносити до 18% від доходу за попередній рік, максимально до \$15,500. При цьому якщо роботодавець робить відрахування в другий рівень, то індивідуальний ліміт пенсійної програми скорочується[1], [2]. Тому завдяки такому підходу, Канада і є у світі четверта за обсягом пенсійних активів і розвитком пенсійної системи.

Продовження наукового дослідження за даною проблематикою дозволить сформулювати інструментарій дієвої пенсійної системи України.

### **Література:**

1. Державні пенсії в Канаді [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.tapac.info/2014/05/blog-post\\_12.html](http://www.tapac.info/2014/05/blog-post_12.html).
2. Пенсійна система Канади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/files/articles/203/49/Canada.pdf>.
3. Пенсійна система України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/пенсійна\\_система\\_України](https://uk.wikipedia.org/wiki/пенсійна_система_України).
4. Про Положення про Пенсійний фонд України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/384/2011>.
5. Сучасний стан, та проблеми пенсійного забезпечення в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/finans/4540-suchasnij-stan-ta-problemi-pensijnogo-zabezpechennya-v-ukrajini.html>.

**Садовський О.В.,**  
*старший викладач*  
*кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,*  
*Національна металургійна академія України,*  
*м. Дніпро*

## **ИНТЕРАКТИВНАЯ ПРОЦЕДУРА ФОРМИРОВАНИЯ МНОЖЕСТВА МЕРОПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ SWOT-АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

В современных условиях возрастает роль стратегического, среднесрочного и оперативного планирования деятельности предприятий. Это связано с новыми вызовами и угрозами, обусловленными различными экономическими и политическими процессами.

Использование так называемого SWOT - анализа достаточно распространено при стратегическом, среднесрочном и оперативном планировании деятельности предприятий и детально исследовано в литературе, например: [1,3]. Описание данного метода присутствует в большинстве работ по маркетингу и менеджменту (от студенческих рефератов до серьёзных отчетов и монографий). Как известно, применение данной универсальной методологии позволяет: максимально эффективно использовать свои сильные стороны (Strengths) и возможности, предоставляемые внешней средой (Opportunities), а также – предусмотреть и минимизировать отрицательное влияние внешней среды (Threats) и сложностей, связанных со слабыми сторонами (Weaknesses). Для проведения анализа составляется матрица с четырьмя основными полями. На следующих этапах этапе проводится детализированная оценка основных полей матрицы, на основании которой происходит оценка ситуации и формируются планы предприятия. Весьма важной и сложной задачей, на данном этапе, является формирование и оценка множества допустимых вариантов действий – мероприятий, направленных на реализацию основных целей предприятия.

В данной работе предлагается интерактивная процедура формирования множества мероприятий (решений) на основе SWOT-анализа и интерактивного взаимодействия "командной" и "расширенной" групп экспертов. Разработка автором данной методики базируется на опыте использования методологии SWOT и SMART в системах принятия решений при управлении карьерой [4,5].

На первом этапе, "командная" группа экспертов детально обрабатывает поля матрицы SWOT и формирует детализированное множество «пересечений» различных факторов {S,W,O,T} с количественными оценками влияния и достижимости каждого элемента. При этом, используется методология SMART [5]. На следующем этапе, "расширенной" группе экспертов предлагается сформулировать некоторое множество "мероприятий", направленных на реализацию целей предприятия с учётом сформированной структуры и



количественных оценок. Это происходит с использованием специального программного обеспечения с использованием сети Интернет.

Экспертам "расширенной" группы предлагается множество детализированных "пересечений" сформированных на первом этапе, предлагается сформулировать действие(мероприятие) и указать роль данного мероприятия с точки зрения различных "пересечений" полей матрицы {S,W,O,T}.

Так, например:

- для "пересечений" типа "S-O", эксперты "расширенной" группы формулируют мероприятия, позволяющие реализовать имеющиеся и ожидаемые возможности с использованием своих сильных сторон;
- для "пересечений" типа "S-T", эксперты "расширенной" группы формулируют мероприятия, позволяющие, используя свои сильные стороны смягчить или нейтрализовать воздействие угроз;
- для "пересечений" типа "S-T", эксперты "расширенной" группы формулируют мероприятия, позволяющие нейтрализовать или убрать свои "слабости", используя возможности;
- для "пересечений" типа "S-T", эксперты "расширенной" группы формулируют мероприятия, позволяющие предусмотреть и смягчить отрицательные последствия угроз с учётом имеющихся слабых сторон.

Эксперты "расширенной" могут работать в любое удобное для них время, используя специальное программное обеспечение и Интернет. Каждое предлагаемое мероприятие комплексно оценивается с точки зрения его влияния на все виды "пересечений". В результате, накапливается структурированная база - множество предлагаемых мероприятий с обобщёнными оценками.

На третьем этапе, каждое такое предлагаемое мероприятие оценивается экспертами "командной" группы и, при необходимости, информация уточняется. При этом, учитывается фактор времени, влияющий на возможное изменение матрицы SWOT.

На четвёртом этапе, "командная" группа экспертов формирует план мероприятий, используя информацию, полученную на этапах 1-3.

На рисунке 1 показан упрощённый алгоритм предлагаемой интерактивной процедуры формирования множества мероприятий на основе SWOT-анализа.

Эффект применения данной методики достигается за счёт следующих факторов.

1. Снижение сложности решения, связанную с большой размерностью задач.

<p><b>Этап 1.</b> "Командная" группа экспертов детализирует поля матрицы SWOT, создаёт и оценивает множество "элементарных пересечений"</p>	<p><b>Этап 2.</b> "Расширенная" группа экспертов, используя полученные данные и специальное программное обеспечение, формирует множество возможных действий(мероприятий)</p>
<p><b>Этап 3.</b> "Командная" группа экспертов, взаимодействуя с "расширенной" группой экспертов, уточняет детали и оценки предлагаемых мероприятий</p>	<p><b>Этап 4.</b> "Командная" группа экспертов формирует план мероприятий, используя информацию, полученную на этапах 1-3</p>

Рисунок 1. Упрощённый алгоритм применения методики

В большинстве реальных ситуаций принятие решений предполагает исследование большого количества вариантов, что невозможно для ограниченной группы экспертов. Использование многоэтапной процедуры взаимодействия "командной" и "расширенной" групп экспертов снижает сложность решения, связанную с большой размерностью.

2. Увеличение множества рассматриваемых вариантов решений за счёт использования "расширенной" группы экспертов.

3. Возможности и необходимость учёта фактора времени: состояние матрицы SWOT динамично изменяется и характер данных изменений необходимо учитывать при оценке решений.

4. Возможности количественной оценки множества решений (мероприятий) с использованием методологии SMART.

#### Литература:

1. Брассингтон Ф., Петтитт С. Основы маркетинга. Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007., 788 с.
2. Вудкок М., Фрэнсис Д. Раскрепощенный менеджер.(A practical guide to selfdevelopment). Пер. с англ. – М.: "Дело", 1991 г., 320 с.
3. Гаркавенко С.С. Маркетинг. - К.: Лібра, 2004. - 712 с.
4. Шатоха В.И., Садовский А.В., Петренко А.Л. Алгоритмы и технологии трудоустройства. – Днепропетровск: Пороги, 2009. – 94 с.
5. Садовский А.В., Петренко А.Л., Шатоха В.И. Управление профессиональной карьерой. Европейский опыт формирования профессиональных планов с использованием SMART- и SWOT-технологий. – Д.: Пороги, 2009. – 34 с.

**Роженко О.В.,**  
*старший викладач,*  
**Кошова К.М.,**  
*студентка,*  
*Донецький національний університет економіки і торгівлі*  
*ім. Михайла Туган-Барановського,*  
*м. Кривий Ріг*

## **ВПЛИВ ГЕНЕТИЧНО МОДИФІКОВАНИХ ОРГАНІЗМІВ**

Останнім часом в світі набули широке розповсюдження продукти харчування, вироблені за допомогою генної інженерії. Отримання генетично модифікованих організмів пов'язано з введенням чужого гена в ДНК інших рослин або тварин. Використовують трансгенізацію з метою зміни властивостей або параметрів останніх. В результаті такої модифікації відбувається штучне виведення нових генів в геном організму.

Наша задача – дослідити, висвітлити та проаналізувати застосування генномодифікованих організмів у продуктах харчування та їх вплив на організм людини.

Кожен бачив на упаковці продуктів харчування надпис "БЕЗ ГМО", але що він означає знає, на жаль, не кожен. Це генно модифіковані організми у яких штучно змінили набір генів. Застосовуються вони у харчовій промисловості для виготовлення продуктів.

В Україні немає закону, який би легалізував ГМО, або навпаки заборонив, тому склалася така ситуація при якій реєстр дозволених геномів є, але він до сих пір не розглянут та не заповнен. Тому ГМО використовують, але де-факто воно заборонене, відповідно і належних перевірок щодо вмісту ГМО у продуктах харчування ніхто не проводить.

Ось наприклад в останні роки Україна зайняла верхній рядок у списку країн Європи з вирощування генномодифікованої сої. На сьогоднішній день в країні щорічні обсяги її виробництва перевищують сумарну кількість ГМ-бобової культури, зібраної аграріями європейських країн.

За різними підрахунками вчених з Європи, США, Великобританії та України кількість трансгенної сої на вітчизняних полях становить від 30% до 94%. Назвати точнішу цифру фахівці не можуть, тому що жоден з ГМ-сортів офіційно в країні не зареєстрований [ 1 ].

За даними Міжнародної служби оцінки застосування агробіотехнологій (ISAAA) така статистика, тому що ГМ-соєя приваблює українських сільгоспвиробників своєю економічністю. Звичайна бобова сільськогосподарська культура потребує захисту від бур'янових рослин. Тому при вирощуванні органічних сортів протягом сезону аграрії змушені вносити 2-3 гербіциду, а з трансгенною соєю проблема вирішується простіше: щоб знищити бур'яни досить 1-2 рази обробити паростки препаратом суцільної дії. Так відбувається і з іншими видами. Також використаних агротехнологій

врожайність генно-модифікованих сої, кукурудзи та ріпаку може на 10-20% перевищувати врожайність традиційних сортів [ 2 ].

ГМ – продуктами можуть бути не лише різні види сортів, але і сосиски в яких нітрата натрія, туалетного папіру і ліверу буде добавлена ГМ- соя. Але м'ясо корови, яку годували ГМ- пшеницею , ГМО – продуктом вважатися не буде. Тому що будь-яка їжа в шлунку і кишечнику розпадається на свої складові частини під дією шлункового соку, секрету підшлункової і кишкових ферментів. І складові частини ці - аж ніяк не гени і навіть не білки.

На рис. 1 можна побачити складові частини і що саме відбувається при попаданні ГМО – продукту в організм тварини або людини [ 3 ].



Рисунок 1. Схема розпаду ГМО в організмі тварини та людини.

Але не так все добре, як здається. Все ж таки ГМО шкідливо впливає на організм людини, викликає безпліддя, рак, алергічні реакції, порушують обмінні процеси в організмі та стійкість до антибіотиків. Все це також може вплинути на здоров'я наших нащадків.

За неофіційними джерелами, всі ці продукти, що зустрічаються на прилавках супермаркетів, містять ГМО. Помітивши на етикетці продукту напис "рослинний білок", не сумнівайтеся, це 100% трансгенна соя. Такий же білок міститься в більшості м'ясних і ковбасних виробів, в майонезі і кетчупі, чіпсах та консервах, а також в соєвих молочних продуктах.

Також за даними інформаційно-аналітичного центру 90% всіх рослинних масел в наших магазинах також містить ГМО. Більш того, деякі виробники і зовсім розбавляють оливкову олію соєвим, і навіть не повідомляють про це на етикетках.

Практично вся шоколадна продукція містить генетично модифіковані компоненти. Помітити це можна за складом, в якому присутня соєвий лецитин. Аналогічні соєві компоненти є і в морозиві, як, втім, і у всіх інших молочних продуктах.

Переважна більшість зарубіжних і вітчизняних виробників використовують для виробництва дитячого харчування молочну продукцію та злакові культури з ГМО.

Борошно, а також хлібобулочні і кондитерські вироби теж можуть містити змінені гени. За статистикою у нас в країні більше 25% всіх виробів з борошна містять ці потенційно небезпечні речовини.

Деякі овочі також піддаються генетичної зміни. Найбільш часто ГМО зустрічається в картоплі і томатах, буряках і кабачках, дині і папайї [4].

Згідно з українським законодавством, всі продукти повинні бути промарковані, але це зовсім не означає, що в продукті немає трансгенів. Багатокомпонентні продукти (напівфабрикати, солодощі і т.д.) як ми з'ясували містять сою, кокосове молоко, пальмова олія, які можуть бути генетично модифікованими. В Україні ніхто не перевіряє продукти в лабораторіях, тому маркування - лише формальність. Тому ви повинні бути пильними та читати склад продукту. Наприклад помітивши в складі безалкогольних напоїв, каш або дитячого харчування соєвий лецитин або добавку E322, можете не сумніватися - цей продукт зі схрещеним геном. Те ж можна сказати при наявності в складі мальтодекстрина, аспартама, глюкози, глюкози, рослинного жиру і соєвого масла.

Треба звертати увагу на продукти з маркуванням Organic або BIO. Це екологічно чисті продукти, вони існують, їх треба шукати на прилавках магазинів. Їх привозять в Україну з Європи. Ця продукція проходила строгий контроль якості. В іншому випадку, краще купувати відповідні овочі та фрукти в сезон, поки є така можливість, адже сільськогосподарські культури, що продаються взимку і ранньою весною, як правило, мають схрещений ген.

Проблему з ГМО продуктами треба вирішувати на законодавчому рівні. Приймати відповідні законодавчі акти та постанови, які заборонять використання генної інженерії в нашій країні. Створювати відповідні комітети які б стежили та аналізували вміст ГМО у продуктах та карали порушників. А поки немає відповідних законів та установ трансгенізація буде використовуватись в нашому господарстві та на виробництві.

### **Література:**

1. ISAAA Briefst.Global Status of Commercialized Biotech/GM Crops: 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.isaaa.org>
2. ГМО в Україні: заборонити не можна використовувати. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://latifundist.com/>
3. ГМО в українських продуктах: Ми досі не знаємо, що їмо. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://112.ua/mnenie/>
4. Вся правда про продукти.Як шукають ГМО в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.bigmir.net>

**Костакова Л.Д.,**  
*асистент кафедри підприємництва і торгівлі,*  
*Донецький національний університет економіки і торгівлі*  
*імені Михайла Туган-Барановського,*  
*м. Кривий Ріг*

## **ПРОЯВИ ТА НАСЛІДКИ МОББІНГУ**

Людство знає багато прикладів жорстокої поведінки однієї людини або групи людей по відношенню до іншої. Як правило, у колективі обирають жертву і починають її методично цькувати. Таке цькування триває аж доти, доки провокатор не задовольнить свої "амбіції". Прояви психологічного тиску спостерігаються в межах різних вікових рівнів. Це може бути малюк окремої групи дитячого садочку, школяр (школярка) класу, студент академічної групи, працівник трудового колективу тощо.

Факти психологічного впливу відомі давно, але як соціальна проблема вони були всебічно досліджені і описані німецьким вченим Ханцом Лейманом наприкінці ХХ століття, який асоціював ворожу поведінку людей по відношенню до жертви з моббінгом, що в перекладі з англійської означає натовп або юрба. Він зазначив, що моббінг є психологічним терором, який включає в себе систематично повторюване вороже й неетичне поводження одного або декількох людей, спрямоване проти іншої людини, в основному однієї [1].

З огляду дорослих вважається, що моббінг у дітей є маломотивованим і невиправданим, хоча його наслідками може бути психологічна травма на все життя, або самогубство жертви, що є крайньою мірою його прояву. У дорослих все набагато складніше. В трудових колективах психологічний терор, дедалі набирає все більше і більше спотворених обертів, стаючи страшною зброєю проти працівника на якого спрямовані моббінг-маніпуляції. Це явище сьогодні є загрозою для суспільства, оскільки воно завдає шкоди не тільки співробітнику-жертві, а й підприємству, адже відбувається гальмування робочого процесу, що призводить до зростання економічних втрат тощо.

В умовах жорстокої конкуренції за розподіл ресурсів, моббери вдаються до різних видів психологічного терору проти обраної ними жертви. Лейман визначив 45 варіацій поведінки, що є типовими у застосуванні моббінгу. Серед мобберів досить популярними вважаються такі варіанти поведінки, як приховування необхідної інформації, соціальна ізоляція, наклеп, критика, поширення необґрунтованих слухів, висміювання, плітки, бойкот, глузування, надання неправдивої інформації, донос, спричинення шкоди здоров'ю, посягання на можливість самовираження тощо [2]. Слід зазначити, що у застосуванні моббінгу досить часто буває зацікавленим керівництво підприємства, організації, установи тощо. Тоді ситуація для співробітника на якого спрямований моббінг стає нестерпною і скоріш за все людина звільняється за власним бажанням.

Об'єктами моббінгу частіше за все стають:

- представники расових, етнічних, релігійних меншин;
- особи, які мають фізичні та психологічні відхилення;
- провінціали;
- "білі ворони";
- працівник якого призначили начальником над своїми колишніми співробітниками;
- співробітник якого раптово понизили в посаді;
- особи які необгрунтовано претендують на те, що вони кращі від інших;
- особи у яких занижена самооцінка;
- молоді спеціалісти тощо [3].

Серед форм в яких відбувається моббінг в колективі, виділяють наступні:

1. горизонтальний моббінг;
2. вертикальний моббінг;
3. сендвіч-моббінг [4].

Горизонтальний моббінг – це цькування жертви співробітниками в прихованій формі, так званий латентний моббінг. Це розмови поза спиною, плітки, бойкот, наклепи, повне ігнорування присутності жертви тощо. Пичиною може бути банальна людська заздрість, особиста озлобленість, звичайна нудьга, прагнення до помсти тощо. Людина досить швидко починає розуміти, що по відношенню до неї застосовують психологічні маніпуляції які спрямовані на дезорієнтацію її особистості, але протидіяти колективові вона в більшості випадків, не в спроможі. Отже, ціллю латентного моббінгу є перетворення умов перебування співробітника в трудовому колективі на нестерпні з метою його подальшого звільнення.

Вертикальний моббінг - це цькування жертви з боку керівництва. Цю форму моббінгу ще називають боссингом. Як правило його ініціатором може виступати безпосередній начальник працівника – "босс". Начальник вдається до моббінгу тоді, коли відчуває, що працівника помітило вище керівництво і працівник в найближчій перспективі може зайняти його місце, або начальник хоче підняти свою самооцінку і в такий спосіб самостверджується. Вертикальний моббінг може відбуватися в латентній або у відкритій формі.

Латентний вертикальний моббінг виходить від начальника. Начальник не бажає помічати результатів праці конкретного співробітника, ігнорує будь-яку його ініціативу, важливі наради проводить за його відсутності, таким чином не даючи можливості просуватися по кар'єрним сходам.

Відкритий вертикальний моббінг є крайньою межею психологічного терору. Над співробітником у відкритій формі починають глузувати, ображати, навіть псувати його особисті речі та документи. Відкритий вертикальний моббінг, як правило, переростає у сендвіч-моббінг.

Сендвіч-моббінг - це цькування жертви і з боку керівництва, і з боку співробітників. Ця форма є найважчою формою морального пресингу. Людина

зазвичай не в силах витримати такі прояви психологічного тероризму на робочому місці і з рештою звільняється, а моббери досягають своєї мети.

Наслідки психологічного терору по відношенню до жертви можуть проявляти себе в наступному:

- розвиток психологічної нестабільності;
- поява симптомів, що є характерними для стресового стану (безсоння, головний біль, тривога);
- відчуття провини;
- нервові розлади;
- затяжна депресія;
- розвиток хронічних захворювань на фоні послаблення імунітету;
- суїцид.

Таким чином, моббінг є соціальним злом на підприємстві з яким можна боротися якщо людина вчасно усвідомить, що саме вона була обрана жертвою свавілля співробітників або керівництва. Проте, якщо людині не під силу воювати з психологічним тиском, то їй краще піти з такого колективу, оскільки в нашій країні відсутні важелі впливу з боку держави на мобберів, його наслідки можуть бути самими непередбаченими. Але "правило бумерангу" ще ніхто не відміняв, тому психологічні агресори нехай начуваються.

#### **Література:**

1. Leymann H. Mobbing and psychological terror at workplaces // *Violence and Victims*. 1990. N 5. P. 119–125.
2. Leymann H. (1993). Etymologie und Heufigkeit von Mobbing am Arbeitsplatz - eine Uebersicht ueber die bicherige Forschung. *Z. f. Personalforschung*. S. 22.
3. Кириленко М. Мобінг / М. Кириленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/SOCIETY/mobing.html>.
4. Корабльова О.О. Вплив мобінгу на формування та соціалізацію особистості / О.О. Корабльова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Znpkhist\\_2014\\_2\\_30.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Znpkhist_2014_2_30.pdf).



**Терентьєва Н.В.,**  
*асистент кафедри управління персоналом і маркетингу*  
**Тонких І.О.,**  
*студентка кафедри економічної кібернетики,*  
*Запорізький національний університет,*  
*м. Запоріжжя*

## **РИНОК ПРАЦІ СІЛЬСЬКОЇ МІСЦЕВОСТІ УКРАЇНИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Чисельність сільського населення України з кожним роком зменшується. В першу чергу, це пов'язано з урбанізацією, демографічною кризою та старінням нації. Перспективні сільські мешканці переїжджають у міста через безперспективність сільської глибинки – відсутність роботи та розвалена соціальна інфраструктура.

Ухвалені Верховною Радою та Урядом за останні роки закони, низка концепцій, програм та додаткових заходів щодо реформування аграрного виробництва, розвитку соціальної сфери села, посилення боротьби з безробіттям повною мірою не виконуються і не мають відчутного впливу на сферу зайнятості в країні. Саме тому за останні три роки рівень безробіття підвищився як у сільській місцевості, так і в Україні загалом. Так, якщо до 2013 року рівень безробіття у сільській місцевості коливався в межах 7,1-7,3%, тобто був стабільним, то вже з кінця 2013 року спостерігається чітка тенденція до збільшення рівня безробіття. На початок 2014 року він становив 9,5%, що на 2,2% більше порівняно з 2013 роком (рис.1).

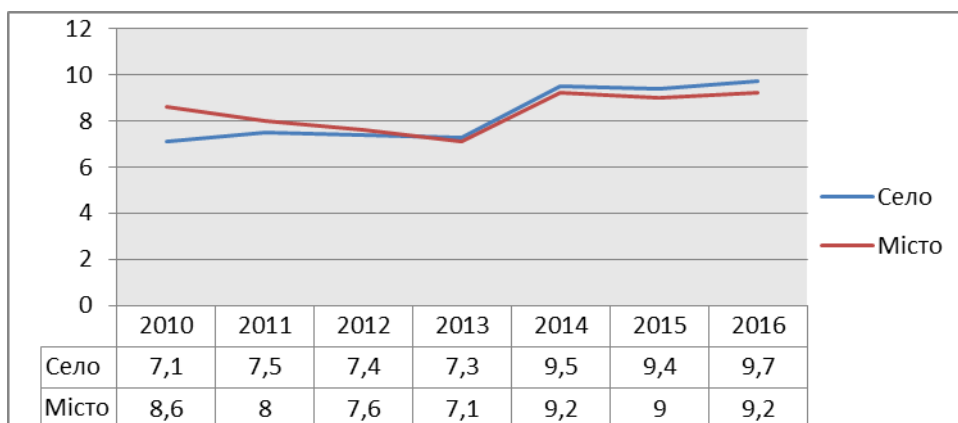


Рисунок 1 – Рівень безробіття у сільській місцевості у 2010-2016 роках

Однак, на графіку добре видно, що рівень безробіття у містах вищий, ніж у селі. Так, на кінець 2017 року кількість безробітних у містах становила 183, 6 тис. чол., а сільського – 119, 4 тис.чол [1].

Традиційно вирішення проблеми зайнятості на селі здійснюється через такі заходи подолання безробіття, як працевлаштування державною службою зайнятості, перепідготовка безробітних, залучення до суспільних робіт,

розвиток трудомістких галузей у сільському господарстві. Більшість з них вже показали свою неспроможність у вирішенні цієї проблеми [2, с. 18]. Так, обмеженість фінансування державної служби зайнятості, недостатні інвестиції в розвиток робочих місць на селі перетворюють її лише на посередника між роботодавцем та потенційним працівником. Діяльність служби зайнятості певним чином зменшує напруження на регіональних ринках праці, але не створює сприятливу кон'юнктуру ринку праці. Стратегія подолання безробіття на селі шляхом створення нових робочих місць у сільському господарстві суперечить прогнозам про те, що зайнятість в сільському господарстві через зростання продуктивності праці та перехід на працезберігаючі технології буде скорочуватись.

Такий напрям як створення підприємницьких структур справляє значний вплив на рівень безробіття. Створення агрофірм, агротуризму значно підвищить рівень життя у сільській місцевості, зробить село інвестиційно привабливішим. Саме розвиток підприємництва є важливим, а головне дієвим аспектом відродження сільських територій в Україні та водночас важливим сектором економіки. Підприємництво забезпечує основну зайнятість сільського населення, яка тісно пов'язана зі становленням соціально-економічного ринкового господарства. Розвиваючи господарську ініціативу сільського населення, підвищуючи його зайнятість із темпами її зростання, аграрне підприємство формує клас підприємців, що пом'якшує соціальну напругу в суспільстві.

#### **Література:**

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України (Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.org.ua>
2. Талан М. Зайнятість на селі: проблеми та перспективи / М. Талан, В. Берлінський // Людина і праця. – 2006. – № 9. – С. 17-20

## **СЕКЦІЯ № 2. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ І СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ**

**Чернявська Є.І.,  
доктор економічних наук,  
професор кафедри економіки підприємства і підприємництва,  
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,  
м. Сєверодонецьк**

### **ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ І ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ**

Останнім часом людство стурбоване низкою глобальних проблем природного характеру, серед котрих – ресурсний і енергетичний дефіцит та глобальні зміни клімату, що пов'язані з руйнуванням озонового шару атмосфери, дією "парникового ефекту", перегрівом планети й іншими факторами. Хоча єдиної думки щодо конкретних причин породження глобальних проблем ще не існує, більшість дослідників, експертів, політиків, міжнародних організацій вихід у їх вирішенні бачить у регулюванні економічних і соціальних процесів на підставі Концепції сталого розвитку, що була прийнята в червні 1992 року у Ріо-де-Жанейро Конференцією ООН з питань навколишнього середовища і розвитку.

В економічній теорії термін "економічний процес" не має однозначного визначення. Процес (від лат. processus - просування) - 1) послідовна зміна явищ, станів у розвитку чого-небудь; 2) сукупність послідовних дій для досягнення будь-якої мети, результату [1]. В контексті теми дослідження економічні процеси – це процеси взаємин людей з природою та друг з другом в рамках виготовлення продуктів (матеріальних благ, послуг) для задоволення своїх потреб. Економічні процеси охоплюють процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання продуктів, а також відносини між суб'єктами економічної діяльності. Вони є наповненням фаз руху продукту і економічних відносин в процесах відтворення суспільного виробництва, економічної системи. Соціальні процеси в економічній теорії на сьогодення розглядаються головним чином в контексті негативних явищ економічних процесів (безробіття, бідність й т. д.), що суттєво спрощує підхід до визначення умов економічної діяльності.

У з'ясуванні та вирішенні глобальних проблем визначеною перешкодою є мислення, згідно якого ринкова економіка є найбільш ефективною системою організації суспільного виробництва. В рамках ринкової економіки класичного типу, тобто економіки вільної конкуренції, економічні процеси здійснюються в ринкових формах. Головною формою господарських зв'язків, механізмом регулювання та відтворення економічної системи виступає ринок - сфера

обміну продуктів як товарів. Господарські зв'язки, економічні відносини встановлюються на підставі цінового механізму. Рух цін навколо вартості товарів дозволяє достатньо чітко оцінити ефективність економічної діяльності суб'єктів господарювання, їх майбутнє та ввести корективи у розподіл виробничих ресурсів, визначаючи тим самим логіку подальших відтворювальних процесів, розвиток економічної системи.

Прийнято вважати, що на етапі вільної конкуренції держава не втручається в здійснення економічних процесів. Дійсно, в процеси виробництва на рівні приватних товаровиробників держава не втручається в економічні процеси, але функціонування грошових систем безперечно лежить в площині дій держави. Необхідно також звернути увагу на функціонування в ринковій економіці ринків праці. За своєю сутністю ринок праці є ринком недосконалої конкуренції, він є асиметричним. Домінуючі позиції на ринку праці займають підприємці як власники засобів виробництва, що стало основою встановлення цін на робочу силу нижче за її вартість і створило умови до розвитку революційних робітничих рухів, політичної діяльності профспілок, виникненню робітничих та комуністичних партій. Також треба відмітити, що занижена ціна на робочу силу об'єктивно вела до підриву відтворення якості праці, розвитку трудового потенціалу. Тому закономірно, що наприкінці ХІХ ст. відносини з приводу послуг праці стали об'єктом державного регулювання: трудове право було виокремлено в самостійну галузь права, була легалізована діяльність профспілок, законодавчо вирішені питання тривалості робочого дня, відпусток й т. д. (фабричне законодавство). Важливу роль у формуванні трудових відносин стало грати колективно-договірне право [2].

З розвитком промислових корпорацій і перетворенням їх в первинну структурну ланку економіки втручання держави в регулювання економічних процесів поширилося. Антимонопольне регулювання стало невід'ємною рисою функціонування та розвитку економіки. Як стала система державне регулювання склалася вже після ІІ світової війни під дією як внутрішніх причин, так і зовнішніх факторів, серед яких – формування світової системи соціалізму, криза світової системи колоніалізму, її розпад та утворення молодих незалежних держав.

Державне регулювання економіки (ДРЕ) представляє собою систему механізмів, норм, законів адміністративного і економічного характеру, націлених на досягнення в країні соціальної стабільності, злагоди і економічного зростання. ДРЕ має об'єктивний характер. Через удосконалення інститутів як організаційних форм виробничих відносин ДРЕ знімаються гальма в розвитку продуктивних сил, забезпечується реалізація принципів соціальної держави. Державне регулювання економіки відображає процес перетворення держави в елемент базису, становлення держави в якості суб'єкта економічних, ринкових відносин. ДРЕ в своїй сутності представляє собою систему відносин перш за все між бюрократією, підприємцями і носіями трудового потенціалу.

Сьогодні існує достатньо широка палітра форм ДРЕ. Найбільш значущими формами є державна власність, державне підприємництво, податково-бюджетне регулювання, грошово-кредитна політика, прогнозування, програмування та планування.

Складним питанням ДРЕ є перш за все питання меж. На думку О.Є. Новікова, питання про раціональні межі втручання держави в економіку можна визначити в такому положенні: держава має пом'якшувати негативні наслідки дії ринкового механізму, а при нагоді – їх усувати [3]. Дійсно, в контексті соціально-економічної диференціації товаровиробників держава завдяки різним заходам може ефективно пом'якшувати негативні наслідки ринкової організації виробництва. Однак ДРЕ породжено перш за все необхідністю зняття руйнівних в розвитку продуктивних сил протиріч, необхідністю вирішувати такі завдання, як розвиток науково-технічного прогресу, фундаментальних наук та НДНКР, трудового потенціалу нації, збереження чистоти довкілля. Втручання держави в регулювання економічних процесів пов'язано також з захистом ринкової конкуренції через обмеження монополізму, в тому числі і на ринку праці. Тобто межі ДРЕ повинні розглядатися в рамках соціально-економічної ефективності розвитку економіки, соціуму, прав і свобод людини. В такому ракурсі вказані питання є достатньо складними, вони потребують теоретичних та спеціальних прикладних досліджень.

Носієм державних функцій виступає бюрократія. Як показує досвід різних країн, в прийнятті своїх рішень вона може керуватися суспільними інтересами, своїми власними (інтересами окремих підгруп бюрократії), інтересами, що в різній пропорції включають власні і суспільні інтереси. Підвищення орієнтації бюрократії на вирішення завдань, що відображають суспільні інтереси, інтереси соціально-економічного розвитку країни пов'язані з інституціоналізацією ДРЕ, бюрократії, її діяльності. Важливу роль в підвищенні ефективності діяльності бюрократичного апарату сьогодні відіграють адміністративні реформи, які впроваджують економічний підхід до організації діяльності бюрократичного апарату держави, прийняття рішень щодо державного регулювання економіки на підставі критерію: витрати – результати.

В Україні в ході ринкових перетворень роль ДРЕ необґрунтовано була знецінена, що стало причиною системної кризи в економіці, обвалу виробництва, падіння життєвого рівня основної частини населення. Тому на сучасному етапі ринкових реформ перед українським суспільством в контексті Концепції сталого розвитку стоять завдання переосмислення ролі участі держави в регулюванні економічних і соціальних процесів, перепроєктування інституту бюрократії за законами демократичних суспільств, підпорядкування діяльності бюрократії інтересам соціально-економічного прогресу країни, соціуму, людини.

### Література:

1. Процесс. Национальная философская энциклопедия. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://terme.ru/termin/process.html>
2. Чернявська Є.І. Реструктуризація підприємства в умовах трансформаційної економіки : монографія / Є.І. Чернявська. — Луганськ: Вид-во СЛУ ім. В.Даля, 2004. — 264 с.
3. Новіков О.Є. Специфіка державного та ринкового регулювання національної економіки України. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/.../178.pdf>

**Дегтяр А.О.,**  
*доктор наук з державного управління, професор,*  
*заслужений діяч науки і техніки України,*  
*завідувач кафедри менеджменту і адміністрування,*  
*Харківська державна академія культури,*  
*м. Харків*

**Соболь Р.Г.,**  
*кандидат наук з державного управління,*  
*доцент кафедри економічної теорії та фінансів,*  
*Харківський регіональний інститут державного управління Національної*  
*академії державного управління при Президентіві України,*  
*м. Харків*

### СУТНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОФШОРНОГО СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ

Достатньо актуальним сьогодні є питання активного розвитку офшорного страхового бізнесу та недосконалість його державного регулювання. Особливе розповсюдження воно набуває при здійсненні страхування і перестраховування. Головним типом страхових компаній, які діють в офшорних зонах, є кептивні.

В загальному виді - це компанія, яка здійснює страхування ризиків тільки визначеної групи підприємств [1]. Вона утворюється підприємствами різних напрямів діяльності (наприклад промисловими, торговельними підприємствами, банківськими структурами) для надання їм послуг зі страхування та перестраховування та задоволення їх потреб [2]. Вони також можуть утворюватись при міністерствах, відомствах, галузях та підгалузях.

Кептивні страхові компанії можуть мати різні форми. До головних з яких належать:

- "чиста" кептивна компанія pure captive - ця компанія створюється материнською компанією визначеної групи підприємств і страхує ризики тільки цієї групи підприємств;

- взаємна кептивна компанія mutual captive - це компанія, яка страхує колективні ризики учасників організацій (різні промислові, торговельні асоціації, союзи тощо);
- колективна кептивна компанія reciprocal captive є компанією, яка здійснює страхування ризиків незалежних підприємств на колективних засадах [3].

Особливе значення має така послуга як перестраховання. Це є окремою сферою діяльності, яка передбачає утворення відносно справедливої системи розподілу ризику між страховиками, які функціонують на ринку. Вона повинна забезпечити зменшення ризику страховика у випадках, коли він буде змушений сплачувати багаторазові виплати згідно з укладеними страховими угодами і буде мати відповідні фінансові втрати [2].

В деяких випадках територіальна сегментація страхового ринку не співпадає з структурою страховика і у нього виникає необхідність частину свого ризику передати іншому страховику та, таким чином, зменшити свій ризик. В свою чергу це дає можливість збільшити та розширити страхові операції страховика та підвищити рівень виконання своїх страхових зобов'язань. Коли здійснюється перестраховання, страховик має можливість збільшити прийняття на себе страхових ризиків і, використовуючи закон великих чисел та головну закономірність страхування, покривати свої збитки.

Перевагами використання власної офшорної перестраховальної компанії є:

1. Страхові премії не переводяться незалежному страховику, а залишаються під контролем страхової компанії. Сутність полягає в тому, що законодавство багатьох країн обмежує розмір страхових ризиків залежно від розміру власного капіталу та резервів страховика. Це змушує страховиків здійснювати перестраховання ризиків великих перестраховальних компаній і відповідно сплачувати перестраховальнику велику частину зібраних премій. Використання власної перестраховальної компанії дозволяє отримувати повний обсяг премій в межах окремої групи.

2. Значне зменшення витрат на оподаткуванні. В більшості офшорних зон існує положення, коли доходи, які отримані офшорними страховими компаніями за межами країни реєстрації, взагалі не оподатковуються. В цих випадках сплачується тільки фіксований розмір мита за продовження строку дії ліцензії. Існує багато країн, в яких може бути зареєстрована перестраховальна компанія і це дає можливість уникнути обмеження щодо операцій з так званими офшорними юрисдикціями (на відміну від таких країн як Україна, Латвія, Угорщина та інші).

3. Достатньо лояльні вимоги до діяльності перестраховальної компанії. В більшості вимоги, які визначаються до діяльності офшорних компаній перестраховальників, значно нижчі ніж в країнах Європи. Головною вимогою є підтримка мінімального рівня чистих активів, тобто власного капіталу. В більшості офшорних зонах не визначається жорстко рівень та порядок утворення різних резервів, в тому числі і технічних. Відсутні обмеження щодо

інвестування активів компаній перестраховальників. Не завжди висувається вимога проведення щорічного аудиту компанії.

4. Спрощена система реєстрації страхової компанії. Умови реєстрації перестраховальної компанії ідентичні отриманню ліцензії на перестраховальну діяльність. Вимоги щодо формуванню в більш престижних офшорних зонах вищі ніж в менш престижних. Головною вимогою є формування мінімального розміру оплаченого статутного капіталу, рекомендації та інша інформація на директорів та реальних власників компанії, бізнес-план, оцінка активів та отримання ліцензій.

Проблему державного регулювання та реєстрації страхової компанії можна порівняти з державним регулюванням та реєстрацією банку, але при цьому існують особливості.

Отже, в цілому потрібно зазначити, що безподаткових країн, як і компаній, не буває. Безподатковими можуть бути тільки особисті ситуації, тому найбільший ефект може бути досягнутий за комбінації різних ситуацій, при цьому в ідеалі можна утворення бізнесу, який буде складатися тільки з безподаткових ситуацій. Офшорні зони дозволяють здійснювати міжнародне державне регулювання фінансами та звести сплату податкових платежів до мінімуму й таким чином вибрати найбільш оптимальний та економічний варіант бізнесу.

#### **Література:**

1. Закон України "Про страхування" // Урядовий кур'єр. - 1996. - 18 квітня.
2. Бабенко В. Канали розподілу страхових послуг у промислово розвинутих країнах / В. Бабенко // Економіка України. - 2016. - № 5. - С. 82-87.
3. Страхування: [підручник] / Керівник авт. кол. і наук. ред. С.С. Осадець, д-р, екон. наук, проф. - К: КНЕУ, 2002. – 528 с.

**Іванов Ю.Б.,**  
*доктор економічних наук, професор,*  
**Севостьянова Г.С.,**  
*аспірант,*  
**Науково-дослідний центр**  
**індустріальних проблем розвитку НАН України,**  
**м. Харків**

#### **ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ БІЗНЕСУ В РОЗРІЗІ РЕФОРМИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ**

В умовах глибоких трансформаційних процесів, направлених на адаптацію законодавства України до вимог Європейського Союзу та світовим



стандартам, особливої уваги приділяється посиленню прозорості, відкритості через доступність інформації на електронних ресурсах та офіційних сайтах. Такі зміни успішно відбулися зі сферою публічних закупівель з прийняттям 25 грудня 2015 року Закону України № 922-VII "Про публічні закупівлі" [1].

Основним вектором в стимулюванні бізнесу, повернення довіри до влади на сьогоднішній день це ключова задача Міністерства економічного розвитку і торгівлі, як Уповноваженого органу в сфері публічних закупівель.

Позитивними зрушенням в цьому напрямку став розроблений проект Закону України "Про внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі» та деяких інших законодавчих актів України" [4]. Законопроект спрямований на виправлення переліку недоліків, які суттєво впливають на прозорість, відкритість та ефективність проведення тендерів в цілому та стимулюють бізнес для активної участі у торгах.

Основні позитивні зміни наступні:

1. Всі закупівлі від 50 тис. грн будуть проводитися через електронну систему закупівель за спрощеною процедурою закупівель.

2. Замовників зобов'язують розміщувати інформації у вигляді звіту про укладений договір з договором та усіма додатками до нього за укладеними договорами до 50 тис. грн.

3. Скоротився перелік документів, які вимагалися від учасників – це інформація, яка є публічною і розміщується крім єдиних державних реєстрів також у формі відкритих даних згідно Закону України "Про доступ до публічної інформації".

4. Введено норму про можливість виправлення учасниками процедур закупівель невідповідностей у своїй тендерній пропозиції впродовж 24 годин.

5. Посилено адміністративну відповідальність за порушення в сфері публічних закупівель у вигляді збільшення суми штрафів та запропоновано сітку оплати за скарги.

За даними модуля аналітики офіційного веб-сайту Prozorro станом за 2017 рік середня кількість учасників на одну конкурентну процедуру закупівлі склала 2,28 учасника [3]. Даний показник свідчить про недостатню активність учасників.

Таким чином з урахуванням позитивних змін що пропонуються на розгляд та прийняття в установленому законодавством України порядку, існують суттєві недоліки, які необхідно усунути для стимулювання учасників брати участь у тендерах.

1. Спеціалісти тендерних комітетів замовників працюють в комітетах за сумісництвом і як показує досвід не завжди розбираються в технічних та кваліфікаційних вимогах до складних предметів закупівель. Тому для ефективності проведення тендерів, складання єдиних технічних та кваліфікаційних вимог на предмет закупівлі, необхідно впровадити інструмент проведення ефективних переговорів з метою більш детального вивчення ринку через збори, наради з потенційними постачальниками. Такий механізм вже давно себе зарекомендував у великій кількості державних підприємств.

2. Перед плануванням або проведенням процедур закупівель замовникам обов'язково необхідно проводити маркетингові дослідження для вивчення ринку потенційних контрагентів.

3. З урахуванням посиленої відповідальності у вигляді накладення штрафів та відсутності системи преміювань, члени тендерних комітетів не зацікавлені брати на себе відповідальність за ті дії, які не зафіксовано у чинному законодавстві України. Особливо це стосується бюджетних організацій.

Таким чином механізми стимулювання як замовників, так і учасників процедур закупівель необхідно здійснювати у вигляді закріплення нормативно-правових норм в сфері публічних закупівель, у вигляді внесення змін до Закону України "Про публічні закупівлі", наказів Уповноваженого органу в сфері публічних закупівель. Особливої уваги слід приділити підвищенню обізнаності закупівельників, відходити від роботи за сумісництвом в тендерних комітетах та впроваджувати уповноважених осіб [5].

#### **Література:**

1. Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII "Про публічні закупівлі" [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/922-19>
2. Державне регулювання закупівель в умовах реалізації адміністративної реформи Івано-Франківський центр науки, інновацій та інформатизації. – Івано-Франківськ: 2012. – с. – 138.
3. Модуль аналітики офіційного сайту Prozorro публічні закупівлі [Електронний ресурс]. □ Режим доступу: <http://bi.prozorro.org/>
4. Офіційний веб-портал Верховної ради України [Електронний ресурс]. □ Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc555>
5. Robert Hunja. E-Procurement Opportunities and Challenges: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [ec.europa.eu/internal\\_market/publicprocurement/docs/eprocurement/conferences/speeches/robert-hunja\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/eprocurement/conferences/speeches/robert-hunja_en.pdf)

**Кунченко-Харченко В. І.,**  
*доктор технічних наук, професор,*  
*завідувач кафедри інформатики, інформаційної безпеки та*  
*документознавства,*  
*Черкаський державний технологічний університет,*  
*м. Черкаси*

#### **ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНИМИ ОДИНИЦЯМИ**

Важливим аспектом у побудові інтегрованої системи управління

адміністративно-територіальною одиницею є інформаційно-аналітичне забезпечення, яке сприяє оперативності, достовірності, конфіденційності, а також підвищенню ефективності в системі управління.

За нинішніх умов інформаційно-аналітичне забезпечення місцевих органів влади перебуває в незадовільному стані. Серед основних несприятливих чинників слід відзначити відсутність:

- сучасної аналітичної бази, що заснована на узгодженій системі показників та надійних методиках їх розрахунку;
- належного оснащення потужними апаратними засобами і ліцензованим спеціалізованим програмним забезпеченням;
- розробленого і наповненого інформаційного фонду з довідковим апаратом.

Пріоритетне місце у побудові інтегрованої інформаційно-аналітичної системи управління адміністративно-територіальною одиницею має належати органам місцевого самоврядування. Політика впровадження зазначеної системи повинна передбачати:

- нормативно-правове забезпечення створення та функціонування інтегрованої інформаційної системи;
- сприяння підготовці наукових та інженерно-технічних кадрів для розробки, експлуатації та розвитку систем інформаційно-аналітичної діяльності;
- забезпечення інформаційної безпеки всіх учасників інформаційних процесів в державі;
- сприяння доступу та використання інформаційно-аналітичних матеріалів персоналом місцевих державних адміністрацій.

Слід зазначити, що інтегрована інформаційно-аналітична система управління адміністративно-територіальною одиницею повинна будуватися на основі наступних принципів:

- принцип поступовості і неперервності – дана інформаційна система є масштабним проектом, що потребує значних витрат, тому повинна створюватися поступово, але постійно й неухильно, охоплюючи усіх учасників процесу функціонування та розвитку території (не тільки органи управління, але й комерційні та некомерційні структури, громадські об'єднання та інші структури);
- принцип єдності – означає єдність та взаємозв'язок інформаційно-аналітичних систем всіх учасників процесу функціонування та розвитку території, інтеграція яких забезпечує швидкий доступ та використання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень;
- принцип підтримки програмно-цільового управління – даний принцип передбачає, що інформаційно-аналітичні системи учасників процесу функціонування та розвитку території повинні будуватися на основі цільових програм. Ці взаємопов'язані цільові програми, які є об'єктом стратегічного планування, дозволять ефективну реалізацію управлінських взаємодій;
- принцип розмежування доступу до інформації – означає забезпечення

захисту інформації шляхом обмеження доступу до неї (тобто інформація може бути відкритою, для службового використання, таємною тощо).

До ключових напрямків діяльності в інтегрованій інформаційно-аналітичній системі можна віднести наступні:

1. Електронізація документообігу передбачає, що документообіг повинен переноситися з паперового на електронні носії, зменшуючи ймовірність підробки даних, підвищуючи тим самим ефективність системи управління.

2. Збір та систематизація інформації. Основними джерелами інформації для розробки і реалізації програм та проектів розвитку адміністративно-територіальної одиниці є: результати фундаментальних досліджень; матеріали, підготовлені різними структурними підрозділами і службами; дані державних і недержавних (комерційних) структур; аналітичних центрів та інформаційних служб; звітність суб'єктів економічної діяльності та інша інформація, яку подають громадяни до державних установ.

3. Автоматизований моніторинг: передбачає нагляд та оцінку стану системи управління на основі вироблених критеріїв і показників роботи за допомогою автоматизованих засобів і технологій, з метою досягнення якомога об'єктивнішого відображення стану справ.

4. Прогнозна діяльність та розробка прогнозової інформації для підвищення точності планування процесів управління адміністративно-територіальною одиницею.

5. Проведення експертиз при виробленні і прийнятті рішень місцевими органами влади.

6. Проведення фундаментальних досліджень спільно з науковими установами.

7. Проведення соціологічних досліджень через анкетування, опитування з використанням електронних засобів інформації та широкого доступу до Інтернету з метою одержання додаткової інформації та її використання при прийнятті управлінських рішень.

Таким чином, створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи управління адміністративно-територіальною одиницею повинно забезпечити якісно новий рівень місцевого самоврядування завдяки:

- оперативності одержання інформації для прийняття управлінських рішень, незалежно від складності вирішуваних питань і обсягів інформації, що обробляється;

- достовірності, повноти та своєчасності одержуваної інформації для прийняття рішень;

- підвищення прозорості та управлінської культури персоналу органів місцевої влади;

- підвищення ступеня розмежування функціональних обов'язків структурних підрозділів та зменшення дублювання в їх роботі;

- систематичному проведенню соціологічних досліджень з використанням електронних засобів інформації та широкого доступу до Інтернету;

- програмно-цільовому управлінню, за допомогою якого можна оцінити

ефективність соціальної програми чи проекту, досягнення головної мети та підвищити відповідальність суб'єктів – надавачів соціальних послуг за результативність їх діяльності.

#### **Література:**

1. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1997. - №24. – С.170
2. Система соціального захисту та соціального забезпечення в Україні. Реальний стан та перспективи реформування. – К.: Центр громадської експертизи, 2014. – 104 с.

**Vdovenko Nataliia,**  
*Doctor in Economics, Professor,*  
*Head of the Department of Global Economics*  
*National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine,*  
*Kyiv*

#### **PARADIGMATIC APPROACHES TO THE COLLECTION OF STATISTICAL DATA IN FISH SHOPS AND FISH PROCESSING ENTERPRISES USING THE MODEL AGMEMOD**

The State Statistics Service of Ukraine carries out collection of the official statistical data, in particular information about prices for fish, types of fish and fish products sold in the trading network. In particular the information is gathered separately on average prices for fish and fish products in the trading network (except for the city markets) in Ukraine from the beginning of the year; from January to December; determination of the growth of prices for December, % and the growth of prices from beginning of the year, %. An average price growth is required for determination percentage by the State Statistics Service of Ukraine. Collecting information about the following types of fish and fish products: Fish, fresh or chilled (UAH / kg), Fish, frozen (UAH / kg), Fillets of frozen fish (UAH / kg), Seafood (UAH / kg), Sprat, salted (UAH / kg), Scomber, smoked (UAH / kg), Clupea (UAH / kg), Fish, tinned in oil (UAH / 250 g), Crab sticks (UAH / 250 g). Information for each of the above groups is also collected in the regions and separately in Kyiv.

Disclaimer: The indicated prices (average prices) are intended only for the calculation of consumer price indexes for consumer goods and services and can't be used for other purposes, in particular, it can't be the basis for substantiating price proposals and determining the winners during the conduct of competitive bidding in accordance with the procedures established by the Law Of Ukraine "On Public Procurement". Also, the State Statistics Service of Ukraine forms consumer price indices for goods and services in 20\_\_, as a percentage of the corresponding month of the previous year. Fish and fish products data is reflected in the group "Foods" among the bread, eggs, milk, cheese, sunflower oil. Information on the types of fish and fish

products is not shown. For example, if we are talking about fish, fresh and chilled, then information about common carp, silver carp, so-iuy mullet, esox, pikeperch, gobies, bream, tile, carassius is not revealed separately. In order to partly correct the situation, territorial departments of the State Agency of Fisheries of Ukraine also collect various data. In particular the information on prices, types of fish and fish products which are sold in the trading network in the markets and wholesale markets for agricultural products.

At the same time, there is no officially approved form for data collection by the territorial departments of the State Agency of Fisheries of Ukraine. Such work is mainly carried out for the purposes of internal management of the branch. It should be noted that the information which is provided by the State Statistics Service of Ukraine does not fully correspond with the following: branch management and planning of economic activity; definition of basic principles of activity and state regulation of fish farming; protection and rational use of water biological resources.

The system of collecting and processing statistical data from fish processing plants was developed and operates in Ukraine. At the same time, an analysis of reporting forms made it possible to identify the need to addition such forms. It has been established that at the state level it is also necessary to have information about the balance of production capacities in the fisheries sector.

It is necessary to understand how many products are produced in the fisheries sector, the amount of processed raw materials in the reported year, the use of average annual capacity in the reported year, as well as changes in production capacity in the reported year. A new form "Balance of production capacity of a fish processing plants" is offered below (tab. 1).

Table 1. Balance of production capacity of the fish processing plants for 20\_\_ (year)

Type of products in the range of industrial commodities	Capacity by 01.01. 20__ (approved for the previous year)	Production capacity changes in the reported year								Capacity by 01/01/20__ (gr 1 + 2-7) in the nomenclature and assortment of commodities of the reported year	Average annual capacity, which operated in the reported year	Output of production or quantity of processed raw materials in the reported year	Usage of annual average and annual capacity in the reported year,% gr 12 / gr 11 x 100
		Including at the expense of						Including at the expense of					
		Capacity increase (total)		Putting into operation new and expanding existing companies	Reconstruction of operating enterprises	Technical reequipment of operating enterprises and carrying out of organizational and technical measures	Changes in commodities range (reduction of labor intensity)	Capacity decrease Total					
A	1	2	3					4	5	6	7	8	9

By January 31, fish processing plants provide to the state statistics by location implementation of production activity.

### **Література:**

1. Рекомендації щодо проведення розрахунків основних показників виробництва товарної риби у контексті формування рибної політики між Європейським Союзом та Україною / Н. М. Вдовенко, О. О. Деренько, С. С. Шепелєв. К.: НУБіП України, 2017. 13 с.
2. Формування теоретичних засад визначення напрямів формування Спільної рибної політики Європейського Союзу та України: науково-виробничі рекомендації / Вдовенко Н. М., Шарило Ю. Є., Павленко М. М. К.: Компринт, 2017. 22 с.
3. Fisheries and aquaculture sector study of Ukraine / Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), Project Document GCP/UKR/001/NOR / R. Jehle, M. Herranz, E. Kovach, N. Vdovenko, A. Woynarovich, K. Demianenko, V. Bekh, A. Didenko, A. Sishman. К.: Компринт, 2016. 141 с.

**Макшишко Н.К.,**  
*доктор економічних наук, професор,*  
**Полова А.В.,**  
*студентка,*  
**Запорізький національний університет,**  
*м. Запоріжжя*

### **ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ АЛГОРИТМУ МАМДАНІ**

В Україні триває процес реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Система місцевого самоврядування на сьогодні не задовольняє потреб суспільства. Функціонування органів місцевого самоврядування у більшості територіальних громад не забезпечує створення та підтримку сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, її самореалізації, захисту її прав, надання населенню органами місцевого самоврядування, утвореними ними установами та організаціями високоякісних і доступних адміністративних, соціальних та інших послуг на відповідних територіях [1].

Сьогодні теорія нечітких множин є однією з ефективних інтелектуальних технологій моделювання та проектування складних систем в умовах невизначеності. Об'єднані територіальні громади - це складна соціально-економічна система, яка описується ознаками, що мають невизначеність. Невизначеність вихідних даних може бути зумовлена результатами дослідження, прогнозними даними, неповнотою інформації, помилками округлення [2].

Для моніторингу ефективності місцевого самоврядування ми пропонуємо використовувати метод Мамдані. Запропонований підхід використано для

розробки моніторингу ефективності місцевого самоврядування по системі "Вектор самоврядування". Так, при Гуляйпільській міській об'єднаній територіальній громаді було проведено соціопитування городян. Використовуючи результати соціопитування було розроблено модель ефективності місцевого самоврядування на базі таких критеріїв оцінки: рівень довіри громад, доступність засідань, % реалізації передвиборчих програм. Результуючим показником є "Ефективність місцевого самоврядування" [4]. Модель реалізовано у модулі Fuzzy Logic Toolbox у пакеті Matlab.

Кожен з параметрів задається відповідними лінгвістичними змінними, заданими на шкалі (табл.1).

На наступному етапі було встановлено взаємозв'язок змінних "вхід-вихід" й сформульовано правила виводу у вигляді експертних висловів: Якщо (входи), ТО (вихід), що являють собою нечіткі бази знань.

Таблиця 1

Області допустимих значень параметрів моделі

Рівень довіри громад		Доступність засідань		% реалізації передвиборчих програм		Ефективність місцевого самоврядування	
Інтервал	Значення	Інтервал	Значення	Інтервал	Значення	Інтервал	Значення
[1.05 11.8 19.7]	критично низьке	[0.0414 1.581 3.02]	низьке	[0.741 19 50.7]	низьке	[1.31 23.7 42.7]	низьке
[19.6 37.7 50.4]	нижче середнього					[40.61 58.6 72.1]	середнє
[51 64.7 70.5]	середнє	[2.53 3.3 4]	середнє	[39.6 53.57 75.3]	середнє	[70.5 86.38 96.9]	високе
[70 87.17 100]	високе	[3.922 4.38 4.98]	високе	[69.5 86.4 99.3]	високе	[94.58 99.5 99.5]	дуже високе

За результатами побудованої системи нечіткого логічного виводу, можна стверджувати що кожен з вхідних чинників має унікальний вплив на ефективність місцевого самоврядування та впливає лише на частку цієї привабливості.

Значення факторів та вплив кожного одночасно на модель дозволить розрахувати точну ефективність в отриманій ситуації. Залежність ефективності від наведених чинників представлено на рис. 1 та 2.

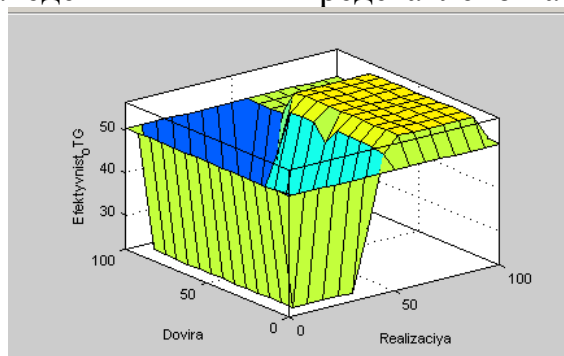


Рис. 1. Вплив на ефективність чинників "% реалізації передвиборчих програм" та "Рівень довіри громад"



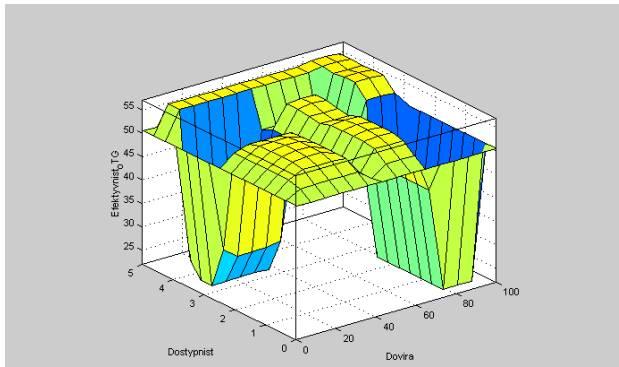


Рис. 2. Вплив на ефективність чинників "Рівень довіри громад" та "Доступність засідань"

Так, аналізуючи взаємозв'язок між чинником "Рівень довіри громад" та ефективність місцевого самоврядування, відмічаємо, що максимальна ефективність під впливом чинника може дорівнювати 54% та при суттєвій зміні від найменшого до найбільшого вплив на ефективність складе до 32%. Значення такого чинника як "Доступність засідань", у відповідності з результируючими показниками, демонструє різке зниження та підвищення ефективності. Вплив чинника "% реалізації передвиборчих програм" характеризується зниженням ефективності до 10%, та підвищенням ефективності від 40%, подальша стабільність ефективності починається від показника у 56%

Отже, за результатами моделювання можна зробити висновок, що найбільшу ефективність місцевого самоврядування по системі "Вектор самоврядування" матиме громада, для якої відсоток реалізації її передвиборчих програм буде великим (більше 60%), доступність засідань буде на середньому рівні, а рівень довіри до громади буде на середньому або низькому рівні.

### Література:

1. Місцеве самоврядування в Україні: сучасний стан та основні напрями модернізації: наук. доп. / [редкол.: Ю.В. Ковбасюк, К.О. Ващенко, В.В. Толкованов та ін.]; за заг. ред. д-ра наук з держ. упр., проф. Ю.В. Ковбасюка. – К.: НАДУ, 2014. – 128 с.
2. Пономаренко В.С. Багатовимірний аналіз соціально-економічних систем: навч посіб/ В.С. Пономаренко, Л.М. Малярець.- Харків:ХНЕУ
3. Особливості об'єднання територіальних громад в Україні (регіональний аспект) / В.В. Дорох, А.В. Кавунець // Метод. посіб. – Вінниця, ФОП "Корзун Д.Ю." – 2015. – 60 с
4. Вектор самоврядування [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.hgi.org.ua>

**Гальцова О.Л.,**  
*доктор економічних наук, професор,*  
*завідувач кафедри економічної теорії,*  
*національної та прикладної економіки,*  
**Андрусів С.В.,**  
*аспірант,*  
*Класичний приватний університет,*  
*м. Запоріжжя*

## **ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ**

Здатність будівельного комплексу країни раціонально використовувати всі можливі джерела фінансування та ефективно реалізовувати інвестиційні ресурси є основною вимогою для реалізації процесу перетворення вітчизняної будівельної сфери на вискоефективний, конкурентоспроможний сектор економіки держави.

В умовах кризового стану будівельного сектору та загострення інвестиційної конкуренції подальший розвиток галузі потребує нових підходів до функціонування, підвищення ефективності управління, розробки системи інвестування будівництва в цілому і інвестування житлового будівництва зокрема, вдосконалення законодавчої бази здійснення будівельної діяльності і забудови територій. Досвід провідних країн світу показує, що ефективне виконання державою своїх першочергових функцій дає потужний стимул для розвитку будівництва. За кордоном велика увага приділяється питанням управління будівельним ринком. Тому будівництво є стратегічно важливою галуззю європейської економіки. Що стосується України, то будівництво залишалось однією з галузей із найгіршими фінансовими показниками.

Для забезпечення конкурентоспроможності українських компаній на зарубіжних ринках, для ефективної інтеграції у світовий ринок українських підприємств та ефективного управління цими процесами необхідне розуміння особливостей формування й реалізації стратегічних принципів, які функціонують в окремих країнах і на міжнародному рівні. Тому було вивчено міжнародний досвід, оскільки завдяки ієрархічності й багаторівневому регулюванню він поєднує національні та міжнародні принципи й механізми.

Будівельна галузь будь-якої країни світу передбачає багатогалузеву структуру, яка об'єднує багато підрядних і спеціалізованих організацій, підприємств індустрії будівництва, інженерної інфраструктури та інших учасників ринку. На основі аналізу було виділено такі пріоритетні напрями розвитку галузі будівництва України: реформування у сфері нормативно-правового забезпечення; адаптацію законодавства України до законодавства ЄС; запровадження інновацій; запровадження ефективного контролю з боку держави; створення сприятливих умов для діяльності всіх учасників будівельного ринку; удосконалення державних інструментів щодо розвитку

будівельної галузі. Тому доцільною є розробка Концепції реформування вітчизняної будівельної галузі країни, а саме:

- 1) Реформування будівельної галузі:
  - подолання корупції;
  - застаріле матеріально-технічне забезпечення;
  - відсутність державно-приватного партнерства;
  - відсутність дієвого механізму інвестицій;
  - відсутність інтеграції будівельних норм у систему міжнародних і європейських стандартів.
- 2) Розробка шляхів подолання кризових явищ:
  - зміна законодавства, втілення державно-приватного партнерства;
  - створення єдиних прозорих принципів роботи;
  - створення конкурентного середовища;
  - створення й супровід інвестпроектів.

На сьогодні влада втілює в життя прийняту раніше концепцію розвитку будівельної галузі України. Першим кроком на шляху до подолання розриву між "ринком" і державою є врахування досвіду зарубіжних країн у формуванні регуляторної політики щодо будівельної галузі. Основним принципом та рушійною силою в більшості країн Європи є орієнтація на споживача.

Уряди більшості розвинених країн активно здійснюють регулювання будівництва (підтримують різні механізми інвестування в будівельну сферу, здійснюють прямий і непрямий вплив на процеси будівництва), тому головною метою для України має стати систематизація досвіду в управлінні будівельною галуззю та особливостей державного регулювання будівництва в економічно розвинених країнах світу.

#### Література:

- 1 Andrusiv, U.Ya. Evaluation of innovation activity of construction enterprises / U.Ya. Andrusiv, O.L. Galtsova // Scientific bulletin Polissia. - 2017. - Vol. 3 (11), P. 1. - P. 204- 215.
2. Andrusiv U.Ya., Mazur I.M., Kinash I.P. Systematic approach to the formation of management mechanism of construction enterprises innovation activity / Andrusiv U.Y., Mazur I.M., Kinash I.P. // *Economic Processes Management: International Scientific E-Journal*, 4, Retrieved from: [http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2016\\_4/epm2016\\_4\\_2.pdf](http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2016_4/epm2016_4_2.pdf)
3. Цепенюк Н.М. Промисловість будівельних матеріалів у системі стратегічного розвитку економіки регіону: дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.05 / Цепенюк Н.М.; Львів. ІРД НАНУ. – Л., 2011.- 200 с.
4. Андрусів С.В. Напрями удосконалення стратегічного розвитку будівельної галузі України в умовах трансформаційних перетворень / С.В. Андрусів // Розвиток економіки України: трансформації та інновації: колективна монографія / За заг. ред. О.Л. Гальцової. У 2 томах. – Запоріжжя: ВД "Гельветика", 2017. – Т. 2. – С. 68 - 81 (328 с.)

**Хамініч С.Ю.,**  
*доктор економічних наук, професор,*  
*професор кафедри економічної теорії та маркетингу*  
**Бобровська М.В.,**  
*студентка,*  
*Дніпровський національний університет ім. Олеса Гончара*  
*м. Дніпро*

## **СУТНІСТЬ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА У СУЧАСНИХ УМОВАХ**

У сучасних умовах розвитку поведінка споживача відіграє вирішальну роль у формуванні попиту на ринку. Виходячи зі своїх потреб, мотивів та бажань людина здійснює покупку того чи іншого товару. Саме тому дослідження можливостей ринку і вирішення маркетингових проблем підприємства потребують вичерпної і достовірної інформації про споживачів. Неможливо проводити аналіз, планування та контроль виробничої, збутової діяльності без вивчення попиту споживачів та їх потреб.

У самому широкому сенсі поведінка споживачів виражається як діяльність, безпосередньо спрямована на отримання, споживання та розпорядження товарами і послугами, включаючи процеси прийняття рішень, які випереджають дану діяльність і йдуть за ними [1, с. 8].

Основним елементом споживчої поведінки в контексті маркетингу є саме процес прийняття споживачем рішення щодо купівлі. У класичних випадках він складається з п'яти послідовних кроків: усвідомлення потреби, пошук інформації, прийняття рішення про купівлю, здійснення купівлі, оцінка правильності придбання. У будь-який момент життя людина відчуває безліч потреб. Деякі з них мають біогенну природу, виникають під час певного фізіологічного стану організму – голоду, спраги, дискомфорту. Інші мають психогенну природу і є результатом таких станів психологічного напруження, як потреба людини у визнанні, пошані або духовній близькості. Багато потреб не вимагають негайного задоволення. Потреба стає мотивом тоді, коли вона примушує людину діяти, а її задоволення знижує психологічну напругу [2, с.8–9].

Класифікуючи моделі поведінки споживачів, які пояснювали її сутність та склали основу маркетингових досліджень на різних етапах розвитку суспільства і теорії маркетингу, можна виділити чотири підходи до моделювання:

- мікроекономічний;
- психологічний;
- соціологічний;
- інтегрований.

Одна з перших теорій, яка пояснювала поведінку споживачів, була розроблена класичною економічною школою одночасно з визначенням теорії поведінки на рівні фірм (мікроекономіки). Вона базується на концепції

раціональності, що встановлює залежність між споживчим попитом і такими об'єктивними економічними критеріями, як корисність і ціна товару. За цією теорією людина мислить раціонально і діє у власних інтересах, максимізуючи економічну ефективність споживчих виборів. Такий підхід був започаткований Адамом Смітом, а пізніше розвинутий Альфредом Маршалом.

Психологічний підхід до вивчення поведінки споживачів розглядається в структурі трьох таких теорій:

- теорія реакції на подразнюючий фактор;
- теорія пізнання;
- психоаналітична теорія мислення.

Теорія реакції на подразнюючий фактор була сформульована й обґрунтована всесвітньо відомими психологами Павловим І.П. та Сеченовим І.М. За цією теорією поведінковий процес розглядається як навчання людини, що здійснюється у формі зворотної реакції на подразники і закріплюється винагородою за правильну реакцію або покаранням за помилкову поведінку. Коли реакція неодноразово повторюється у відповідь на певні подразники, то набуті рефлексии вважаються усталеними. [2, с. 10]

У межах теорії пізнання головними елементами поведінки споживача вважаються сприйняття, пам'ять, увага, мислення й цільові установки. Представники когнітивної психології твердять про вирішальну роль у поведінці знань – результатів пізнавальної діяльності. Споживач оцінює подразнюючі фактори крізь призму накопиченого досвіду відповідно до цільових установок, що відбивають внутрішню напруженість особистості і потребують задоволення. Людина поводить себе раціонально, намагаючись досягти мети та враховуючи при цьому чинники навколишнього середовища. В межах цієї теорії поведінкові механізми порівнюються з процесами опрацювання інформації технічними засобами.

Психоаналітична теорія мислення біла розроблена Зигмундом Фрейдом. Він розглядав психічне життя людини як багаторівневе явище, глибинним рівнем якого є несвідоме, що має сексуальну й агресивну складові. Згідно з концепцією Фрейда, існують три частини нашої свідомості – Воно, Я та Над-Я. Воно – носій інстинктів, що підкоряється принципів задоволення (зняття інстинктивного напруження через галюцинаторне виконання бажань); Я – підпорядковане принципу реальності (задоволення через пристосування до вимог суспільства); Над-Я – носій моральних норм, який виконує функцію критики, витоки якої сягають ще дитячих вражень. Принцип реальності і принцип задоволення несумісні, тому особистість завжди перебуває в стані напруження, від якого рятується за допомогою механізмів психологічного захисту, таких як:

- витіснення (переведення того, що не відповідає принципів реальності, у сферу несвідомого);
- проєкція (перенесення власних переживань на об'єктивну реальність);
- регресія (повернення на більш ранню стадію розвитку);
- сублимація (різні форми розрядки лібідо) тощо.

Несвідоме проявляється у свідомості опосередковано – у вигляді помилок на слові, письмі, пам'яті, сновидінь. [2, с. 17]

Соціологічні моделі, прикладом яких є модель Торстейна Веблена, на відміну від попередніх теорій, за якими вважалося, що головним є внутрішній світ, акцентує увагу на впливі оточення: людей, класів, груп, сім'ї, культури, соціуму. Згідно з цією теорією кожен зі споживачів відчуває вплив смаків чи переваг інших людей. При цьому люди визначаються як соціальні істоти, а вільний вибір споживача – як міф, тому що будь-який вибір абсолютно детермінований оточенням. Поведінка споживача є реалізацією сукупності ролей та статусів у межах існуючих соціальних інститутів, що організують спільну діяльність людей з метою задоволення певних потреб суспільства.

Головною відмінністю інтегрованих моделей є те, що вони поєднують вплив як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Саме в цьому полягає сутність сучасних підходів до вивчення поведінки споживача. Ядро моделі – процес прийняття споживачем рішення щодо купівлі. При цьому на споживача діють певні фактори, які умовно можна поділити на три групи.

Перша група – це фактори зовнішнього впливу, які, у свою чергу, можна поділити на спонукальні маркетингові, за допомогою яких підприємство намагається вплинути на процес прийняття рішення споживачем, і некеровані фактори соціокультурного впливу.

Друга група факторів має назву ситуативних, які багато в чому залежать від споживача, його проблем, стилю життя, проте не є глибинними психологічними чи фізіологічними факторами.

Третя група факторів – це фактори внутрішнього впливу, що складаються з психологічних та особистісних характеристик споживача. Вони є найбільш несподіваними чинниками, що беруть участь у прийнятті рішення про купівлю [3, с. 18].

Всі ці складові попадають до "чорної скрині" споживача й у результаті прийняття рішення про купівлю перетворюються в сукупність реакцій: вибір товару, вибір торгової марки, вибір торгового посередника, вибір часу й обсягу покупки.

Отже, заходи щодо стимулювання споживачів орієнтовані на кінцевих користувачів даного продукту, де користувачами можуть виступати як споживачі, так і підприємства або інші суб'єкти господарювання.

### **Література:**

1. Прокопенко О.В., Троян М.Ю. Поведінка споживачів. Навч. пос. / О.В. Прокопенко, М.Ю. Троян – К: Центр учбової літератури, 2008. – 176 с.
2. Страшинська Л.В. Поведінка споживачів: Конспект лекцій для студентів спец. 7.050108 "Маркетинг" усіх форм навчання / Л.В. Страшинська – К.: ЕКОМЕН, 2010. –101 с.
3. Шафалюк О.К. Поведінка споживачів: курс лекцій / О.К. Шафалюк– К.: КНЕУ, 2013. – 68 с.

**Комарницька Г.О.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*в.о. завідувача кафедри економіки та менеджменту,*  
*Львівський національний університет імені Івана Франка,*  
*м. Львів*

## **ЕЛЕКТРОННІ ДЕРЖАВНІ ПОСЛУГИ У СФЕРІ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ**

На даний момент особливу увагу приділяють електронним послугам у сфері місцевого самоврядування. Прийняття рішень на рівні місцевого самоврядування є особливо актуальним для розвитку електронної демократії. Кожна електронна взаємодія - це спрощення діяльності і взаємодії зі сторони учасників. Розумні міські рішення створюють додаткові можливості для підвищення цінності міста. Інтеграція технологій уможлиблює підвищення ефективності використання ресурсів, економічного потенціалу, створення й розвиток нових напрямів бізнесу, сервісу і, найважливіше, поліпшення якості життя громадян.

Метою впровадження е-урядування в Україні є розвиток демократії задля досягнення європейських стандартів якості електронних державних послуг, відкритості та прозорості влади для людини та громадянина, громадських організацій, бізнесу. Така діяльність сприяє підвищенню якості та доступності державних послуг для кожної людини та громадянина, спрощенню різних процедур та скороченню адміністративних витрат, а також підвищенню якості адміністративних та управлінських процесів. Слід також підкреслити, що це стане також одним з факторів для вдосконалення контролю за результативністю діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування, забезпеченню відкритості інформації про діяльність органів державної влади та місцевого самоврядування, а також розширенню доступу до неї та надання можливості участі громадян та інститутів громадянського суспільства у процесах підготовки та експертизи проектів рішень, які приймаються на всіх рівнях державного управління.

Таким чином, слід виділити стратегічні завдання з питань вдосконалення електронних державних послуг, які стосуються суспільства і розвитку держави. Така діяльність забезпечує доступ до всіх видів відкритої інформації, що має певну значимість, а також залучає громадян до участі у державних справах. Цікавим прикладом є розгляд петицій і їх підписи у електронному вигляді, що безпосередньо впливає на рівень довіри громадян до органів державної влади.

Тобто електронне урядування виконує такі основні функції відносно електронних державних послуг: підвищення якості та доступу до державних послуг для громадян; спрощення процедур та скорочення адміністративних витрат; підвищення якості адміністративних та управлінських процесів, забезпечення контролю за результативністю діяльності органів виконавчої

влади з одночасним забезпеченням належного рівня інформаційної безпеки; забезпечення відкритості інформації про діяльність органів виконавчої влади, розширення доступу до неї та надання можливості безпосередньої участі громадян та інститутів громадянського суспільства у процесах підготовки та експертизи проектів рішень, які приймаються на всіх рівнях державного управління; видача дозволів (на займання окремими видами підприємницької діяльності; реєстрація (прав власності, актів громадянського стану, суб'єктів підприємницької діяльності, об'єднань громадян тощо); легалізація документів (консульська легалізація), нострифікація (визнання дипломів, виданих в інших країнах) та верифікація (встановлення достовірності сертифікатів про походження товарів); визнання певного статусу, прав особи (призначення пенсій, субсидій).

Основними принципами для функціонування електронного уряду є:

- надання послуг у будь-який момент часу (24 години на добу);
- максимальна простота і прозорість;
- єдині технічні стандарти і взаємна сумісність;
- забезпечення конфіденційності й інформаційної безпеки;
- беззастережна орієнтація на думку громадян при реалізації нововведень;

Отже, основна роль електронних державних послуг у сфері публічного сектору є спрощення та автоматизація діяльності співпраці органів державної та муніципальної влади із споживачами послуг, а також зменшення бюрократизму у системі держави, оптимізація всіх процесів діяльності, максимізації прозорості діяльності та мінімізація часу для отримання послуги. Так, у традиційному бюрократичному процесі сам процес є надто повільним для сучасного суспільства, він складається з безлічі етапів, де організація не відповідає теперішнім рівням стандарту. Сучасна система діяльності органів державної влади повинна бути більш мобільною. У березні 2015 року Міністерство інфраструктури України почало запроваджувати електронний документообіг для пришвидшення погоджувального процесу. Це яскраво показало відмінність між “старими” та “новими” держслужбовцями. Таким чином, процес впровадження електронного документообігу дає змогу пришвидшити процес надання послуг і своєї діяльності в цілому, роблячи цей процес більш прозорим.



**Чечетова-Терашвілі Т.М.,**  
*кандидат економічних наук, доцент,*  
*здобувач Науково-дослідного центру*  
*індустріальних проблем розвитку НАН України,*  
*м. Харків*

## **ПЕРІОДИЗАЦІЯ ЗАКОНОДАВЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Сприяння розвитку підприємництва виступає на даному етапі реформування економіки України одним з ключових напрямів трансформаційних перетворень у досягненні конкурентоспроможності національної економіки на міжнародній арені, що підтверджують програмні документи: Стратегія сталого розвитку "Україна – 2020" [1], Коаліційна угода [2], Програма діяльності Кабінету Міністрів України [3] тощо.

Так, одним з векторів реформування у Стратегії сталого розвитку "Україна – 2020" є дерегуляція та розвиток підприємництва. "Середньостроковою метою подальших реформ у цій сфері є створення сприятливого середовища для ведення бізнесу, розвитку малого і середнього підприємництва, залучення інвестицій, спрощення міжнародної торгівлі та підвищення ефективності ринку праці" [1].

Спрямування зусиль в межах досягнення поставлених цілей реформи регулювання/дерегулювання підприємництва на законодавче забезпечення даного процесу має на даний час скоріше кількісні ефекти, що проявляються у кількості прийнятих законодавчих та НПА, однак залишаються, на жаль, проблеми, пов'язані з їх якістю та узгодженістю між собою. Це тягне за собою низку взаємопов'язаних проблем починаючи з неузгодженості законодавчих актів між собою, закінчуючи проблемами їх реалізації та відсутності організаційного забезпечення. Отже актуальність дослідження законодавчого забезпечення політики державної підтримки та стимулювання підприємництва в Україні з визначенням проблем, причин їх виникнення та розробка якісного законодавчого забезпечення розвитку підприємництва є своєчасними та потребує врегулювання.

Виходячи з важливості даного напрямку для розвитку економіки України, досягнення конкурентоспроможності та гідного рівня життя, доцільно розглянути ретроспективу законодавчого забезпечення розвитку підприємництва в Україні (рис. 1).

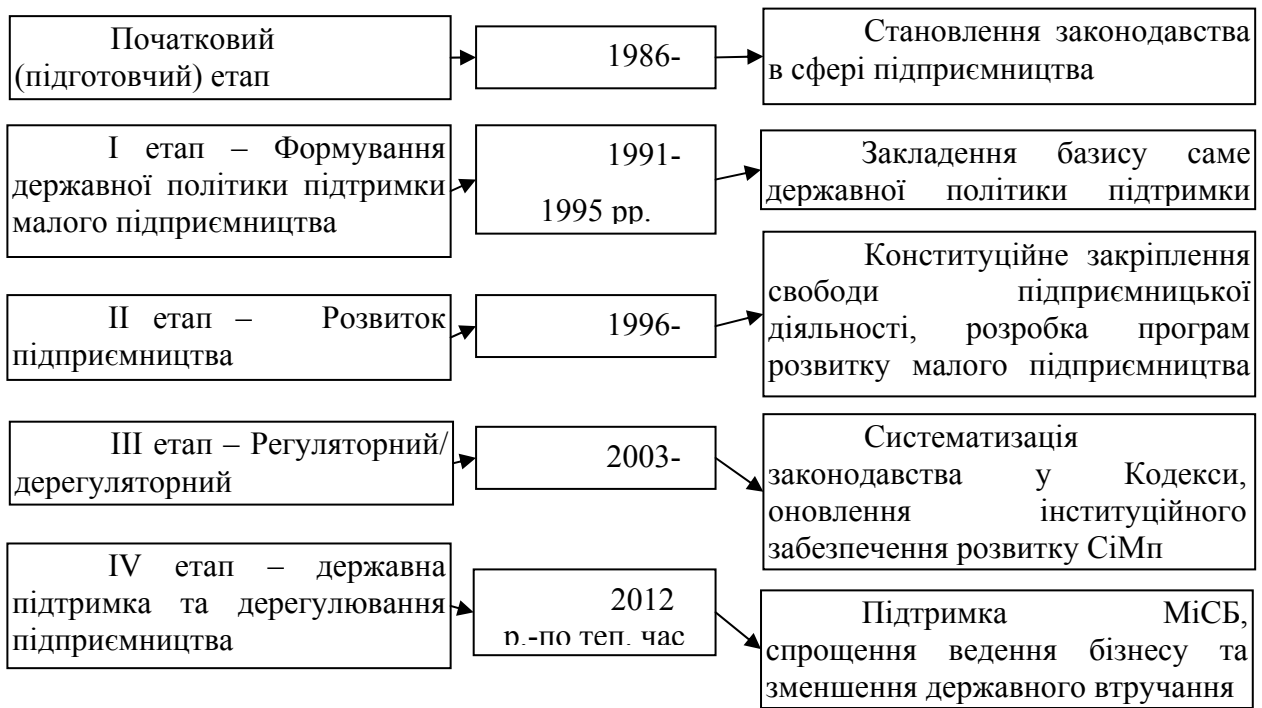


Рис. 1. Періодизація розвитку законодавчого забезпечення розвитку підприємництва в Україні

Результатами першого етапу законодавчого забезпечення розвитку підприємництва в Україні стало: законодавче оформлення визначення поняття "підприємництво", "підприємство", "суб'єкт підприємницької діяльності"; визначено принципи підприємницької діяльності; зазначено порядок реєстрації підприємств; надано гарантії державної підтримки підприємництва; визначено засади державного регулювання підприємництва; створено Комітет (1991 р.), пізніше підрозділ Міністерства Економіки України (1995 р.) по сприянню малим підприємствам і підприємництву; затверджено Програму державної підтримки підприємництва в Україні; визначено пріоритетні напрями підприємницької діяльності.

Серед недоліків першого етапу виділимо недостатність нормативно-правових актів, що регулюють всі аспекти підприємницької діяльності через становлення Українського законодавства; відсутність чіткого виділення видів, параметрів, меж державної підтримки підприємництва; дублювання норм в різних НПА; недостатня узгодженості всіх НПА в сфері розвитку підприємництва; недосконалість антимонопольного законодавства; відсутність системності, підпорядкованості НПА через відсутність Конституції.

Другий етап законодавчого забезпечення підприємництва в Україні характеризується активною законотворчістю в межах розвитку підприємницької діяльності. А саме: прийнято основний Закону держави Конституції України, що регулює, в т.ч. підприємницьку діяльність; створено комітет з питань розвитку підприємництва. Вперше надано визначення поняття дерегулювання, визначені основні напрями, принципи дерегуляторної реформи в Україні, створено державний орган, відповідальний за здійснення заходів

щодо дерегулювання. Серед вагомих заходів з дерегулювання підприємницької діяльності було зменшено кількість перевірок та здійснення інших заходів контролю за діяльністю суб'єктів господарювання, зменшено рівень податкового навантаження на суб'єктів малого підприємництва та полегшено адміністрування податків.

Однак залишилися й невирішені питання щодо значного адміністративного навантаження на населення; системності у нормативно-правових актах; обмеженості прав регіональних органів влади у стимулюванні підприємницької активності на місцях; розгалуженості норм підтримки та розвитку підприємництва в різних НПА відповідно різних сфер, видів діяльності та ін., що знижує оперативність та ефективність їх розуміння підприємцями.

Третій етап характеризувався систематизацією нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності, в т.ч. за сферами регулювання (дозвільна система, реєстраційна система, податкова, бюджетна системи), що характеризується прийняттям низки Законів України. Важливим на цьому етапі є прийняття Господарського (2003), Податкового (2010), Бюджетного (2001, 2010) Кодексів України.

Однак, незважаючи на значні зрушення в межах законодавчого регулювання підприємницької діяльності (законодавче закріплення засад регуляторної політики держави в сфері господарської діяльності; створено Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва, розробка низки кодексів) все ж залишалися дублювання НПА, неузгодженість законодавства в сфері підприємницької діяльності тощо.

Четвертий етап характеризується активними зрушеннями у законотворчій діяльності в сфері підприємництва (реєстраційна система; дозвільна система та ліцензування; податкова політика; зовнішньоекономічна діяльність; контрольна-перевірочна діяльність) відносно зниження надмірного державного втручання в підприємницьку діяльність та подолання бар'єрів розвитку бізнесу.

Однак, це питання реформується дуже повільними кроками, існують методичні проблеми експертизи Законів та НПА в економічній сфері, наявність корупційних ризиків, відсутність належної взаємодії між органами влади та бізнесом при написанні та внесенні відповідних змін в НПА, що забезпечують ефективне функціонування вітчизняного підприємництва.

### **Література:**

1. Стратегія сталого розвитку "Україна 2020". Затверджена Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>
2. Угода про коаліцію депутатських фракцій "Європейська Україна" від 27 листопада 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/file/text/33/f439014n8.pdf>.

3. Програма діяльності Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс].  
– Режим доступу:  
<http://www.kmu.gov.ua/document/247809769/Program3.pdf>.

**Скоробогатова Н.Є.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри міжнародної економіки,*  
*Національний технічний університет України*  
*"Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського",*  
*м. Київ*

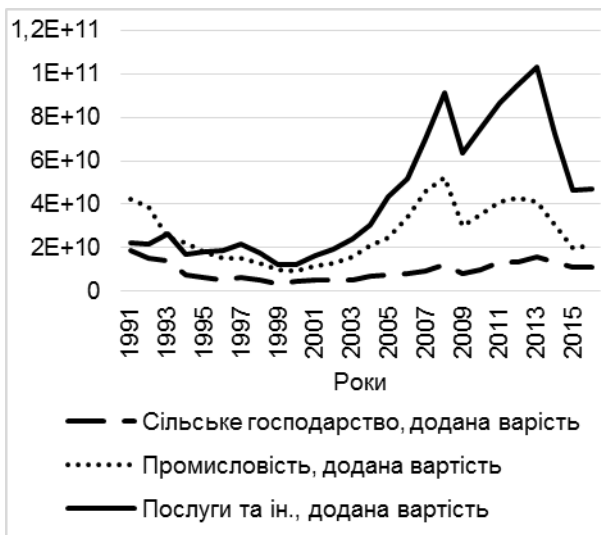
### **ВПЛИВ НЕМАТЕРІАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН СВІТУ**

Проблема розробки та реалізації стратегії економічного розвитку держав та підвищення рівня добробуту їх населення є актуальною у будь-який історичний час. Водночас, обмеженість природних ресурсів сприяє удосконаленню існуючих технологій, розробці нових та поступовому переходу від первинних галузей виробництва до високотехнологічних, поширенню нематеріального виробництва.

Серед галузей нематеріального виробництва найбільшу питому вагу посідають інформаційно-комунікаційні технології, дозволяючи підвищити продуктивність та ефективність виробництва, що у свою чергу, призводить до перерозподілу структури валового продукту на міжнародному рівні. Аналіз статистичних даних Світового банку [1] свідчить про зростання доданої вартості всіх складових ВВП: промисловість, сільське господарство, нематеріальне виробництво протягом 1991 – 2015 рр. (рис. 1).

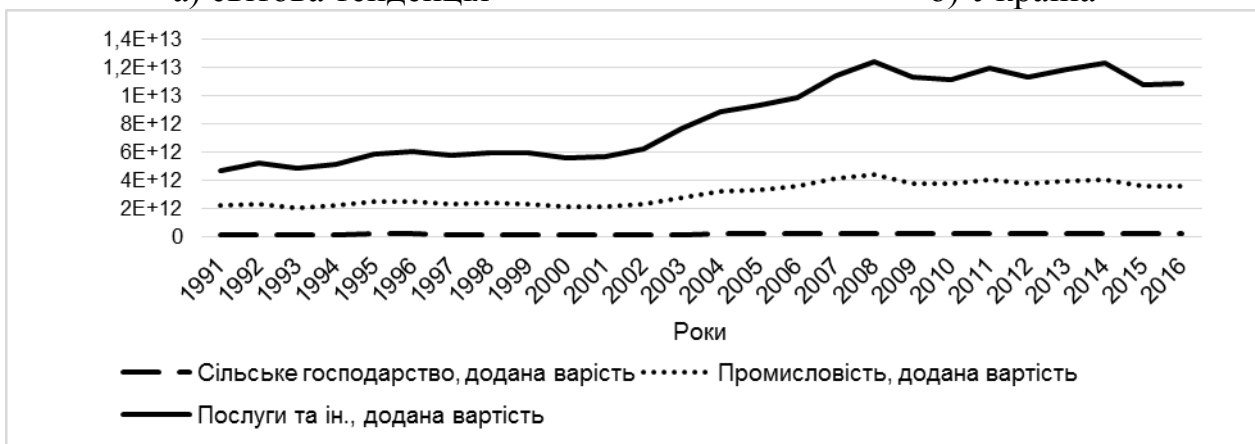
Зазначена тенденція спостерігається на рівні України, країн ЄС, глобальної економіки. Водночас, слід відзначити, що зростання аналізованих складових ВВП у масштабі глобальної економіки має більш поступальний характер, у той час як у країнах ЄС наявні коливання значень макроекономічних показників.





а) світова тенденція

б) Україна



в) країни ЄС

Рисунок 1. Динаміка структури ВВП, дол. США (побудовано автором за даними [1])

Особливо нестабільною в аналізованому періоді є економічна ситуація в Україні: кризові 1998 – 1999 рр. та 2007 – 2008 рр., військова агресія Російської Федерації, анексія Криму 2014 р. та до тепер призводять до стрімкого скорочення ВВП у розрізі всіх його складових. Проте, не зважаючи на вплив негативних факторів, в цілому спостерігається позитивна лінія тренду (рис. 1 б).

Структурний аналіз свідчить про чітку тенденцію щодо зростання питомої ваги нематеріального виробництва як у розрізі глобальної економіки, так і серед країн ЄС та України. Водночас, аналіз структури ВВП у відсотковому значенні також демонструє помірну волатильність економічного розвитку України.

Аналіз країн на основі даних рейтингу інноваційного розвитку [3] дозволяє відстежити тенденцію: країни, які активно впроваджують інновації та посідають перші місця у даному рейтингу, мають значну додану вартість, що створюється за рахунок нематеріального виробництва, та високий рівень добробуту. Зокрема, до десятки лідерів 2017 р. увійшли Швейцарія (67,7),

Швеція (63,8), Нідерланди (63,4), США (61,4), Об'єднане Королівство (60,9), Данія (58,7), Сінгапур (58,7), Фінляндія (58,5), Німеччина (58,4), Ірландія (58,1). Ці ж країни входять до групи з високим рівнем доходу. Аналіз статистичних даних дозволяє зробити висновок про те, що країни з великою питомою вагою нематеріального виробництва в структурі ВВП є одночасно і більш інноваційними. Оскільки сфера послуг має велику додану вартість, ніж сільське господарство і промисловість, то і макроекономічні показники таких країн будуть краще, ніж у інших країн відповідної групи. Дане твердження підтверджує кореляційний аналіз статистичних даних, представлених в базі Світового центру даних з геоінформатики та сталого розвитку [2]. Зокрема, у країнах, які є лідерами в сфері інновацій, зв'язок між сільським господарством і ВВП на душу населення не суттєвий (коефіцієнт кореляції менше 0,5). У цих країнах промисловість має більшу питому вагу у ВВП, що свідчить про високий рівень індустріального розвитку. Винятки становлять США і Сінгапур, які зберігають баланс між промисловістю і сільським господарством, що істотно впливає на ВВП цих країн. Економічний устрій Нідерландів має свою специфіку, що проявляється у відсутності взаємозв'язку між ВВП і сільським господарством, промисловістю. У той же час, практично у всіх країнах, що знаходяться в першій третині за рівнем інноваційного розвитку, простежується істотний зв'язок між індексом розвитку ІКТ та ВВП. Така ситуація свідчить про високий ступінь залежності соціально-економічної сфери від інформатизації суспільства. На жаль, незважаючи на активізацію впровадження ІКТ в Україні протягом останніх років, дані технології не є визначальними при формуванні ВВП нашої країни. Як свідчать результати проведеного статистичного аналізу, практично у всіх країнах, які брали участь у дослідженні, простежується сильний взаємозв'язок між кількістю інтернет-користувачів і розвитком ІКТ, що відповідає реальності. З винаходом смартфонів будь-який користувач мобільного зв'язку має практично постійний доступ в інтернет. У той же час повсюдне поширення ІКТ викликає високий ризик кіберзагроз. Згідно з даними Міжнародного союзу електрозв'язку (ITU), щорічно публікується рейтинг - "Глобальний індекс кібербезпеки" [4]. За результатами опитування оцінюється рівень кібербезпеки держав за п'ятьма основними показниками: законодавча база, технічні дані, організаційні питання, підвищення якості та кооперація. У 2017 році індекс включав 193 країни. Перше місце в "Глобальному індексі кібербезпеки" зайняв Сінгапур, далі йдуть США і Малайзія. На останньому місці рейтингу знаходиться Екваторіальна Гвінея [4].

Проведене дослідження довело тезу про те, що в даному напрямку відсутня однозначна точка зору. Зокрема, частина країн-лідерів серед інноваторів має істотний прямий взаємозв'язок між розвитком ІКТ та кібербезпекою (Швейцарія, Нідерланди, США, Сполучене Королівство, Сінгапур, Ірландія), інша ж половина, навпаки, абсолютно протилежний вплив (Швеція, Данія, Фінляндія, Німеччина). Вочевидь, стратегія кібербезпеки кожної країни розробляється з урахуванням індивідуальної специфіки і не має єдиного правила. Що ж стосується України, то тут несуттєвий вплив ІКТ на

ВВП, однак, згідно з офіційними рейтингами, присутній тісний взаємозв'язок між ІКТ та кібербезпекою.

### **Література:**

1. Світовий банк: офіційний сайт [<http://www.worldbank.org/>]
2. Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку: офіційний сайт [<http://wdc.org.ua>]
3. Глобальний індекс інновацій [<https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>].
4. Глобальний індекс кібербезпеки [<https://digital.report/globalniyiy-indeks-kiberbezopasnosti-ot-itu-gruziya-i-rossiya-voshli-v-top-10/>].

**Березіна О.Ю.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
професор кафедри фінансів,*

**Базіль А.О.**

*студентка факультету економіки та управління,  
Черкаський державний технологічний університет*

## **ІНСТРУМЕНТИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ: СУТНІСТЬ ТА ВИДИ**

Економіка України наразі знаходиться у важкому та нестабільному становищі, яке цього разу обтяжується політичними проблемами. Одним із найбільш суттєвих проявів кризи є коливання курсу гривні, тому не дивно, що сьогодні питання валютного регулювання привертає увагу та є популярним.

Питання щодо проблем організації і реалізації валютного регулювання та його інструментів в Україні цікавило багатьох вчених: О.І. Береславську, О.В. Дзюблюка, А. Кредісова, А. Мороза, М. Савлука, В. Ющенко та інших.

Потрібно сказати, що валютне регулювання - це діяльність держави та уповноважених нею органів, яка спрямована на регламентацію міжнародних розрахунків та порядок здійснення операцій з валютними цінностями. Тобто, валютне регулювання - це сукупність нормативних документів, установлених органами валютного регулювання у законодавчому чи адміністративному порядку, що спрямовані на регулювання потоків капіталу в країну та за її межі, а також валютних операцій, що здійснюються в межах держави, з метою підтримання стабільності курсу національної грошової одиниці, достатнього рівня валютних резервів і збалансованості міжнародних платежів. Метою валютного регулювання можна назвати підтримку економічної стабільності й створення надійної основи для розвитку міжнародних економічних відносин шляхом впливу на валютний курс і на валютні операції. Потрібно сказати, що у літературі часто відсутня або розмита різниця між інструментами, методами та механізмами регулювання, тому наведемо визначення поняття "інструмент". Інструмент – це знаряддя, що безпосередньо торкається об'єкта регулювання.

Законодавство України пропонує інституційний підхід до інструментів валютного регулювання, під якими в першу чергу розуміється сукупність органів державного управління, які можуть здійснювати вплив на динаміку валютних курсів [1,с.247]. Органами валютного регулювання та контролю виступають центральні банки, міністерства фінансів, спеціальні державні установи. Головним виконавчим органом управління є центральний банк країни. Інструменти валютного регулювання зазвичай поділяють на дві групи: інструменти прямого впливу і інструменти опосередкованого впливу.

Під інструментами прямого впливу ми розуміємо сукупність методів і важелів, що були розроблені спеціально для регулювання валютних відносин в країні. Групу інструментів прямого впливу можна умовно розділити на дві підгрупи: економічні та адміністративні. Економічні інструменти валютного регулювання передбачають використання різних засобів стимулювання економічної зацікавленості суб'єктів ринку у здійсненні тих чи інших валютних операцій з метою впливу на динаміку обмінного курсу та інші макроекономічні параметри розвитку національного господарства [3, с. 164].

До числа основних економічних інструментів реалізації валютної політики Центрального банку належать:

- 1) девізна політика;
- 2) диверсифікація валютних резервів;
- 3) регулювання режиму валютного курсу;
- 4) політика девальвації і ревальвації валют.

Під адміністративними інструментами валютної політики розуміють сукупність заходів з нормативно-правового регулювання функціонування валютного ринку країни та діяльності його учасників. Основним напрямом адміністративного регулювання валютних операцій є політика валютних обмежень [2, с.9] . Відмітимо, що протягом періоду незалежності в Україні як базові інструменти валютного регулювання використовувались саме адміністративні, але в останні роки акцент починає зміщуватись на користь економічних інструментів.

Під інструментами опосередкованого впливу ми розуміємо сукупність важелів і методів, що використовуються в ході здійснення монетарної політики держави для регулювання пропозиції грошей в країні, впливаючи при цьому на динаміку обмінного курсу [4, с.168]. До таких інструментів можемо віднести: дисконтну політику; політику обов'язкових резервів; політику відкритого ринку.

Можна сказати, що інструменти валютного регулювання представлені сукупністю методів і важелів, за допомогою яких здійснюється вплив на валютний курс шляхом виконання спеціальними державними органами своїх повноважень у сфері валютного регулювання і контролю. Сучасні тенденції використання тих чи інших інструментів валютного регулювання свідчать про зміщення акценту з адміністративних на економічні важелі і методи коригування валютного курсу.



### **Література:**

1. Береславська О.І. Валютна політика України: теорія та практика [Текст]: монографія / О. І. Береславська ; Держ. податк. адмін. України [та ін.]. – Ірпінь : Нац. унт ДПС України, 2010. – 330 с.
2. Ровинський Ю.О. Система заходів валютно-правових обмежень / Ю.О. Ровинський // Фінансове право. – 2011. – № 2. – С. 7–11.
3. Савченко Т.Г. Оцінювання ефективності інструментів валютного регулювання в Україні [Текст] / Т.Г. Савченко, М.А. Єпіфанова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2 (116). – С. 161–170.
4. Філіпенко Т.В. Концептуальні засади валютної політики держави // Вісник НТУУ "КПІ". Політологія. Соціологія. Право. – 2011 – Випуск 3 (11) 2011. – С. 166–171.

**Лаптев В.І.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри економіки та соціальних наук,*  
*Харківський національний економічний*  
*університет імені Семена Кузнеця,*  
*м. Харків*

### **ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ**

Людські ресурси, безперечно, виступають основою для ефективного функціонування як вітчизняних підприємств, так і всієї національної економіки. Саме від якості їх використання залежить розвиток інноваційної діяльності в країні, ефективність державного управління, формування конкурентоспроможної держави. Всі ці чинники свідчать про важливість визначення дієвого інструментарію державного управління розвитком людських ресурсів.

Трансформаційні зміни, що відбуваються у всіх сферах життя суспільства країни призводять до зміни рівня життя населення, негативними чинниками сприяння відтоку інтелектуального потенціалу з країни, талановитої молоді, браку фахівців промислових професій та інших проблем у сфері управління людськими ресурсами на всіх рівнях управління. Важливим та необхідним в даній ситуації є вплив держави в процесі розвитку людських ресурсів, мотивування вітчизняних підприємств до створення нових робочих місць для зниження рівня безробіття, перекваліфікації та підвищення кваліфікації працівників. На національному та регіональному рівні вирішення проблем розвитку людських ресурсів потребує розробки адекватних управлінських механізмів та вибору раціональних інструментів підвищення ефективності використання трудового потенціалу, та їх законодавчого забезпечення.

Сучасний стан розвитку суспільства, глобалізаційні та інтеграційні процеси створюють "необхідність врахування соціального, морально-психологічного аспекту управління. Держава приймає безпосередню участь в його створенні, функціонуванні та регулюванні, тобто здійснює прямий вплив на ринок праці" [1].

Інструментарій управління людськими ресурсами доцільно розглядати в залежності від рівнів управління: макрорівня, мезорівня, мікрорівня.

Так, на макрорівні координація управління людськими ресурсами реалізується в першу чергу через систему центральних органів виконавчої влади, а саме міністерств (Міністерство праці та соціальної політики; Державна служба зайнятості; Національна академія праці, Науково-дослідний інститут соціально-трудова відносин, Центральне бюро нормативів з питань праці, Інститут підготовки та перепідготовки кадрів, Інспекція праці та ін.), громадськість.

Методами управління на макрорівні виступають адміністративно-директивні; організаційні; економічні; психологічні; методи зовнішньоекономічного впливу; морально-політичні; освітньо-виховні тощо.

Розглядаючи інструментарій управління людськими ресурсами на макрорівні, слід зазначити, що це законодавчі важелі, які мають на меті законодавчого забезпечення розвитку людських ресурсів на всіх трьох рівнях управління, а саме:

розробка НПА та Законів в сфері управління людськими ресурсами та трудовим, інтелектуальним потенціалом країни;

регулювання оплати та мотивації праці працівників у виробничих галузях та бюджетних сферах;

заходи спрямовані на рівень життя та соціальний захист населення;

формування політики на ринку праці та зайнятості в промисловості;

розробка нормативів з організації праці;

плани, програми з підготовки та перепідготовки кадрів;

охорона праці та умови праці;

соціальне страхування;

соціальне партнерства та ін.

Критеріями ефективності на макрорівні виступають: зростання чисельності зайнятих працівників; зростання чисельності найманих працівників; збільшення формальної зайнятості; збільшення працевлаштованих зареєстрованих безробітних; зменшення заборгованості з виплат заробітної плати; зростання обсягу ВВП; зростання обсягу реалізованої продукції тощо.

Зазначимо, що застосування дієвих інструментів на макрорівні впливає на формування умов для ефективного використання та розвитку людських ресурсів на нижчих рівнях. Однак визначення переліку інструментів та параметрів їх застосування має формуватися саме на нижчих рівнях та виходити саме з практики управління людськими ресурсами на рівні підприємств та регіональної практики.

На регіональному рівні діяльність міністерств підтримується відповідними департаментами обласних адміністрацій так само, як на локальному рівні департаментами міських і районних адміністрацій із застосуванням методів виконання окремих функцій державного управління та місцевого самоврядування.

Державна регіональна політика має спрямовуватись на створення умов для подолання проблеми регіональної диференціації рівня розвитку людських ресурсів – головного чинника економічного зростання. Це означає ... стандартизацію рівня та умов життя населення, забезпечення якісних освітніх та медичних послуг, сучасного комфортного житла, рівних умов зайнятості як основного джерела доходів. Реалізація єдиних стандартів життя населення досягається ефективною діяльністю місцевих органів влади [2].

На мезорівні інструментами управління людськими ресурсами виступають плани та програми регіональних центрів зайнятості, спрямовані на перекваліфікацію виробничих професій; регіональні програми сприяння зайнятості; подолання безробіття в регіоні; координація з промисловими підприємствами регіону щодо попиту на робочу силу, кооперація органів влади, підприємств та громадськості; створення регіональних кластерів; функціонування спілок промисловців та підприємців у містах.

Критеріями ефективності на мезорівні виступають: зростання чисельності зайнятих працівників в регіональному розрізі; зростання чисельності найманих працівників в регіональному розрізі; збільшення формальної зайнятості в регіональному розрізі; збільшення працевлаштованих зареєстрованих безробітних в регіональному розрізі; зростання обсягу ВРП; зростання обсягу промислової продукції в регіональному розрізі тощо.

На мікрорівні органи правління, відділи управління персоналом традиційно застосовують наступні групи методів: організаційно-розпорядчі; економічні та соціально-психологічні. Інструментарієм мікрорівня виступають прогнозування й планування кадрової роботи; розробка мотиваційного механізму; визначення потреби в кадрах; розробка положень, розпоряджень, нормативів з управління персоналом; психологічні інструменти впливу

Слід зазначити, що ефективність управління персоналом на рівні підприємств залежить не тільки від ефективного менеджменту персоналу на місцях, а й від стратегії та політики управління людськими ресурсами на рівні регіону та в цілому стратегії їх розвитку на рівні держави. А отже, система інструментів управління людськими ресурсами має бути комплексною, взаємопов'язаною на всіх рівнях управління для досягнення мети конкурентоспроможності персоналу, людських ресурсів регіону та країни.

Таким чином, важливість державного управління людськими ресурсами безперечна на всіх рівнях управління: макро-; мезо- та мікрорівні. Застосування методів та інструментів управління має бути взаємопов'язаним на різних рівнях управління та відповідати критеріям ефективності, тільки в даному випадку державна політика сприяння розвитку людських ресурсів буде мати економічний та соціальний ефект.

### **Література:**

1. Приятельчук О.А. Державна політика в сфері управління трудовими ресурсами О.А. Приятельчук // Актуальні проблеми міжнародних відносин. Вип. 89. – Ч. II. – 2010. – С. 76-77.
2. Штиршов О.М. Управління людськими ресурсами як стратегічна перспектива розвитку державного управління / О.М. Штиршов // Наукові праці. Державне управління. – Вип. 214. – Т. 226. – С. 114-117.

**Сокол П.М.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри економічної теорії та маркетингу,*  
**Єремєєва Ю.В.,**  
*студентка,*  
*Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара*  
*м. Дніпро*

### **ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ НА РИНКУ B2B**

З кожним роком число компаній, що просувають свій бізнес в мережі Інтернет, постійно росте. Специфіку так званого "клієнтського" (B2C) маркетингу в мережі Інтернет пояснити нескладно, про цей феномен видано вже безліч спеціалізованої літератури. Набагато складніше справа йде з B2B інтернет-маркетингом, в зв'язку з:

- складністю продукту;
- високою вартістю угоди;
- багатоступінчатістю прийняття рішення, узгодження деталей контракту;
- тривалим терміном від моменту виникнення потреби до здійснення покупки;
- індивідуальним підходом до ціноутворення та ін.

Оскільки, сайт B2B не продає – він повинен виконувати завдання від залучення аудиторії, до генерації великого потоку лідів.

Спочатку потрібно розуміти, що таке "лід".

Лід (від англ. Lead – вести, приводити) – це дія клієнта, яка полягає в заповненні спеціальної форми рекламодавця із зазначенням контактних даних [4].

Лідом прийнято називати клієнта, зацікавленого в товарі чи послугі, який залишив на сайті свою заявку або заповнив форму реєстрації.

Термін "генерація лідів" (lead-generation), незважаючи на широке значення в сфері маркетингу, в першу чергу відноситься саме до інтернет-просування. Якщо сайт не є інтернет-магазином, в якому можна замовити та

оплатити товар онлайн, тобто не створений для прямих продажів, він працює власне на генерування лідів.

Інтернет-маркетинг для B2B – від ліда до Клієнта. Сайт – основний майданчик для ведення маркетингової кампанії в Інтернеті, але тільки ним інтернет-маркетинг не обмежується.

Розглянемо які цілі може і повинна ставити B2B-компанія перед інтернет-маркетингом.

Перше завдання – отримання лідів. Сайт – цінне джерело поповнення клієнтської бази. Серед безлічі варіантів можна виділити ТОП-4 абсолютно чесних можливостей переконати відвідувача сайту залишити свій e-mail:

- форма підписки на розсилку;
- форма зворотного зв'язку (до цієї категорії належать і можливі відгуки, коментарі, питання);
- розрахунок вартості проекту з подальшим відправленням результатів на e-mail;
- форма реєстрації (можна запропонувати зареєстрованим користувачам додаткові можливості) [1].

Друге важливе завдання інтернет-маркетингу для B2B – перевести ліда в гарячий стан. Передавати всю отриману інформацію відразу в відділ продажів – неефективно. Більш ефективним буде спілкування менеджера з клієнтом, який готовий обговорювати задоволення своїх потреб за допомогою реалізованого товару. Але ж клієнт не завжди зацікавлений в покупці при першому попаданні на сайт, а форму з інформацією про себе може заповнити, щоб "просто подивитися" більше інформації, ніж доступно спочатку.

Вибудовування довгострокових відносин з клієнтом передбачає певний рівень довіри, який може бути досягнутий інструментами інтернет-маркетингу. Клієнт поступово знайомиться з компанією, дізнається про її послуги, сервіси, отримує корисну інформацію.

Підбір точок контакту з клієнтом і конкретних інструментів переконання залежить від специфіки бізнесу. Це можуть бути сайт, блоги, email-розсилки і, звичайно ж, рекомендації [2].

Чим складніший продукт пропонує компанія, тим більше часу буде потрібно клієнту, щоб прийняти рішення про покупку. Клієнт повинен володіти комплексною інформацією о компанії, її товарах і послугах. А також про переваги над конкурентами, які допоможуть прийняти рішення про покупку.

Таким чином, контент на B2B-сайті повинен бути конкретним та зрозумілим. Хороший контент може стати вірусним і клієнти будуть самі просувати інформацію, яка їх зацікавила.

Email-розсилки можуть містити:

- регулярні інформаційні огляди;
- ланцюжки листів, автоматично запусчених при виконанні клієнтом будь-яких умов;
- спеціальні листи (акції, заходи, опитування).

Також може бути корисним і ведення блогу на професійну тематику, що дозволить показати компетентність компанії, а також зацікавити клієнтів. Якщо контент, що публікується в блозі, дійсно відповідає потребам цільової аудиторії, блог стає додатковим джерелом залучення клієнтів. Матеріали блогу можна додатково використовувати в email-розсилках.

Що стосується рекомендацій, то при укладанні великих домовленостей одним з найважливіших критеріїв прийняття рішення стає репутація компанії. Інтернет надає клієнтам широкі можливості для збору додаткової інформації про минулі успіхи та невдачі.

Підводячи підсумки, слід зазначити, що особливий акцент необхідно робити на якість роботи з аудиторією, ретельно стежити за своєю репутацією в мережі, приймаючи рішення як реагувати на ті чи інші відгуки на різних інтернет-ресурсах. У зв'язку з тим, що аудиторія B2B набагато менша за аудиторію B2C, а конкуренція приблизно однакова, необхідно не тільки зробити кожного відвідувача сайту користувачем за допомогою внутрішньосайтового маркетингу, а й вибудовувати відносини з клієнтами для подальшої співпраці.

#### **Література:**

1. Белікова А. Інтернет-маркетинг для B2B. – Стаття, 21.03.2013. – Електронний ресурс. Режим доступу: [<http://leadmachine.ru/2013/03/21/internet-marketing-b2b/>].
2. Чащина А. Секрети B2B-маркетингу в Інтернеті. – Стаття, 02.12.2013. – Електронний ресурс. Режим доступу: [<http://www.cossa.ru/155/56425/>].
3. Соколова, А.Н. Електронна комерція: світовий і російський досвід/ А.Н. Соколова, Н.І. Геращенко. – М.: Відкриті системи, 2000. – 224 с.
4. Словник термінів. Термін: Ліди – Електронний ресурс. Режим доступу: [<https://seopult.ru/library/Лиды>].

**Ясева М.О.,**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри політичної економії,  
Національна металургійна академія України,  
м. Дніпро*

### **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЛІЦЕНЗУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ТОВАРУ**

Досягненню варіативності у розподілі доходів між власником інтелектуально-інформаційного товару та автором інтелектуального продукту - найманним працівником заважає недосконалість вітчизняного законодавства, у якому співіснують пропрієтарна концепція прав та концепція виключних прав на інтелектуально-інформаційний товар, які не дозволяють трактувати його як

діалектичну єдність інтелектуального продукту та інформаційного носія. Одним із можливих шляхів вирішення цієї проблеми є розвиток вільного ліцензування, яке передбачає можливість автора інтелектуального продукту - найманого працівника володіти та користуватись інтелектуально-інформаційним товаром, а також, отримувати дохід від нього.

Однак, й вільні ліцензії [1] не позбавлені вад, серед яких основними є можливі труднощі, пов'язані з переробкою інтелектуального продукту або внесенням до нього змін. Останнє може призвести до неефективних подальших розробок, необхідності створення власної версії продукту. Крім цього, існує проблема сумісності ліцензій, яка полягає у можливих протиріччях в умовах договорів, що унеможлиблює використання нового продукту тощо.

На нашу думку, вільна ліцензія здатна забезпечити більш обґрунтований розподіл доходів від інтелектуально-інформаційного товару, хоча й не дозволяє автору інтелектуального продукту продавати комерційні ліцензії.

Для розвитку вільного ліцензування необхідні відповідні інституційні передумови. Зазначимо, що в Україні не існує законодавчих актів (законів), які регулювали б відносини між суб'єктами з приводу вільних ліцензій. Підзаконні нормативно-правові акти регулюють лише окремі питання, які стосуються придбання та використання інтелектуально-інформаційних товарів на основі вільних ліцензій, зокрема, комп'ютерних програм. Відсутність відповідної законодавчої бази в країні гальмує розвиток вільного ліцензування на інтелектуально-інформаційні товари. Така ситуація не дозволяє створити правове поле для функціонування інших видів ліцензій, крім комерційних.

Одним із потенційних законодавчих актів, який відкриває можливість використання не тільки закритого (пропріетарного) програмного забезпечення, аудіо- та відеотворів, є проект закону України "Про використання відкритих і вільних форм інтелектуальної власності, відкритих форматів даних та відкритого (вільного) програмного забезпечення в державних установах і державному секторі економіки"[2]. Він передбачає:

- право суб'єктів державного сектору використовувати будь-які види ліцензій на інтелектуально-інформаційні товари;
- використання вільних ліцензій на інтелектуально-інформаційні товари для провадження всіх публічних сервісів суб'єктами державного сектору (якщо це є доцільним);
- обов'язкову участь у будь-яких тендерах на розробку або закупівлю програмного забезпечення, створеного на основі вільних ліцензій (якщо такі є), зокрема, вітчизняних виробників.

Незважаючи на обмеженість цього закону лише державним сектором економіки, його прийняття сприятиме поширенню та використанню у економіці інтелектуально-інформаційних товарів на основі вільних ліцензій.

На нашу думку, серед основних перспектив дослідження: аргументований аналіз вад вільних ліцензій та їх порівняння з комерційними ліцензіями; виявлення відмінностей між різними підвидами вільних ліцензій; комбінування ліцензій. Також, необхідно дослідити й інші сектори ринку

інтелектуально-інформаційного товару, для яких існує можливість застосування вільних ліцензій.

### **Література:**

1. Ru.wikipedia.org [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki> (дата звернення 01.03.2018). – Назва з екрана.
2. Проект Закону України "Про використання відкритих і вільних форм інтелектуальної власності, відкритих форматів даних та відкритого (вільного) програмного забезпечення в державних установах і державному секторі економіки" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uafoos.org.ua/ru/topics/ley/free-software-ley> (дата звернення 01.03.2018). – Назва з екрана.

**Маліновська О Я.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри економіки та менеджменту,*  
*Львівський національний університет імені Івана Франка,*  
*м. Львів*

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ ПРОТИДІЇ КОРУПЦІЙНИМ ПРОЯВАМ В УКРАЇНІ**

Корупція в Україні гальмує формування системи дієвого державного управління, оскільки ототожнюється із владою бюрократії у гіршому розумінні цього поняття та недосконалістю правового забезпечення механізмів боротьби із нею. Представники бізнесу вважають, що проблема поширення корупції в Україні криється, в основному, саме на регіональному та місцевому рівнях[5].

Боротьба з корупцією потребує розвитку демократії, широкого залучення громадськості. Успіхи у цій царині, досягнуті в окремих регіонах, можуть стати вагомим доказом ефективності державної антикорупційної політики. Значна роль у протидії корупції відводиться системі державного управління регіональним розвитком, що має забезпечити активну участь громадськості у боротьбі з корупцією через: - консолідацію приватного і громадського секторів та місцевої влади; - розширення участі населення у процесах прийняття рішень (через проведення громадських слухань, громадських обговорень проектів нормативно-правових, в т.ч. регуляторних актів), посилення прозорості їх прийняття та оцінки виконанням через механізм громадських експертиз; - забезпечення ефективного доступу населення до інформації та проведення заходів щодо інформування населення; - поширення у суспільстві негативного ставлення до корупції; підтримки законності та прозорості у прийнятті управлінських рішень, що стосуються повсякденного життя людини; - налагодження просвітницької діяльності з питань верховенства права, подолання правового нігілізму та підвищення правової культури населення[1].



З огляду на актуальність проблеми боротьби з корупцією, одним із головних завдань сучасності для багатьох держав світу є перегляд комплексу організаційно-правових та інших заходів на національному рівні з метою їх удосконалення, підвищення рівня взаємодії на двосторонньому та регіональному рівнях, а також активізація діяльності в межах міжнародних організацій у сфері боротьби з корупцією та організованою злочинністю.

Практика роботи у цьому напрямі правоохоронних органів зарубіжних країн свідчить про те, що саме досконалість нормативно-правового забезпечення протидії вказаному явищу та наявність ефективної системи протидії йому на національному й міжнародному рівнях є однією з головних умов успішного вирішення зазначеного питання. Слід також зазначити, що у багатьох державах світу з метою здійснення цілеспрямованих заходів розроблені, ухвалені та діють спеціальні закони щодо боротьби з корупцією.

Удосконалення законодавчої бази з метою ефективної боротьби з корупцією та організованою злочинністю в багатьох державах світу стало поштовхом для розробки комплексу інших додаткових заходів організаційного, правового та інформаційного характеру. Зокрема, у деяких державах ухвалено національні стратегії (доктрини, директиви тощо) або програми у сфері боротьби з корупцією, які мають перспективний характер і передбачають здійснення комплексу організаційно-правових та інших заходів щодо подальшого вдосконалення існуючої системи протидії корупції.

Важливу роль у боротьбі з корупцією відіграють Національні програми по боротьбі з корупцією, прийняті урядами багатьох держав світу. Першочергову увагу в цих програмах приділено створенню механізмів та системи ефективного контролю, в т.ч. і за роботою недержавних організацій та широкого спектру незалежних засобів масової інформації. З метою проведення ефективної політики у сфері боротьби з корупцією у більшості держав створені та діють спеціалізовані антикорупційні структури [2].

З метою координації діяльності державних органів у сфері боротьби з корупцією на національному рівні та підготовки пропозицій щодо вдосконалення існуючої системи протидії цьому явищу в багатьох державах створено міжвідомчі комісії з представників профільних міністерств і відомств.

За висновками Антикорупційної мережі Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), значною мірою корупція в Україні поширюється через відсутність сильної неурядової організації, що системно займалась би проблемами боротьби з корупцією і була б впливовим партнером органів державної влади. На сьогодні в Україні зареєстровано більш, аніж 100 різноманітних громадських формувань, що задекларували наміри боротися з корупцією (в основному на регіональному та місцевому рівнях). Проте значна частина таких організацій припинила діяльність незадовго після реєстрації. На практиці нерідко йдеться про так зване "грантоїдство": організація створюється на грантові кошти іноземних інституцій виключно формально, але реально не займається виконанням своїх статутних завдань. Така практика сформувала скептичне ставлення населення та органів влади до функціонування неурядових

організацій. На регіональному рівні сприяти у протидії корупції можуть агенції регіонального розвитку. Проте часткова декларативність діяльності агенцій, а також відсутність, на сьогодні, відповідної нормативно-правової бази створюють перешкоди реалізації антикорупційного потенціалу.

#### **Література:**

1. Корупція в Україні: соціально – правовий вимір. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://staradm.gov.ua/antikorupc.html>
2. Реформування антикорупційної політики держави. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://department.osvita-dnepr.com/borotba-z-koruptsieyu>
3. Щодо протидії корупції в системі державного управління регіональним розвитком. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/908/>
4. Запобігання проявам корупції. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.turadm.gov.ua/zapobihannia-proiavam-koruptsii>
5. Боротьба з корупційними проявами у державній службі. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ua.textreferat.com/referat-6370.html>

**Лохман Н.В.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри економіки та бізнесу,*  
*Донецький національний університет*  
*економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського,*  
*м. Кривий Ріг*

### **ПРОВОКАТОРИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ КРАЇНИ**

В умовах сьогодення, коли на економічний стан країни впливають безліч факторів, які можуть нести загрози і гальмувати її розвиток, необхідно визначити фактори, які є або можуть стати передумовами цього розвитку. Такими передумовами можливо вважати інноваційний потенціал країни тому що він виступає провокатором розвитку будь-якої економічної системи, в тому числі, і всієї країни.

Ряд авторів [1-5] приділяли увагу характеристиці провокаторів інноваційного потенціалу на рівні країни. Так, Крисак А.О. [1] пропонує такі головні провокатори створення, функціонування та розвитку інноваційного потенціалу, як: перехід економічних систем в світі на інноваційний шлях розвитку; виникнення нових пріоритетних напрямів виробничої діяльності (інформаційні та інтелектуальні системи тощо); загострення внутрішньогалузевої та зовнішньої конкуренції; насичення ринку стандартизованою продукцією масового попиту, потреба в задоволенні нових

специфічних потреб. Баженов Г.Е. та Кислицына О.А. [2] зазначають, що "зміни макросередовища такі як: зміна соціальних, технологічних, економічних, політичних факторів, впливають на інноваційний потенціал через вплив (як позитивний, так негативний) на економічну систему в цілому". Автори Богма О.С. [3] та Андріанов Д.С. [4] вказують на те, що на інноваційний потенціал впливають фактори, які розглядаються як інноваційний клімат, а саме: можливості для виробництва нових або поліпшених видів продукції або послуг; можливості для зміни соціальних відносин на підприємстві (кадрові інновації); можливості для розробки нових методів управління (управлінські інновації); можливості для створення нових механізмів просування продукції на ринок (ринкові інновації); можливості придбання ноу-хау, патентів; законодавча база, низька ставка рефінансування, пільгове оподаткування; взаємодія влади й бізнесу; практика комерціалізації технологій тощо. Подібної думки дотримуються Павлова Е.А., Смирнова Л.А. [5], які пропонують вважати провокаторами розвитку інноваційного потенціалу будь-якої економічної системи фактори макросередовища (політико-правові, економічні, соціокультурні, технологічні, природно-екологічні) та фактори мікросередовища (виробники, споживачі, конкуренти, фінансове забезпечення). Характеристика цих передумов надана в таблиці 1.

Таблиця 1 - Характеристика провокаторів інноваційного потенціалу країни.

Передумови	Характеристики	Основні фактори
макросередовище		
політико-правові чинники	визначають державну політику в сфері інноваційного розвитку, а також стан правового середовища у сфері інноваційної діяльності	рівень розвитку законодавчої бази інноваційного підприємництва; рівень розвитку національного ринку інновацій; ступінь зацікавленості регіональних органів влади в інноваційному розвитку підприємств; рівень політичної стабільності в країні; ступінь корумпованості державних структур
економічні чинники	визначають загальну економічну ситуацію в країні мають прямий вплив на формування інноваційного потенціалу	вся система економічних показників
соціокультурні чинники	Залежать від національних та ментальних особливостей в країні	етичні та релігійні норми; інноваційна культура суспільства; наявність демографічних проблем

технологічні чинники	Науково-технічний процес, безумовно, має великий вплив на виробництво в цілому та інноваційну діяльність зокрема	рівень розвитку науково-технічного прогресу; швидкість науково-технічного прогресу
природно-екологічні чинники	дана група має високу ступінь актуальності і чинить серйозний вплив на промислове виробництво	наявність природних ресурсів; доступність природних ресурсів; стан екологічних показників і рівень розвитку системи державного контролю в галузі охорони середовища
мікросередовище		
Виробничі чинники	Ефективна комерціалізація інновацій стимулює виробників до нарощування інноваційного потенціалу, збільшення масштабів інноваційної діяльності	Показники інноваційного розвитку виробництва
Споживчі чинники	Потреби споживачів надають можливості пошуку інновацій	Зміна ринкової частки, збільшення обсягів реалізації, покращення іміджу підприємства
Конкурентні чинники	Зміни конкурентної позиції впливають на процес формування інноваційного потенціалу	Рівень конкуренції, що характеризується кількістю учасників, коефіцієнтом еластичності виробленої продукції, концентрацією підприємницької активності
Фінансові чинники	Фінансування інноваційної діяльності може здійснюватися за рахунок власних, залучених та запозичених коштів	Показники ефективності фінансування інноваційного потенціалу

*Складено на основі [5]*

Отже, інноваційний потенціал має різноманітні і багатовекторні провокатори, які в свою чергу виступають передумовами розвитку країни.

### **Література:**

1. Крисак А.О. Формування інноваційного потенціалу малого підприємства / А.О. Крисак // Інвестиції: практика та досвід, 2009. - № 12. – С. 24-26.
2. Баженов Г.Е. Инновационный потенциал предприятия: экономический аспект / Г.Е. Баженов, О.А. Кислицына // Вестник Томского государственного университета, 2009. - № 323. – С. 222-228.
3. Богма О.С. Сутність інноваційного потенціалу підприємства / О.С. Богма // Вісник Запорізького національного університету, 2011. - № 1 (9). – С. 12-15
4. Андрианов Д.С. Сущность и структура инновационного потенциала организации / Д.С. Андрианов // Академия управления "ТИСБИ". -

[Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.tisbi.ru/science/vestnik/2006/issue4/Econom2.html>.

5. Павлова Е.А. Влияние факторов внешней среды на формирование инновационного потенциала предприятия / Е.А. Павлова, Л.А. Смирнова // *Фундаментальные исследования*, 2015. – № 5-3. – С. 640-644; [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=38314>

**Єніна А.О.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри митної справи та оподаткування,*  
*Харківський національний економічний*  
*університет ім. Семена Кузнеця,*  
*м. Харків*

## **ОСНОВИ ПОБУДОВИ МИТНОЇ СПРАВИ УКРАЇНИ**

Митна справа є однією із важливіших складових соціального та зовнішньоекономічного розвитку держави. Вона виступає ефективним інструментом, за допомогою якого влада має можливість впливати на економічні процеси у суспільстві. У сучасних умовах розвитку інтеграційних процесів, що спостерігаються між економічно розвиненими країнами, вона перетворилася на одну із сфер активного міжурядового співробітництва.

Для держав, що розвиваються, митна справа є важливим інструментом для забезпечення її державних інтересів у цій сфері, а саме:

- захисту національного ринку;
- забезпечення безпеки та добробуту населення;
- забезпечення надходжень до бюджету [1].

У Митному кодексі України [2] встановлено, що межі митної території України є митним кордоном України. Митний кордон України збігається з державним кордоном України, крім меж штучних островів, установок і споруд, створених у виключній (морській) економічній зоні України, на які поширюється виключна юрисдикція України. Межі території зазначених островів, установок і споруд становлять митний кордон України.

Варто зауважити, що митний кордон України становить 7190 кілометрів. Кордон з Росією складає 2063 км, з Молдовою – 1191 км, з Білоруссю – 975 км, з Румунією – 625,4 км, з Польщею – 543 км, з Угорщиною – 135,1 км, з Словаччиною – 98,5 км [3].

З метою розуміння принципів побудови митної справи слід звернути увагу на основи її виникнення та подальшого розвитку. Економічною основою зародження митних стосунків стало виробництво, що виникло з розвитком суспільних відносин, виготовлення продуктів праці з метою обміну. Разом з тим з'явилася і торгівля, причому, не лише в середині громадських поселень (племен,

штучних народностей) та на кордонах їх території, але й з далекими, заморськими землями. Внаслідок цього, виникає окремий клас населення, який займається вже не виробництвом, а тільки обміном продуктів – клас купців. Під політичними умовами виникнення митної справи розглядаємо поділ суспільства на класи і виникнення держави.

З появою міст виникає і необхідність політичного устрою, на утримання якого справляються різноманітні податки і збори, в тому числі з торгівлі та переміщення товарів [1].

Важливою основою розвитку митної справи є принципи її здійснення, які відображають систему базових положень та цінностей, що відображають взаємодію між суб'єктами, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Відповідно до законодавства державна митна справа здійснюється на основі принципів [2]:

- 1) виключної юрисдикції України на її митній території;
- 2) виключних повноважень органів доходів і зборів України щодо здійснення державної митної справи;
- 3) законності та презумпції невинуватості;
- 4) єдиного порядку переміщення товарів, транспортних засобів через митний кордон України;
- 5) спрощення законної торгівлі;
- 6) визнання рівності та правомірності інтересів усіх суб'єктів господарювання незалежно від форми власності;
- 7) додержання прав та охоронюваних законом інтересів осіб;
- 8) заохочення доброчесності;
- 9) гласності та прозорості;
- 10) відповідальності всіх учасників відносин, що регулюються МКУ.

Для більш чіткого розуміння визначених законодавчо принципів доречним видається розглянути їх у більш широкому аспекті.

Принцип виключної юрисдикції України на її митній території відображає положення, що тільки Україна, самостійно, у відповідності до міжнародно-правових стандартів та потреб, має право здійснювати нормативні і контрольні повноваження, визначати митну політику та реалізовувати її на власній митній території. Він підкреслює, що жодна держава, або жодне співтовариство, не має права й можливості вказувати нашій державі, яким чином здійснювати контроль та яку митну політику проводити у межах її території. Слід зауважити, що Україна має право вступати у митні союзи або співтовариства з іншими державами, брати участь у діяльності міжнародних організацій та інше.

Принцип виключних повноважень митних органів України щодо здійснення державної митної справи має під собою розуміння, що безпосередньо митні органи України мають повноваження та компетенції, які визначені на законодавчому рівні, здійснювати митну справу. Це проявляється у тому, що Україна має власну митну систему та власні митні органи, які у той самий час, можуть співпрацювати з митними органами інших держав, виконувати з ними спільні функції та завдання у межах діючого міжнародного законодавства.

Принцип законності та презумпції невинуватості. Даний принцип спрямовано на захист прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності шляхом суворого дотримання норм чинного законодавства митним органом або його посадовою особою. Митний орган (його посадова особа) повинен діяти виключно на підставі, у межах повноважень та у спосіб, передбачені Конституцією і законами України. Особа, яка є суб'єктом митних правовідносин, вважається невинуватою у вчиненні порушення митного законодавства і не може нести відповідальність, поки її вину не буде доведено в законному порядку. Ніхто не зобов'язаний доводити свою невинуватість у вчиненні порушення митного законодавства. Усі сумніви щодо доведеності вини особи мають тлумачитися на її користь [4].

Принцип єдиного порядку переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України. Дотримання цього принципу забезпечує дотримання порядку переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України усіма суб'єктами митних правовідносин, та має на увазі, що у жодного з таких суб'єктів не може бути переваг або обмежень, окрім законних.

Принцип спрощення законної торгівлі. Він відображає загальноприйняті у світі режими з урахуванням національних особливостей. Метою реалізації даного принципу є створення комфортних умов здійснення законної торгівлі за допомогою спрощення деяких митних процедур. Загалом він націлений на захист прав та інтересів суб'єктів законної торгівлі.

Принцип визнання рівності та правомірності інтересів усіх суб'єктів господарювання незалежно від форми власності. Даний принцип має на меті недопущення будь-яких проявів дискримінації та захист правомірних інтересів усіх суб'єктів господарювання незалежно від їх форм власності.

Принцип додержання прав та охоронюваних законом інтересів осіб. Полягає у тому, що митні органи при здійсненні своїх повноважень мають забезпечити захист правомірних інтересів та прав осіб, які задіяні у зовнішньоекономічній діяльності.

Принцип заохочення добросовісності має на меті мотивування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності до здійснення своєї діяльності на законних засадах та сумлінності. Для реалізації зазначеного принципу можуть використовуватись тарифні або нетарифні інструменти митного регулювання.

Принцип гласності та прозорості відображає доступність інформації, пов'язаної з митної справою для всіх суб'єктів. Митні органи повинні інформувати громадськість про свою діяльність, правила, норми та інше.

Принцип відповідальності всіх учасників відносин, що регулюються МКУ. Даний принцип відображає положення, що для всіх учасників митних правовідносин, у разі порушення законодавства, настає невідворотна відповідальність. При чому як для суб'єктів зовнішньої економічної діяльності так і для посадових осіб митних органів.

Розуміння зазначених принципів, їх вірна трактовка та закріплення у законодавчих актах забезпечує ефективну роботу митної системи, відповідність її

міжнародним стандартам та покращення взаємодії між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

### **Література:**

1. Митна справа: підруч. / [А.І. Крисоватий, С.Д. Герчаківський, О.Б. Дем'янюк та ін.]; за ред. А.І. Крисоватого. – Тернопіль: ВПЦ "Екон. думка ТНЕУ", 2014. – 540 с.
2. Митний кодекс України № 4495-VI від 13.03.2012 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012. – №№ 44–45, 46–47, 48. – с. 552.
3. Митна справа: підруч. / О.П. Гребельник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 3-тє вид., пере- роб. та доп. – С. 54.
4. Митний кодекс України: практичні аспекти: навчально-методичний посібник / ред. кол.: А.Д. Войцещук, І.О. Івашук, А.І. Крисоватий, О.М. Омельчук, П.В. Пашко та ін. – Тернопіль: ТНЕУ, 2016. – 516 с.

**Рижа Т.В.,**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту, фінансів,  
банківської справи та страхування,  
Тишковська А.С.,*  
*магістрант,  
Хмельницький університет управління та права,  
м. Хмельницький*

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Розвиток малого бізнесу безпосередньо впливає на розвиток економіки держави. Завдяки малим фірмам формується конкурентне середовище, яке позитивно впливає на кон'юнктуру ринку, на стан зайнятості населення, забезпечує економічне зростання. Тому вивчення проблем та визначення перспектив розвитку суб'єктів малого бізнесу в Україні набуває значної актуальності.

Вагомою складовою економіки будь-якої розвиненої держави є створення та функціонування значної кількості малих підприємств. В Україні, станом на 2016 рік в Україні діяло 291154 малих підприємств, що становить 95,0% від загального обсягу, з них 247695 – це мікропідприємства. В той час частка великих підприємств становила лише 0,1% (383 одиниці), а середніх – 4,9% (14832 одиниці) (табл. 1).



Таблиця 1. Кількість підприємств в Україні за 2014-2016 рр. [1]

Рік	Усього підприємств, од.	У тому числі							
		великі		середні		малі		з них мікро	
		од.	*	од.	*	од.	*	од.	*
2014	306369	383	0,1	14832	4,9	291154	95,0	247695	80,8
2015	343440	423	0,1	15203	4,4	327814	95,5	284241	82,8
2016	341001	497	0,1	15906	4,7	324598	95,2	278922	81,8

Примітка: \* – у % до загальної кількості підприємств відповідного виду діяльності.

Найбільша кількість малого бізнесу припадає на торгівлю, сільське, лісове та рибне господарство. Проте є сфери, в яких практично всі діючі підприємства є малими, зокрема операціями з нерухомістю зайняті 98,6% малих підприємств і лише 1,4% – середніх, і будь-які різкі зміни можуть призвести до суттєвих проблем в цій галузі [1].

На сучасному етапі вітчизняна податкова система передбачає для малих підприємців два шляхи ведення своєї діяльності в контексті сплати податків: загальну та спрощену системи оподаткування, обліку та звітності.

Загальна система оподаткування має ряд недоліків для платників, зокрема: значна кількість податків і зборів, складність ведення обліку та нарахування податків та зборів, необхідність додаткових ресурсів для ведення діяльності тощо. Найбільший тягар на підприємство справляє податок на прибуток підприємств. Ставка податку становить 18% від бази оподаткування.

Натомість спрощена система оподаткування передбачає особливий механізм справляння податків, який звільняє платників від нарахування, сплати та подання звітності з податку на прибуток підприємств, а також за певних умов – ПДВ, податку на майно, рентної плати за спеціальне використання води.

Суб'єкти господарювання, які обрали спрощену систему розподіляються на групи, умови віднесення до яких визначені в ст. 291 Податкового кодексу України [3].

На сьогодні існує чимало факторів, що негативно впливають на розвиток малого підприємництва, зокрема [3, с. 60]:

- загальний стан економіки України;
- монополізація бізнесу;
- низький рівень конкуренції на внутрішніх ринках;
- відсутність достатнього стартового капіталу, власних фінансових ресурсів, сировини, матеріалів, приміщень і обладнання;
- недосконалість податкової системи;
- високий рівень корупції, нестабільність умов ведення бізнесу, бюрократія, рейдерство;
- нерозвиненість інфраструктури підтримки і розвитку малого підприємництва;
- декларативна форма державної підтримки.

На наш погляд, першочерговими заходами забезпечення перспективного розвитку малого бізнесу є [4, 5]:

- державна підтримка: сприяння формуванню сприятливого підприємницького клімату (привести чинні нормативно-правові акти місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування у відповідність до принципів державної регуляторної політики);
- визначення економічних і соціальних проблем в аспекті підтримки і розвитку малого підприємництва на районному та регіональному рівнях, з урахуванням того, що діяльність малих підприємств орієнтована, головним чином, на місцевий ринок. Це вписується в загальну концепцію розвитку господарської і фінансової самостійності територіальних утворень;
- міжнародна допомога (фінансова, технічна, у підготовці кадрів): розробити механізми надання матеріальної допомоги малим підприємствам, що виробляють екологічно чисту продукцію сільського господарства, займаються її переробкою та експортом тощо;
- кооперування та самоорганізація малого бізнесу, а саме: спілки, асоціації, громадські об'єднання, кооперативи, мережі, стимулювати проведення регіональних конкурсів (тендерів) щодо закупівлі товарів та надання послуг малими підприємствами за кошти державних та місцевих бюджетів, а також участь підприємців у виконанні регіональних замовлень;
- формування ринку продукції малих підприємств шляхом розміщення на них установленого законом на конкурсній основі частки державного замовлення щодо поставок продукції для регіональних потреб;
- систематизації через інформаційну мережу й створення бази даних із використання коштів, спрямованих на підтримку малого і середнього бізнесу в Україні, з подальшим аналізом ефективності їх використання.

Отже, вирішення проблем розвитку малого бізнесу та виконання вищезазначених заходів сприяння його розвитку повинно стати одним із ключових напрямів державної політики України. Саме мале підприємництво сприятиме значному підвищенню ефективності реалізації вітчизняного економічного потенціалу, оптимізації участі України в міжнародному поділі праці, посиленню конкурентоспроможності національної економіки.

### **Література:**

1. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2016 році / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Дикань О.В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення / О.В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – №57. – С. 58-66.

3. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. №2755-VI // *Голос України*. – 2010. – №229–230.
4. Табінський В.А. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні / В.А. Табінський, В.М. Телятник, А.П. Сімон // *Молодий вчений*. – 2017. – №3 (43). – С. 848-851.
5. Юрій Е.О., Дарабан Н.Р. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в Україні / Е.О.Юрій, Н.Р.Дарабан // *Молодий вчений*. – 2016. – №12.1(40). – С.1023-1027.

**Куцай Н.С.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри менеджменту,*  
**Ковалик К.С.,**  
*студентка,*  
*Луцький національний технічний університет,*  
*м. Луцьк*

## **РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Як засвідчують дані теоретичних досліджень та практичний досвід, на сьогоднішній день малий та середній бізнес відіграють велику роль в держаній економіці, адже це є найбільший сегмент підтримки глобального бізнесу, який сприяє не тільки створенню робочих місць та забезпеченню досить високого рівня зайнятості населення, а отже і створює умови для підвищеного рівня життя та доходів працівників.

Згідно з Законом України "Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні" [1] суб'єктами малого підприємництва на Україні є фізичні та юридичні особи будь-якої організаційно-правові форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України (у 2016 році – близько 242 млн. грн). На сьогоднішній день, найважливішою формою державної підтримки малого бізнесу в Україні є спрощена система оподаткування, яка передбачає заміну встановлених державою податків і зборів сплатою єдиного податку та застосування спрощеної форми бухгалтерського обліку та звітності [1, 2].

Для того, що бачити слабкі і сильні сторони створення малого бізнесу, використаємо SWOT-аналіз.

Таблиця 1. SWOT-аналіз розвитку малого бізнесу в Україні

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
<ul style="list-style-type: none"> <li>- самостійні діяльності;</li> <li>- невеликий стартовий капітал вкладений у бізнес;</li> <li>- прибуток.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нестабільність економічної та політичної ситуації в країні;</li> <li>- нестабільне надходження доходів;</li> <li>- багато конкурентів на ринку.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- забезпечення роботою населення;</li> <li>- процвітання бізнесу та перехід в середній або у великий бізнес.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- можливість швидкого банкрутства підприємства;</li> <li>- розвиток корупції в країні;</li> <li>- малий заробіток населення;</li> <li>- непостійне податкове законодавство.</li> </ul>
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ

*Джерело: розроблене автором*

Ефективне вирішення проблем малого бізнесу в Україні насамперед потребує використання сучасного світового досвіду. SWOT – аналіз дозволив проаналізувати, що для малого підприємництва в Україні потрібно удосконалюватись в наступних напрямках: в інформаційному напрямку; в організаційному напрямку; в фінансовому напрямку; нормативно-правовому.

Сформуємо певні рекомендації механізму розвитку підприємницької діяльності:

- удосконалення податкового законодавства в державі;
- покращення та розширення банківських послуг;
- зниження податкового тиску на малий бізнес;
- державна фінансова підтримка для початкового старту бізнесу;
- створення сприятливих умов для проведення підприємницької діяльності;
- створення умов економічного, політичного, законодавчого характеру;
- забезпечення державою кредитуванням суб'єктів малого підприємництва;
- можливість консультування по питаннях відкриття бізнесу;
- збільшити обсяги державних закупівель в малих підприємствах (товарів, послуг)

Отже, можна зробити суттєвий висновок, що розвиток малого бізнесу є недовикористаним резервом економічного існування. Тому стимулювання розвитку підприємницької діяльності повинно здійснюватися на основі покращених умов державою.

#### **Література:**

1. Закон України "Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні" №4618-VІ від 22.03.2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.

2. Податковий кодекс України №2755-VI від 02.12.2010. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

**Болдовська К.П.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри міжнародної економіки,*  
**Лиженков Д.В.,**  
*здобувач вищої освіти,*  
**Харківський національний автомобільно-дорожній університет,**  
*м. Харків*

## **СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА ЗАСАДАХ ПРОВАДЖЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ ІМПОРТОЗАМІННОЇ Й ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ ПОЛІТИКИ**

Останніми роками у зовнішньоторговельній сфері України склалась ситуація, за якої як експортна, так й імпортна квоти становлять близько 40 % ВВП. Це обумовлює правомірність поєднання продуманої і збалансованої імпортозамінної й експортоорієнтованої політики, з тим, щоб, скорочуючи імпорт промислових товарів народного споживання і розширюючи внутрішнє виробництво, паралельно за рахунок міжнародної виробничої кооперації розширювати як експорт імпортозамінної продукції у вигляді напівфабрикатів, деталей, вузлів тощо, так й імпорт технологій, сировини, устаткування, необхідних для розвитку вітчизняної промисловості та виробництва конкурентоспроможної продукції.

З метою реалізації такої моделі розвитку має передбачатись низка заходів.

По-перше, розвиток експортного потенціалу як передумови стабілізації економічного зростання на базі виділення експортоорієнтованих галузей, продукція яких затребувана світовим ринком і які мають доступ до світових ресурсів, підвищення конкурентоспроможності цієї частини реального сектора економіки та сфери послуг, що обумовлено специфікою сформованої структури національної економіки країни, орієнтацією на вивезення готової продукції, ввезення сировини і комплектуючих виробів у зв'язку з відсутністю своїх природних ресурсів і залежністю від зовнішніх енергетичних і сировинних носіїв.

Експортоорієнтованими галузями української промисловості є машинобудування, металургія, хімічна і вугільна промисловості. Експортоорієнтований кластерний характер носять машинобудівна і хімічна галузі, на базі яких можливе створення національних ТНК, установлення довгострокових господарських відносин з світовими ТНК (через міжнародну виробничу кооперацію, створення спільних підприємств та ін.). Проте останнім часом проблема полягає в розширенні інтернаціоналізації діяльності підприємств цих галузей за межі безпосереднього виробництва, тобто у залученні до сфери

міжнародного обігу. Це можливо шляхом створення цими підприємствами власної закордонної мережі підприємств, торгових представництв, що дозволить їм поряд з експортом товарів безпосередньо з України розширити експорт за рахунок реалізації продукції зарубіжних філій на внутрішніх ринках цих країн.

По-друге, раціоналізація імпорتنих потоків, що припускає раціоналізацію і скорочення ввезення, споживання імпортованих товарів внаслідок структурної перебудови економіки, модернізації виробництва, впровадження ресурсозберігаючих технологій та ін.

По-третє, вибір галузей, які мають максимальний потенціал в організації імпортозамінних виробництв, орієнтованих на потреби внутрішнього ринку країни, підвищення їх конкурентоспроможності і просування цієї продукції на зовнішній ринок.

По-четверте, всебічна інтеграція української економіки до системи світогосподарських зв'язків на основі принципу багатовекторності.

По-п'яте, формування нової моделі організаційно-економічного механізму державного регулювання, орієнтованої головним чином на зовнішньоекономічний сектор і заснованої на формах і методах державного, міжурядового і наднаціонального регулювання. Це досягається, насамперед, за допомогою того, що національні органи управління, реалізуючи незалежну зовнішньоекономічну політику, націлену на захист внутрішніх інтересів, приймають рішення з проблем участі в розвитку різноманітних форм міжнародних економічних відносин. При цьому заходи, які затверджуються на урядовому рівні, координуються й узгоджуються з документами та заходами (конвенції, резолюції, угоди, процедури, рекомендації тощо) інших країн, наднаціональних органів і міжнародних економічних організацій.

Разом з тим, важливо зазначити, що розвиток економіки за імпортозамінною моделлю виправданий у період індустріалізації, коли країни, вирішуючи завдання наздоганяючого розвитку, отримують можливість використовувати світовий досвід технологічної реконструкції національного виробництва. Проте в подальшому проведення переважно політики імпортозаміщення, що орієнтує виробника головним чином на внутрішній попит, як показує світовий досвід, супроводжується погіршенням основних макроекономічних показників, скороченням обсягів промислового експорту, зниженням конкурентоспроможності ресурсів і товарів. У зв'язку з цим в перспективі імпортозаміщуюча політика повинна містити націленість на розвиток експорту імпортозамінної продукції і вихід на зовнішні ринки, що здатне стимулювати економічне зростання, зміцнити платіжний баланс, національну валюту.

У цілому, провадження збалансованої імпортозамінної й експортоорієнтованої політики сприятиме розвитку національної економіки і дозволить створити механізм адаптації для входження України через інтеграцію до системи міжнародних економічних відносин, визначити місце держави у механізмі регулювання, пристосуватися до процесів глобалізації.

**Герасименко О.В.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри економіки та менеджменту,*  
**Сплавінська А.Ю.,**  
*здобувач вищої освіти,*  
*Львівський національний університет імені Івана Франка,*  
*м. Львів*

## **ВПЛИВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ НА РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

Акумуляований досвід розвитку України свідчить про те, що досягнення значних успіхів на шляху переходу до ринкових відносин та їх удосконалення залежить від урахування загальних закономірностей світового розвитку. З огляду на об'єктивний характер сучасної економічної глобалізації, проявом якої є вплив глобальних факторів на посилення взаємозалежності національного та міжнародного господарств, вагома роль у формуванні цих взаємозв'язків належить підприємництву.

Зважаючи на об'єктивність інтеграційних процесів та невідворотність трансформаційних перетворень для України, а також важливість сприяння розвитку економіки для її гармонійного майбутнього, нашій державі необхідно врахувати позитивні та негативні наслідки впливу інтеграції на розвиток економіки, а також фактори такого впливу.

Ефект від урахування різноманітних позитивних і негативних факторів впливу євроінтеграції на розвиток економіки вимірюється ціною благополучного розвитку суспільства. На даний час утворення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС є важливим з погляду компенсації можливих суттєвих втрат, яких Україна може зазнати у зв'язку з розширенням Євросоюзу на Схід.

До основних позитивних наслідків впливу інтеграції на розвиток економіки належать: створення міжнародних компаній; глобалізація фінансової діяльності, що дає можливість суттєво долати ряд законодавчих обмежень і норм, що існують у межах національних кордонів; удосконалюються підприємницькі, ринкові форми; лібералізація торговельно-політичного режиму щодо товарних ринків та ринків послуг, капіталів, а також фондових ринків значно знижує рівень митних тарифів, скасовує багато обмежень; вплив зовнішніх глобальних факторів на розвиток національної економіки стане більш потужним, ніж відповідний вплив внутрішніх національних факторів розвитку.

Підприємництво все більше набуває статусу загальнонародного і багатонаціонального; посилюється вплив нової інформації та технології зв'язку на зменшення витрат, що зумовлює нові інвестиції, підвищення продуктивності праці та зростання добробуту країн; зовнішня торгівля сприяє спеціалізації

країн у тих видах діяльності, у яких вони мають порівняні переваги, і підпорядковує національних виробників здоровій конкуренції з іноземними компаніями.

Своєю чергою, негативні наслідками впливу інтеграції на розвиток економіки полягають у руйнуванні національних основ, переважно у зв'язку з діяльністю глобального підприємництва, підсилюючи диференціацію країн, що призводить до нових суперечностей і криз, при цьому:

- економічна інтеграція породжує кризи та суперечності і водночас прагне їх подолати;
- з'являється необхідність проведення узгодженої економічної політики на всіх рівнях державного і міждержавного устрою з метою відповідності інтересам населення планети, а не корисливим цілям капіталу підприємництва (оскільки підприємництво під впливом глобалізаційних процесів набуває загальнопланетарного значення);
- доцільно знайти компроміс між національними і міжнародними інтересами та шляхи оптимального поєднання всіх існуючих ринкових механізмів;
- оскільки глобальне підприємництво являє собою взаємопов'язану і взаємозалежну діяльність таких його складових, як транснаціональні корпорації, альянси, спільні підприємства, малі та середні підприємства, що призводить до гармонізації процесів розвитку всіх сфер людського життя, доцільно було б створити систему глобального управління з метою вирішення заганосвітових питань.

Отже, в процесі євроінтеграції потрібно враховувати приклади інших країн, але обов'язково робити корективи з огляду на сьогоденні реалії, включаючи специфіку розвитку молодшої української ринкової економіки; необхідні більш глибокі реформи у сфері економічної й соціальної політики держави; доцільно надати регіонам ще ширші можливості для здійснення економічних заходів на місцях, що дасть країні змогу гармонійно розвиватися, досягти економічного зростання; потрібний жорсткий контроль запланованих євроінтеграційних процесів з боку органів державного управління, який передбачатиме санкції, які застосовуватимуться в разі зниження ефективності реформування.

Таким чином, інтеграційні процеси для українських підприємств, безумовно, є необхідними, однак спершу слід визначити перспективні напрямки розвитку економіки України, щоб у подальшому скласти конкретний план дій, який передбачав би покрокові заходи, а також результати та наслідки (як позитивні, так і негативні) від їх впровадження з наступною метою визначення масштабів та векторів впливу органів державного управління на вищезгадані процеси.



**Пурденко О.А.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*старший викладач кафедри економіки та фінансів підприємства,*  
**Мірченко А.О.,**  
*студентка,*  
*Київський національний торговельно-економічний університет,*  
*м. Київ*

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГОВОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Для того, щоб організувати виробництво товарів чи надання послуг необхідні певні витрати. Придбати потужності можна шляхом простої купівлі або отриманням кредиту в банку. Альтернативним шляхом є лізинг.

Лізинг є найпоширенішим видом оренди у міжнародній практиці. Він передбачає надання підприємцям чи приватним особам майна у платне користування від лізингової компанії. По закінченню терміну договору право власності переходить до отримувача або повертається компанії. Об'єкт лізингу викупують за залишковою вартістю, але, як правило, після закінчення договору залишкова вартість близька до нуля. Тому майно переходить у власність без додаткових затрат.

Оскільки малому і середньому бізнесу в Україні бракує фінансування, лізинг може бути дієвим способом для розбудови цього сектора. Адже існує ряд переваг лізингу перед іншими формами фінансових послуг, а саме:

- Проста процедура оформлення договору. Процес оформлення займає більше часу, ніж при звичайній купівлі, але відбувається швидше, ніж при взятті кредиту. До того ж, лізингові компанії звертають менше уваги на платоспроможність клієнта, ніж банки. Це тому, що вони не передають майно у власність до сплати всіх платежів.
- При взятті об'єкта на умовах лізингу, підприємець сплачує менше, ніж якби він відразу його купив. І зекономлені гроші можна вкласти у розвиток бізнесу.
- Оплата майна здійснюється в розстрочку протягом всього терміну оренди.
- Зменшення податку на прибуток. Лізингові платежі відносяться на собівартість продукції, тому знижуються відрахування на податок на прибуток. Також не сплачується податок на майно, адже воно не перебуває у власності підприємця.
- Завдяки лізингу можна легко оновлювати основні фонди, не витрачаючи кошти на купівлю обладнання. До того ж, це можливість випробувати устаткування перед закупівлею.

Недоліком можна назвати вищу вартість лізингу, ніж кредиту. Він не найкращий варіант при взятті майна для особистого користування, але завдяки оптимізації оподаткування вигідний для підприємців. Ще одним недоліком є значний розмір авансових платежів. Як правило, обов'язковою умовою

договору лізингу є авансовий внесок у розмірі не менше 30% від загальної вартості обладнання [1].

Хоча ринок лізингових послуг є досить привабливим і перспективним, в Україні він перебуває на незначному рівні розвитку. Але в останні роки спостерігається тенденція зростання цього сегмента ринку.

Згідно з даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг, у 2017 році 382 компанії отримали ліцензію на надання послуг з фінансового лізингу (94 лізингодавців – юридичних осіб (не фінансових установ) та 288 фінансових компаній) [3].

Крім того, варто відзначити, що на ринку спостерігається тенденція до збільшення частки договорів лізингу, термін дії яких перевищує п'ять років або дорівнює десяти рокам. Серед лізингових компаній, що на сьогодні зареєстровані в Україні, лідерами вже на протязі кількох років залишаються ВТБ Лізинг Україна, Райффайзен Лізинг Аваль, УніКредит Лізинг. І всі вони створені на основі іноземного капіталу. Суто українські компанії (ОТП Лізинг, Приват Лізинг) займають середні позиції на ринку лізингових послуг [2].

Перешкодами для розвитку лізингу в Україні є недостатня обізнаність про особливості та переваги цієї форми оренди. Крім цього, бракує державної підтримки лізингу, нерозвинена правова база лізингової діяльності, недостатній обсяг власного капіталу лізингових компаній.

Для розвитку ринку лізингових послуг доцільно вжити певних заходів, зокрема:

- удосконалення законодавчої бази, використання досвіду інших країн;
- сприяння залучення іноземних інвестицій у формі лізингу;
- створення пільг для лізингових компаній, зменшення вартості банківського кредиту для них, оскільки це може бути джерелом фінансових ресурсів для підтримання діяльності компаній;
- захист прав учасників лізингу на законодавчому рівні;
- проведення семінарів для підприємців, пояснення їм переваг лізингу для розвитку їх бізнесу.

Отже, зважаючи на нинішню ситуацію в Україні, лізингові послуги є ефективним шляхом для розвитку малого та середнього бізнесу. А це в свою чергу, стимулюватиме покращення економічної ситуації в країні.

### **Література:**

1. Грідіна Г. Фінансовий лізинг: проблеми і перспективи розвитку в Україні / Ганна Грідіна. – Харків: Траекторія науки. - № 9. Частина 3. 2017. – 7 с.
2. Божик М.В. Лізинг в Україні: стан та перспективи розвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=1949>
3. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua/>

**Скляр Н.М.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*старший викладач кафедри підприємництва і торгівлі*  
**Свиридюк А.А.,**  
*студент,*  
**Кошкіна Д.А.,**  
*студентка,*  
*Донецький національний університет економіки і торгівлі*  
*ім. Михайла Туган-Барановського,*  
*м. Кривий Ріг*

## **ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ НАПРЯМОК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Велике значення для ефективного розвитку економіки нашої країни має стан та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Особливо це питання набуває актуальності в період розвитку процесів глобалізації та активізації транснаціональних компаній, їх поступова інтеграція в економіку різних країн, і особливо в країни з перехідною економікою. В умовах сьогодення торгівля виступає найбільш розгалуженою сферою економічної діяльності, а також основною рушійною силою зростання економіки в будь-якої країни. Саме завдяки процесу глобалізації світового економічного розвитку зовнішня торгівля розвивається прискорено. Якщо говорити про Україну, то напрямок зовнішньоекономічної діяльності реалізується не повною мірою, хоча має достатні стратегічні перспективи.

Важливими причинами даного процесу є вільний рух факторів виробництва, товарів і послуг через кордони країн світу. В Україні завжди був досить великий експортний потенціал, і наразі є всі можливості для покращення своїх позицій на світовій арені, тому виникає важливість дослідження розвитку зовнішньоторговельної діяльності.

Проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств розглянуто у роботах О. Амоші, Ф. Бутинця, В. Бойка, П. Гайдуцького, В. Гейця, С. Дем'яненка, А. Кандиби, В. Новицький, В. Топіхи, В. Ключко, А. Кредісова, С. Кваші, А. Мокія, П. Саблука, М. Парсяка, С. Соколенка, А. Коверги та ін.

Міжнародна економіка має безпосередній вплив на розвиток України, адже тенденції до здійснення світової торговельної діяльності свідчать про високу її значимість як зовнішнього фактору, що впливає на розвиток національної економіки. Для підтримки глобалізаційних процесів необхідно відповідати заданому рівню міжнародної торгівлі. Так, у глобалізованому світі досягнення економічного росту залежить від ступеню інтеграції вітчизняних підприємств та їх продуктів у світову економіку, державної підтримки інноваційного, конкурентоспроможного виробництва та підвищення рівня

професійної підготовки на ринку зайнятості, наявності макроекономічного та інституціонального середовища сприяння соціальному розвитку та досягненню соціальної справедливості у суспільстві [1].

Можемо говорити, що на даному етапі виникає необхідність в спрямуванні дій органів державної влади на формування і поліпшення позитивного іміджу, ділової та соціальної конкурентоспроможності, престижу; розширення участі України і її суб'єктів у реалізації регіональних, зарубіжних та міжнародних програм і проектів; підвищення привабливості для розміщення на її території зовнішніх по відношенню до неї ресурсів.

Тобто, вже виникає необхідність спрямовувати зусилля на формування стратегічного розвитку та потенціалу України в зовнішньоекономічній діяльності, що реалізується та забезпечується наразі шляхом здійснення зовнішньоекономічної політики. Отже, основними напрямками та орієнтирами мають стати наступні заходи:

- аналіз існуючих проблем, які гальмують розвиток зовнішньоекономічної діяльності;
- виявлення стратегічних напрямів зовнішньоекономічної діяльності;
- пошук шляхів для забезпечення провідних позицій країни на світових ринках високотехнологічних товарів і послуг, відповідно до її спеціалізації в глобальній науково-технологічній сфері;
- застосування інструментів митно-тарифного і нетарифного регулювання з метою раціоналізації імпорту;
- сприяння експорту шляхом досягнення глобальної конкурентоспроможності обробних галузей та сфери послуг;
- інтеграція держави у глобальну транспортну систему через реалізацію транзитного потенціалу;
- виділення інноваційних галузей та їх розвиток в якості експортноорієнтованих;
- зміцнення позицій на світовому ринку, а також подальша робота з формування інтегрованого європейського економічного простору [2].

Реалізація вищезазначених заходів сприятиме розвитку інститутів зовнішньоекономічної діяльності, також ефективному проведенню зовнішньоекономічної політики. Першочерговим у цьому випадку повинно стати виділення галузей, які орієнтовані на інноваційну модель розвитку економіки, що, у разі успішного проведення комплексу вищезазначених заходів, призведе до втілення великих стратегічних ініціатив і проектів за межами держави. Адже, саме зовнішньоекономічна діяльність є рушієм розвитку та основним чинником підтримки економічної стабільності держави.

### **Література:**

1. Дудченко В.Ю. Аналіз тенденцій посткризового відновлення світової торгівлі / В.Ю. Дудченко // Problems of social and economic development of business: Collection of scientific articles. Vol. 1 – Publishing house "BREEZE", Montreal, Canada, 2014. – P. 49–55.

2. Машков А.О. Стратегічні напрямки державного регулювання зовнішньо-економічної діяльності України в умовах інноваційного розвитку // Електронне наукове фахове видання "Державне управління: удосконалення та розвиток". - 2012. – Р. №11 - С. 25.

**Скляр Н. М.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*старший викладач кафедри підприємництва і торгівлі,*  
**Ткачук О. М.,**  
*студент,*  
*ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського,*  
*м. Кривий Ріг*

### **МИТНЕ ОФОРМЛЕННЯ ТОВАРІВ: ЗМІНИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ 2018 р.**

В умовах напруженого сьогодення, Україна є активним актором впровадження реформ митного законодавства. 7 грудня 2017 року Верховною Радою України був прийнятий Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році" [1]. Загальний напрям прийнятих норм – стимулювання бізнесу і економіки в цілому, покращання інвестиційної привабливості суб'єктів підприємництва та держави, а також лібералізація умов ведення бізнесу. Крім того, прийнято норми щодо захисту прав платників податків та посилення відповідальності посадових осіб контролюючих органів за порушення їх прав. Також законопроект містить норми ресурсного забезпечення Державного бюджету України 2018 року.

З 2018р. змінилися й деякі норми державного регулювання митного оформлення товарів. З 02.02.2018 р. набрала чинності постанова Кабінету Міністрів України, якою внесено зміни до власних постанов від 05.10.2011 р. № 1031 "Деякі питання здійснення державного контролю товарів, що переміщуються через митний кордон України" та від 25.05.2016 р. № 364 "Деякі питання реалізації принципу "єдиного вікна" під час здійснення митного, санітарно-епідеміологічного, ветеринарно-санітарного, фітосанітарного, екологічного, радіологічного та інших видів державного контролю" [2]. Дія цього нормативного акту спрямована на операції з переміщення товарів в усіх митних режимах, а також на всі місця, де відбувається митне оформлення. Внесеними змінами до Постанови КМУ[2] вдосконалено механізм взаємодії органів доходів і зборів та державних органів, уповноважених на здійснення державних видів контролю при митному оформленні товарів за принципом "єдиного вікна". Крім того, запроваджено ризик-орієнтований підхід до контролю товарів, що переміщуються у дерев'яному чи паперовому

пакувальному матеріалі та на дерев'яних палетах. Постановою КМУ [2], зокрема, пропонується обмеження часу, відведеного контролюючим органам на призначення огляду (інспектування) товарів при експорті, найближчим можливим часом, але не пізнішим за 12 робочих годин від часу, запропонованого підприємством. Крім того, буде надана можливість застосування інформаційного обміну за принципом "єдиного вікна" за рішенням підприємств до 31.01.2019 р. у випадках: везення (пересилання) на митну територію України товарів у міжнародних поштових відправленнях або у міжнародних експрес-відправленнях, а також у разі переміщення товарів транзитом; вивезення за межі митної території України товарів, які перетинають митний кордон іншим, ніж автомобільний, видом транспорту; декларування товарів у місцях митного оформлення, які перебувають менше 90 днів у переліку місць митного оформлення товарів.

Всі види контролю здійснюватимуться за допомогою ІТ-системи. Взаємодія посадових осіб контролюючих органів відбуватиметься через мережу Інтернет із використанням спеціального програмно-інформаційного комплексу доступ до якого надається безкоштовно. Час на прийняття рішення контролюючим органом щодо здійснення виду контролю зменшиться і становитиме 4 робочі години (наразі цей час становить 24 години). Якщо протягом 4 робочих годин з моменту отримання електронного повідомлення і необхідних сканованих копій документів від клієнта рішення щодо завершення відповідного виду контролю товару не винесено, то воно приймається автоматично за принципом "мовчазної згоди" і вноситься в інформаційну систему. Це рішення є підставою для завершення митного контролю та митного оформлення товарів.

У цьому році відбулися зміни і в державному регулюванні відносно застосування сертифікатів про походження товарів при митному оформленні. З 1 січня 2018 року у відповідності до регламентованих норм Єврокомісії торгово-промислової палати України перестали видавати сертифікати про походження товарів форми "А". В Європейському Союзі підтвердження походження товарів з України сертифікатом про походження форми "А" надавало відповідні преференції українським товарам на ринку ЄС (за рахунок застосування зниженого рівня ставок ввізного мита) так само як і підтвердження сертифікатом з перевезення EUR.1. З 1 січня 2018 року ця проміжна ланка не функціонує.

Відносно особливостей підтвердження країни походження на українські товари, треба зауважити, що із 1 січня 2016 року тимчасово набрала чинності економічна частина Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [3]. В рамках цієї Угоди митниці ДФС забезпечують видачу сертифікатів з перевезення товару EUR.1. згідно з Протоколом до Угоди, а саме статті 15 "Заборона повернення мита або звільнення від сплати мита" Протоколу I до Угоди. Положенням цієї статті визначається, що, у випадку видачі або оформлення доказу походження (сертифікат з перевезення форми EUR.1 або декларація інвойс) на продукти переробки при експорті, які набули

статусу українського походження, оподатковуються митом товари походженням з третіх країн (не ЄС/Україна), які були поміщені у митний режим переробки на митній території України. Вказані норми Протоколу I до Угоди сторона ЄС розглядає як невід'ємний елемент преференційного режиму зони вільної торгівлі між Україною та ЄС в рамках Угоди про асоціацію, який також відповідає внутрішньому законодавству ЄС стосовно особливостей стягнення мит для товарів, які імпортуються з метою розміщення в режим переробки. На відміну від попередньої угоди (Генеральна система преференцій), яка взагалі не містила умов щодо заборони від звільнення мита, Угода про асоціацію ввела ці положення у вигляді правових норм, викладених у статті 15 Протоколу I до Угоди. Отже, товари з третіх країн не будуть підпадати під дію Угоди [3], і не матимуть жодних преференцій.

Таким чином, регуляторні зміни в митному законодавстві 2018р. щодо митного оформлення товарів є одним із механізмів реалізації частина Угоди про асоціацію щодо поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ)[4], яка передбачає далекосяжне спрощення режиму регулювання взаємної торгівлі та відповідну гармонізацію правил, що регулюють цю сферу: як тих, що стосуються внутрішніх правил, так і тих, що регулюють зовнішньоторговельну політику. Загальною метою ПВЗВТ буде поступова інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС.

#### **Література:**

1. Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році" від 07.12.2017 № 2245-VIII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2245-19>
2. Постанова Кабінету Міністрів України "Про внесення змін до постанов Кабінету Міністрів України від 5 жовтня 2011 р. № 1031 і від 25 травня 2016 р. № 364" від 31.01.2018 р. № 44[Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-vnesennya-zmin-do-posta-1>
3. МЗС України: Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu-association>
4. МЗС України: Створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu-association>

**Созанський Л.Й.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*старший науковий співробітник відділу*  
*розвитку виробничої сфери регіону та інвестицій,*  
*ДУ "Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього*  
*НАН України",*  
*м. Львів*

## **ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА СПОСОБИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Одним із ключових пріоритетів Уряду України є створення умов для переходу від сировинної до високотехнологічної моделі економіки. Сировинна та імпортозалежна економіка стримує розвиток соціально-економічної і фінансової систем. Натомість високотехнологічні промислові виробництва повного циклу, орієнтовані на імпортозаміщення та розширення товарного експорту, можуть сприяти не тільки зменшенню безробіття та трудової міграції, але і підвищенню соціальних стандартів, розвитку науки та освіти, зміцненню фінансової системи країни. Однак згідно ключових показників діяльності промисловість України останніми роками характеризувалась негативними та динамічними тенденціями та ознаками. Зокрема, індекс промислової продукції знизився з 112,2 % у 2010 р. до 87 % у 2015 р. та зріс до 100,4 у 2017 р. [1]. Показники економічної ефективності (рентабельність операційної діяльності, рентабельність обороту і рентабельність активів) вітчизняної промисловості упродовж 2011-2015 років зберігали спадну тенденцію. Водночас рентабельність операційної діяльності протягом аналізованого періоду була зі знаком "+", тоді як рентабельність обороту і активів у 2014-2016 роках – із знаком "-".

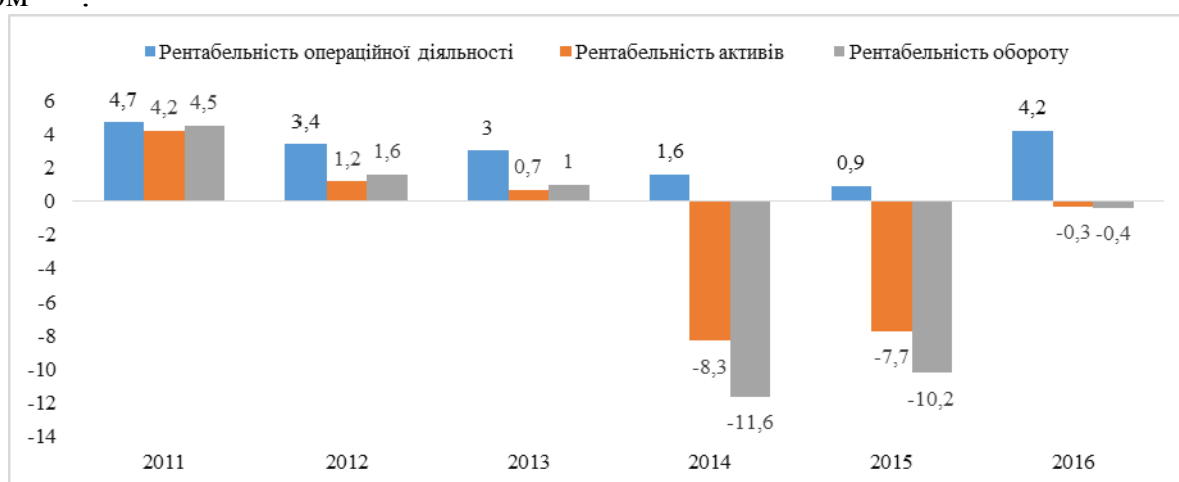


Рисунок. 1. Показники рентабельності промисловості України, (%)  
Авторські розрахунки за [2-4]



Наведена ситуація (збитковість обороту і активів при прибутковості операційної діяльності) зумовлена низькою ефективністю фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання цієї галузі. Так, упродовж 2014-2016 рр. фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування суб'єктів господарювання промисловості України був від'ємним (збиток), натомість фінансовим результат від операційної, тобто основної (або виробничої) діяльності – додатнім (прибуток) [2-3]. Така ж ситуація (велика різниця між результатом операційної діяльності і фінансовим результатом до оподаткування суб'єктів господарювання спостерігалась у промисловості більшості областей України. Отже, причиною збитковості вітчизняної промисловості є надмірний обсяг інших (не пов'язаних із основною діяльністю) витрат. До цих витрат відносять:

- фінансові витрати – показують витрати на проценти й інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями;
- втрати від участі в капіталі – відображають збиток від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведуть методом участі в капіталі;
- інші витрати – фіксують собівартість реалізації фінансових інвестицій; втрати від неопераційних курсових різниць; втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів; витрати підприємств від зміни балансової вартості фінансових інструментів, які оцінюються за справедливою вартістю; інші витрати, які виникають під час господарської діяльності (окрім фінансових витрат), але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства).

З огляду на непрозорий зміст переважної більшості статей цих витрат (а надто "інших"), є необхідність їх деталізації у фінансових звітах підприємств із метою посиленого контролю з боку Державної фіскальної служби України за ними.

Проблемним аспектом оцінки ефективності промисловості є відсутність в Україні єдиного *нормативно-правового (обов'язкового до виконання)* документа, яким би регулювалась діяльність підприємств у розрізі секторів економіки за допомогою мінімально допустимих значень (нормативів) ключових показників фінансово-господарської діяльності (фінансової стійкості, ліквідності, оборотності, рентабельності), як це, до прикладу, здійснюється НБУ у регулюванні діяльності банків за допомогою економічних нормативів. Таке регулювання сприяло б стабілізації діяльності підприємств, а відтак уникненню системних кризових явищ в окремих секторах економіки, які спостерігались у будівельній галузі у 2008-2010 роках.

Наявність нормативів ключових показників фінансово-господарської діяльності, які враховують галузеві особливості, посилює ефективність аудиторської і контрольно-ревізійної роботи, а також оцінювання банками кредитоспроможності потенційних позичальників.

Звідси, виникає необхідність у розробці проекту нормативного документа, в якому було б усунуто названі недоліки. Визначення нормативних значень

ключових показників виробничо-господарської діяльності повинно ґрунтуватись не на абсолютних значеннях, а формулах, які б давали можливість розраховувати мінімально необхідне значення певного показника з урахуванням внутрішніх і зовнішніх чинників впливу на діяльність підприємства. Під внутрішніми чинниками розуміємо особливості фінансово-виробничої діяльності у сфері функціонування підприємств (структуру фінансових ресурсів, управління ліквідністю, виробничими запасами, достатність власного капіталу та ін.), а під зовнішніми – окремі макроекономічні показники (величину інфляції, вартість кредитних ресурсів, енергоносіїв та ін.), а також регіональні особливості формування попиту і пропозиції в окремих сегментах ринку.

Спосіб визначення декількох нормативних показників фінансово-господарської діяльності (рентабельність капіталу, рентабельність власного капіталу, рентабельність продукції, коефіцієнт фінансової незалежності, оборотність капіталу, мультиплікатора капіталу) з урахуванням названих чинників для підприємств будівельної галузі нами відображено у [5, с. 93-107].

Методичний інструментарій, ґрунтований на описаній ідеї, може мати практичне застосування у регулюванні функціонування промисловості, зокрема у напрямку підвищення її виробничо-господарської ефективності, а також забезпечення процесів кредитування та фінансового планування і прогнозування розвитку промислових підприємств.

#### **Література:**

1. Індеси промислової продукції за видами діяльності за 2013-2017 роки / Промисловість / Статистична інформація / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами промислової діяльності / Статистична інформація / Офіційний сайт Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами промислової діяльності / Статистична інформація / Офіційний сайт Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Показники балансу підприємств за видами економічної діяльності / Економічна статистика / Економічна діяльність / Діяльність підприємств / Державна служба статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov>.
5. Созанський, Л.Й. Фінансове регулювання формування і використання капіталу будівельних підприємств [Текст]: монографія / Л.Й. Созанський; К.: Вид-во Європейського ун-ту., 2012. – 219 с.

**Бондарчук О.М.,**  
*кандидат технічних наук,*  
*доцент кафедри економіки, організації та управління бізнесом,*  
**Гусак А.С.,**  
*студентка,*  
**ДВНЗ "Криворізький національний університет",**  
*м. Кривий Ріг*

## ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ В СВІТОВІЙ ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ

Після фінансово-економічної глобальної кризи 2008-2009 рр., яка посилила дисбаланс на зовнішніх фінансових ринках та порушила збалансованість бюджетів, уряди країн світу здійснювали заходи з бюджетного субсидювання і покриття відсутніх доходів економіки. Це призвело до різкого збільшення дефіцитів бюджету і, як наслідок, постійно зростаючого державного боргу, який у розвинених країнах світу (США, Японія) перевищує 100%.

На сьогоднішній день, окрім факторів міжнародного середовища, бюджетна рівновага України та її платоспроможність пригнічується низкою наступних обставин: посилення геополітичної напруженості, що призвело до істотного послаблення національної валюти, прискорення інфляції, зниження цін на українські активи, втрати українськими компаніями кредитних рейтингів інвестиційного рівня. Така ситуація вимагає аналізу динаміки показників державного боргу та обґрунтування шляхів подолання існуючих проблем.

Дослідженням економічної сутності державного боргу та аналізу тенденцій його розвитку присвячені праці таких науковців, як: В. В. Лісовенко, О. В. Плотнікова, Т. В. Черничко, О. І. Барановського, Р. Девіса, Р. Максгрейва, Ф. Модільяні та ін.

Співробітництво України із сусідніми країнами (Польщею, Білоруссю, Молдовою) є дуже важливим для її політичного і економічного становлення. В той же час, одним із основних напрямів зовнішньої політики України є інтеграція в європейське співтовариство, тому особливого значення набувають економічні зв'язки з країнами ЄС — найближчими сусідами: Словаччиною, Угорщиною, Румунією. Тому, для визначення ефективності такої співпраці провели порівняльний аналіз динаміки державного боргу у розрізі названих країн (табл.).

Таблиця 1. Динаміка державного боргу у % до ВВП за 2007 - 2016 рр.

Країна	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	К <sub>зм</sub>
Україна	11,8	19,7	34,7	39,9	35,9	36,6	40,1	70,2	79,4	81,0	6,9
Румунія	12,7	13,4	23,3	30,5	33,9	37,6	38,8	40,5	39,4	39,2	3,1
Угорщина	65,6	71,6	77,8	80,5	80,7	78,2	76,6	75,7	74,7	74,2	1,1
Словаччина	29,8	28,1	35,9	40,7	43,2	52,2	54,7	53,6	52,5	52,3	1,8
Польща	44,2	46,6	49,8	53,1	54,1	53,7	55,7	50,2	51,1	54,2	1,2
Росія	8,0	7,4	9,9	10,6	10,9	11,8	13,1	15,6	15,9	17,0	2,1
Білорусь	17,7	20,2	32,2	36,5	53,9	37,0	36,9	38,8	53,0	52,3	3,0
Молдова	24,6	19,3	29,1	26,9	24,1	24,4	23,7	30,1	38,5	28,1	1,1

За період з 2007 по 2016 роки державний борг аналізованих країн має загальну тенденцію до збільшення. У таких країнах, як Угорщина та Україна, рівень державного боргу у відсотках до ВВП перевищує нормативне значення 60%, яке встановлено в Маастрихтському договорі у 1992 р. Необхідно відмітити, що в динаміці державної заборгованості України можна виділити окремі періоди:

- 1) 2008-2010 рр. та 2014-2016 рр. – періоди найбільшого приросту;
- 2) 2011-2013 рр. – період посткризового уповільнення росту.

При цьому максимальне значення рівню державного боргу (81%) зафіксоване у 2016 році в Україні, підтверджує наявність економічного, фінансового та політичного дисбалансу в країні та може бути загрозою дефолту у майбутньому. У Словаччині, Польщі та Білорусі рівень державного боргу протягом останніх шести років коливається на майже на граничному рівні 52-56%. Найкраще становище спостерігається в Росії, Румунії та Молдові, де розмір державної заборгованості є безпечним і складає 17%, 39,1% та 38,1% відповідно. При цьому, з урахуванням найнижчого рівня заборгованості серед аналізованих країн, в Росії спостерігається стійка закономірність зростання державного боргу на 1-2% на рік, починаючи з 2008 року.

Перспективи України щодо можливої співпраці з іншими країнами залежать в тому числі від динаміки державної заборгованості (рис.)

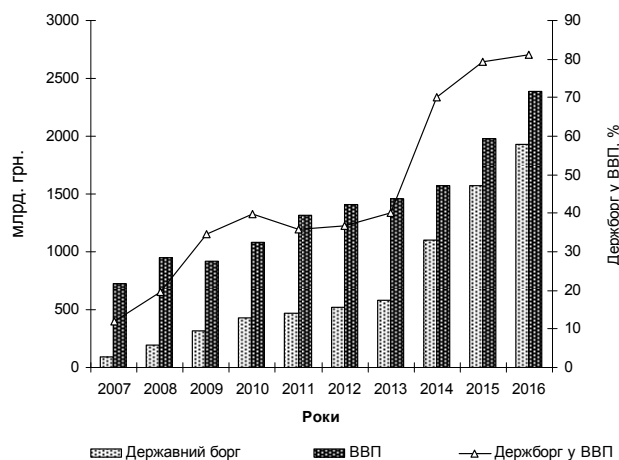


Рисунок - Динаміка державного боргу України та внутрішнього валового продукту

Проектом Закону про Державний бюджет України на 2017 рік було передбачено, що державний і гарантований державою борг становитиме 88,8 % ВВП, тобто продовжуватиме зростати. Порівняно з 2016 роком передбачалося зростання показника майже на 8%.

Отже, для оптимізації та стабілізації наявного рівня державної заборгованості можна рекомендувати впровадження активізації регіональної політики та оптимізації податкової та бюджетної систем; удосконалення системи моніторингу ризиків зовнішніх запозичень; здійснення пошуку джерел внутрішніх державних запозичень на зміну зовнішнім; залучення зовнішніх

інвестиції у реальний сектор економіки для покриття державного боргу за рахунок економічного зростання; ефективної підтримки стабілізації курсу національної валюти; збільшення ступеню контролю над найбільшими фінансовими установами.

Реалізація запропонованих заходів дозволить знизити рівень інфляційних процесів у суспільстві, підвищити ефективність податкової системи, стимулювати громадян до підвищення ефективності праці, забезпечити фінансово-економічну стабільність країни.

#### **Література:**

1. Іванченко М.О. Аналіз державного боргу України в сучасних умовах / М.О. Іванченко, А.Ю. Чубак, К.М. Добролежа. // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2016. – №10.
2. Домбровски М. Факторы, определяющие безопасный уровень госзадолженности / М. Домбровски. // Нац. исслед. ун-т "Высшая школа экономики". – 2014. – С. 53.
3. Рейтинг стран по государственному долгу в 1980–2016 гг., в % к ВВП [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу: svspb.net

**Скляр Н.М.,**  
*кандидат економічних наук*  
*старший викладач кафедри підприємництва і торгівлі,*  
**Рубцова А.К.,**  
*студентка,*  
*ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського,*  
*м. Кривий Ріг*

### **ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНІЧНИХ БАР'ЄРІВ ПРИ ЕКСПОРТІ ШОКОЛАДНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО ВИРОБНИКА**

При експорті шоколадної продукції на європейські ринки згідно УКТЗЕД та TARIC дана категорія товару відноситься до групи 18 "Какао та продукти з нього". Європейський ринок вимагає від українських виробників шоколадної продукції дотримання відповідних правил безпечності товару, технічних стандартів, оцінки відповідності, вимог маркування "СЕ", призначення уповноваженого представника в ЄС.

Згідно законодавства ЄС щодо безпечності продукції до імпорту товарів [3] виробники та дистриб'ютори повинні постачати продукти, які відповідають загальним вимогам безпеки інформувати споживачів про ризики, які може спричинити продукт, та будь-яких запобіжних заходів, які вони повинні прийняти сповіщати відповідні національні органи, якщо вони виявляють, що продукт небезпечний, та співпрацювати з ними щодо заходів, спрямованих на захист споживачів.

Країни-члени ЄС проводять ринковий нагляд і дотримуються правил безпеки продукції. Їм допомагають механізми ЄС, такі як RAPEX - швидкий обмін інформацією між країнами ЄС та Європейською комісією з небезпечних продуктів.

Окрім загальних правил безпеки продуктів, до певних категорій товарів, таких як косметика та фармацевтична продукція, застосовуються спеціальні правила.

Згідно Європейським нормам щодо упаковки шоколадної продукції, зазначених у Резолюції Ради [5], ЄС закликає країни-члени прийняти узгоджені технічні стандарти.

Протягом багатьох років підхід до гармонізації технічних стандартів політиці стандартизації ЄС змінився: від технічних та детальних директив щодо конкретного продукту ("старий підхід"), який все ще охоплює продукти харчування, автомобілі, хімікати, косметику, миючі засоби, біоциди та фармацевтичні продукти до "нового підходу": основні загальні вимоги до здоров'я та безпеки, що застосовуються до секторів або сімей продуктів, що продукти повинні відповідати на ринку ЄС (наприклад, охорона здоров'я, безпека, захист споживачів та захист навколишнього середовища) технічні специфікації конкретних виробів, закладені в гармонізованих добровільних стандартах- продукти, виготовлені відповідно до цих стандартів, вважаються відповідними відповідним суттєвим вимогам.

Гармонізовані стандарти можуть бути складені трьома незалежними органами стандартизації: Європейський комітет стандартизації (CEN), Європейський комітет з електротехнічної стандартизації (CENELEC), Європейський інститут стандартів телекомунікацій (ETSI).

Згідно Протоколу про сертифікацію європейської оцінки відповідності [1] процедури оцінки відповідності продукції основним вимогам, викладеним у директивах щодо технічної гармонізації, виконують: виробник або третя сторона. "Повноважні органи" у кожній країні ЄС несуть відповідальність за оцінку відповідності, коли треба вимагати від третьої сторони.

Процедури оцінки відповідності охоплюють фазу проектування продуктів, їх фазу виробництва або обидва цілого ряду способів: внутрішній контроль виробництва, повне забезпечення якості тощо.

Угоди між Урядом про взаємне визнання існують між ЄС та окремими країнами, що не є членами ЄС, які мають порівнянний рівень технічного розвитку та мають сумісний підхід до оцінки відповідності.

СЕ-маркування вказує на те, що виріб відповідає усім вимогам щодо маркування знаком СЕ та що він пройшов відповідну процедуру оцінки відповідності. Маркування СЕ складається з маркування "СЕ" та ідентифікаційного номера уповноваженого органу, який бере участь у оцінці (за необхідності) та наноситься на виріб, його упаковку або супровідний документ, котрий дозволяє продавати товар на ринку ЄС.

В національні органи влади в країнах ЄС несуть відповідальність за здійснення нагляду за ринком, щоб гарантувати, що продукція відповідає

вимогам, які будуть розміщені на ринку ЄС. Нагляд може складатися з документальних перевірок та / або фізичних перевірок.

Згідно Директиви "Про упаковку та відходи упаковки" [2], упаковка, що продається в ЄС, повинна відповідати екологічним та медичним вимогам. Загальні правила щодо упаковки та відходів упаковки, розміру упаковки, спеціальні правила щодо матеріалів та виробів, призначених для контакту з харчовими продуктами, імпортової упаковки з деревини та інших рослинних продуктів, може підлягати перевірці заходів щодо рослинництва.

Продукти, що продаються в ЄС, повинні відповідати вимогам ЄС щодо маркування, які мають на меті захистити здоров'я, безпеку та інтереси споживачів, надавати інформацію про продукт - зміст, склад, безпечне використання та спеціальні запобіжні заходи тощо.

Згідно Регламенту [4] "Про екологічну позначку ЄС", екологічна позначка ЄС або логотип "Квітка" може бути надана продуктам, які допомагають поліпшити навколишнє середовище та надають поради споживачам щодо безпечності впливу на навколишнє середовище.

Виробники, імпортери, постачальники послуг, оптові та роздрібні торговельні підприємства можуть подати заявку на екологічну таблицю до відповідного органу влади в країні ЄС, де продукт повинен бути розміщений на ринку.

Таким чином, українському виробнику шоколадної продукції необхідно дотримуватися цілої низки технічних регламентів ЄС для можливості проведення експортної діяльності в ці країни.

### **Література:**

1. Впровадження угод про взаємне визнання щодо оцінки відповідності (MRA) та Протоколу про сертифікацію європейської оцінки відповідності (PECA) . 98/7 від 24.07.1998 [Електронний ресурс]. - Режим доступу:<http://ec.europa.eu/growth/single-market/goods/international-aspects/mutual-recognition-agreements/>
2. Директива Європейського Парламенту та Ради 94/62 / ЄС від 20 грудня 1994 р. Про упаковку та відходи упаковки [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM:l21207>
3. Директива Європейського Парламенту та Ради 2001/95 / ЄС від 3 грудня 2001 р. Про загальну безпеку продукції [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM:l21253>
4. Регламент (ЄС) № 66/2010 про екологічну позначку ЄС Регламент (ЄС) № 66/2010 про екологічну позначку ЄС [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM:co0012>
5. Резолюція Ради 85 / С 136/01 від 7 травня 1985 р. Щодо нового підходу до технічної гармонізації та стандартів [Електронний ресурс]. - Режим

**Савчук М.Р.,  
заступник директора,  
Несторишена Д.І.,  
слухач Малої академії наук,  
Хмельницький міський колегіум ім. В. Козубняка,  
м. Хмельницький**

## **ГАРМОНІЗАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНОГО ЗАКОНОДАВСТВА ЩОДО ЗАХИСТУ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ВІДПОВІДНО ДО МІЖНАРОДНИХ УГОД ТА СТАНДАРТІВ ЄС**

В сучасних умовах особливої актуальності набувають питання захисту ІВ у сфері зовнішньоекономічної діяльності, а саме в умовах обмеження митницями суб'єктам економічної діяльності та громадянам ввозити товари відомих брендів на вимогу правовласників або їх представників, адже відповідно до чинного законодавства на органи доходів і зборів (митні органи) покладено завдання сприяння захисту прав інтелектуальної власності, вжиття заходів щодо запобігання переміщенню через митний кордон України товарів з порушеннями охоронюваних законом прав інтелектуальної власності, недопущення переміщення через митний кордон України контрафактних товарів [1].

Угодою про асоціацію між Україною та ЄС (далі □ Угода) визначено аспекти реформування інтелектуальної власності в Україні відповідно до вимог міжнародних стандартів [2]. В зазначеній Угоді питанням інтелектуальної власності присвячена Глава 9 "Інтелектуальна власність" (ст. 157-252), яка складається з трьох частин. В частині 2 Глави 9 Угоди відображено стандарти для певних об'єктів права інтелектуальної власності, а саме: авторського права та суміжних прав; торговельних марок; географічних зазначень; промислових зразків; патентів; топографій напівпровідникових продуктів; інших положень (про сорти рос- лин, генетичні ресурси, традиційні знання та фольклор).

В зазначеній угоді про асоціацію стосовно авторського права з'явився новий термін, відсутній в Законі України "Про авторське право та суміжні права", а саме в статті 166 згадані "критичні та наукові публікації творів, які стали загальним надбанням", та їх строк охорони "30 років від дати, коли твір був уперше правомірно опублікований", причому визначення згаданих "критичних та наукових публікацій творів, які стали загальним надбанням" в національному законодавстві та в самій угоді про асоціацію відсутнє.

Зазначимо, Угодою передбачено також впорядкування заходів щодо порушення прав ІВ в сфері ЗЕД. Так, поширеною причиною припинення



митного оформлення товарів під час переміщення товарів через митний кордон України є питання контролю митницею "паралельного імпорту". Справа в тому, що на сьогоднішній день митниці ДФС, ґрунтуючись на інформації Митного реєстру, повинні призупиняти митне оформлення всіх товарів, незалежно від того є вони оригінальними або контрафактними [3]. Тобто, якщо суб'єкта ЗЕД немає в переліку уповноважених імпортерів (експортерів) товарів певної торгової марки, наприклад, Nike, Lacoste, Pampers, Sony, Samsung, Bosch і т.д., то його зовнішньоекономічні операції з товарами цих марок будуть припинятися митницею, навіть незважаючи на те, що переміщуються оригінальні товари з усіма документами, що підтверджує легальність їх придбання, і суб'єкт готовий платити всі імпортні податки в бюджет. Таким чином, на сьогодні в Україні митні механізми захисту інтелектуальної власності поширюються на так званий "паралельний імпорт", тобто ввезення оригінальних товарів (які не порушують права інтелектуальної власності) суб'єктами ЗЕД, які не є офіційними постачальниками.

Більш того, навіть якщо громадяни України замовлять експрес-кур'єром, наприклад, пару оригінальних кросівок New Balance, то митниця в рамках чинного законодавства зобов'язана призупинити митне оформлення цієї пари кросівок і проінформувати правовласника або його представника. Не важко здогадатися, що такі призупинення митного оформлення націлені не на боротьбу з контрафактом, а на боротьбу з конкурентами таких же оригінальних товарів такої торгової марки в Україні. Природно, що припинення "паралельного імпорту" закінчуються підтвердженням, що немає ніякого факту порушення інтелектуальної власності, і митне оформлення поновлюється. Повертаючись до питання паралельного імпорту в Україні, слід розкрити суть дискусії, що точиться навколо так званого принципу вичерпання прав, а саме у теорії прийнято виділяти три види такого вичерпання [4]:

- національний принцип (право забороняти подальший продаж товару, що містить об'єкт інтелектуальної власності, вичерпується після введення його в цивільний обіг правовласником або уповноваженою ним особою (зазвичай – першого продажу), проте лише в межах території України);
- регіональний принцип (право вичерпується в межах певного регіону (найкращий приклад – ЄС));
- міжнародний принцип (перше введення товару в цивільний обіг правовласником або уповноваженою ним особою може бути здійснене на території будь-якої країни світу).

У всьому світі митниця бореться з контрафактом, а у нас її ресурс використовується для контролю "паралельного імпорту". Якщо суб'єкт на законних підставах ввозить або вивозить оригінальні товари, ніякі заходи щодо захисту прав інтелектуальної власності не повинні застосовуватися митницею. Більш того, відмова від контролю митницею "паралельної торгівлі" прямо вказано в Регламенті ЄС № 608/2013, який, між іншим, вже до кінця цього року Мінфін з ДФС зобов'язані імплементувати в національне законодавство.

З метою вдосконалення механізму протидії патентному тролінгу митницями ДФС України в сфері ЗЕД, необхідно на законодавчому рівні відмовитися від контролю "паралельного імпорту", і зосередитися на виявленні і реагуванні виключно контрафактних товарів. Тоді результати ЄС (91% припинень закінчуються знищенням контрафактних товарів (більше 15 млн. одиниць) або судовими процесами) не здаватимуться чимось недосяжним. Відмітимо, сьогодні через контрафакт і піратство щорічні втрати ЄС складають близько 83 млрд. євро і 790 тис. безробітних.

В Україні результативність таких припинень зводиться до показника 0,2% (в 2016 році на 6,5 тис. припинень митного оформлення 15 випадків виявлення порушень).

### **Література:**

1. Митний кодекс України, Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, №44-45, № 46-47, № 48, ст.552, <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/z1k^/4495-17>
2. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом з іншої сторони: ратифікована 16 вересня 2014 року Верховною Радою України та Європейський парламентом. [Електронний ресурс] Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art\\_id=246581344&cat\\_id=223223535](http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535)
3. Про затвердження Порядку реєстрації у митному реєстрі об'єктів права інтелектуальної власності, які охороняються відповідно до закону. – [Електронний ресурс]: наказ [затверджено Міністерства фінансів України 30.05.2012 № 648]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1034-12>
4. Кохановська О.В. Поняття та види особистих немайнових прав у цивільному праві України / О.В. Кохановська //Актуальні проблеми цивільного, сімейного та міжнародного приватного права (Матвєєвські цивілістичні читання): Матер. міжнар. наук.–практич. конф. (Київ, 16 вересня 2010 р.) – К.: КНТ, 2011. – С. 44–52.

**Беркут О.В.,**  
*старший викладач кафедри прикладної математики та інформатики*  
**Мозгова М.С.,**  
*студентка,*  
**Університет митної справи та фінансів,**  
*м. Дніпро*

## **ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ**

На сьогоднішній день поняття "е-урядування" пов'язують з розвитком інформаційних систем та розвитком суспільства. Але ж сутність поняття усвідомлюється не всіма громадянами, більшість з яких зводить його до невідомої їм інфраструктури владної гілки, а воно об'єднує в собі щонайменше два аспекти. По-перше, являє собою аналог корпоративної мережі та створює внутрішню урядову інформаційну інфраструктуру. По-друге, це зовнішня інфраструктура, яка має на меті безпосередню взаємодію з юридичними та фізичними особами. І саме тут, в позиції другого аспекту, закладено інтегрування інформаційних ресурсів уряду з певним забезпеченням доступу до цих ресурсів.

Взагалі ж, перехід до е-урядування започатковується з того, що органи державного управління використовують у своїх структурних підрозділах мережу Інтернет, в межах якої вже потім вони надають інформацію громадянам з можливістю її пошуку в певних базах даних та можуть надсилати відповіді електронною поштою. Наступним кроком буде надання урядом так званих, інтерактивних послуг, які дозволять громадянам ставити запитання на різноманітних сайтах та веб-формах, заповнювати різноманітні форми та бланки. І вже потім урядовці формують спеціальні веб-портали, що дозволили б кожному охочому переміщуватися сайтом від однієї служби до іншої без повторного посвідчення особи [1].

Якщо вести мову за наслідки е-урядування, то не можна обійти осторонь наступних позицій, таких як [2]:

- звільнення державних службовців від рутинної та зайвої роботи;
- економія матеріальних ресурсів;
- підвищення якості надання адміністративних послуг;
- прозорість та відкритість діяльності урядових організацій;
- забезпечення поширеного доступу до публічної інформації;
- деперсоніфікація взаємовідносин між громадянами та представниками влади і бізнесу;
- можливість цілодобового отримання адміністративних послуг;
- демократизація суспільства.

Що стосується перспектив запровадження е-урядування на теренах України, то деякі його елементи вже діють сьогодні. Попри це, варто розуміти,

що це являє собою довгостроковий та досить масштабний проект. Інфраструктурні зміни в інформаційному полі влади повинні супроводжуватися процесами інформаційної перебудови, тобто реінжинірингом всієї системи державного управління. При цьому, наслідком е-урядування буде прозорість роботи апарату держави та передуватиме протидії корупції [3].

Система е-урядування в Україні повинна вдосконалити взаємовідносини та взаємодію між громадянами та органами влади, між бізнесом та державою, загалом, в сфері економічного розвитку – це сегмент "уряд-бізнес" (G2B). Ефективність роботи управлінської гілки полягатиме в сегменті "уряд – уряду" (G2G), а якість життя при цьому, залишиться в сегменті "уряд – громадянина" (G2C) [4].

Принципи е-урядування виходять саме з вище зазначених особливостей та полягають у [5]:

- зручності та оперативності отримання послуг (24/7/365);
- єдині технічні стандарти і взаємна сумісність (електронні додатки повинні відповідати принципам загальної архітектури систем ідентифікації);
- прозорість і відкритість;
- зорієнтованість на інтереси і потреби споживачів послуг;
- конфіденційність та інформаційна безпека;

Таким чином, підводячи підсумок, зазначимо, що основна ідея е-урядування полягає у її принципах та засадах, формуючи при взаємодії фізичних та юридичних осіб з органами влади ефективну взаємодію, оптимізувавши процес спілкування та надання інформації і послуг. Всі принципи повинні бути закладені в основу розроблення перспективних механізмів щодо забезпечення впровадження та подальшого розвитку е-урядування в Україні.

#### **Література:**

1. Закон України від 22.05.2003 № 851-IV "Про електронні документи та електронний документообіг"
2. Электронное правительство. Стратегия по автоматизации государственных служб, предлагаемая корпорацией Microsoft [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.microsoft.com/Rus/Government/whitepapers/eGov\\_Strategy.mspx](http://www.microsoft.com/Rus/Government/whitepapers/eGov_Strategy.mspx)
3. Дрожжинов В., Штрик А. Электронное правительство информационного общества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: PCWeek/Russian Edition [www.pcweek.ru/year2000](http://www.pcweek.ru/year2000)
4. Розпорядження КМУ від 13 грудня 2010 р. N 2250-р "Про схвалення Концепції розвитку електронного урядування в Україні"
5. E-Government, или государство в Сети. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.actis.ru/pressclub/default>

**Іоненко Г.В.,**  
*старший викладач кафедри управління та адміністрування в туризмі,*  
*КВП ПрАТ "ПВНЗ "Запорізький інститут економіки та інформаційних*  
*технологій",*  
*м. Кривий Ріг*

## **ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ КОМУНІКАЦІЙ В СИСТЕМІ МИТНИХ ОРГАНІВ ДФС УКРАЇНИ**

Однією з базових характеристик сучасної влади в соціумі вважається її здатність до комунікації: з суспільством у цілому, елементами громадянського суспільства, світовим співтовариством. Суб'єктом комунікації є влада (її представники), яка й організовує комунікацію. Без цього влада не могла б здійснювати свої політико-управлінські функції.

Суб'єкти й органи влади існують для задоволення потреб громадян. Тому при прийнятті стратегічних рішень вони повинні брати до уваги думки, притаманні більшості громадян. У силу цього реалізація масштабних державних і локальних муніципальних програм багато в чому залежить від рівня їхньої підтримки широкою громадськістю, суспільно-політичними організаціями, групами інтересів і ЗМІ. Забезпечення цієї підтримки – перше завдання комунікацій митних органів ДФСУ як представників органів державної влади.

Протягом тривалого часу вважалося звичним, що достатнім є надання митними органами ДФСУ інформації у відповідь на конкретне запитання. Такий підхід до комунікації можна назвати пасивним: митний орган поширює інформацію лише тоді, коли в нього її запитують. Сьогодні ЗМІ та інститути громадянського суспільства вимагають від влади активного підходу.

Запровадження комунікативного підходу в роботу митних органів ДФСУ є нагальним практичним завданням держави, для виконання якого у владних структурах утворюються відповідні комунікативні підрозділи.

Відповідно до Регламенту Кабінету Міністрів України, затвердженого постановою Уряду від 18 липня 2007 р. № 950, орган виконавчої влади (наразі – митний орган ДФСУ), що є головним розробником, подає разом з пропозиціями щодо реалізації державної політики у тій чи іншій сфері або галузі, що готуються у формі доповідної записки Кабінетові Міністрів, комунікативний план, розробка якого передбачає виконання поступових кроків.

Практика комунікацій митних органів ДФСУ передбачає насамперед інформування громадськості з метою надання їй загального уявлення про їх діяльність, реалізацію планів та проблеми, які доводиться їм вирішувати. Для досягнення цієї мети митні органи використовують такі основні види комунікативних каналів:

- безпосереднє спілкування – особисті контакти між громадянами (об'єднаннями громадян), з одного боку, і посадовими особами митних органів ДФСУ – з іншого;

- спілкування за допомогою засобів зв'язку (телефон, різноманітні форми особистого листування);
- опосередковане спілкування через засоби масової інформації (преса, телебачення, радіо, комп'ютерні мережі тощо) [1, с. 281].

В системі взаємодії митних органів ДФСУ та громадськості можна виділити дві інформаційно-комунікативні системи: внутрішню (комунікації, що забезпечують взаємодію суб'єктів різних рівнів управління, підрозділів, посадовців митних органів ДФСУ шляхом налагодження комунікаційних каналів в процесі особливих контактів, обміну документацією, функціонування електронних засобів зв'язку і т.п. [2] і зовнішню (комунікації з органами влади різного рівня, які знаходяться в системі підпорядкування один одному).

Аналіз викладених у науковій літературі положень дає можливість визначити, що комунікативну діяльність митних органів ДФСУ можна розглядати і як внутрішню складову державно-управлінського процесу, і як зовнішню й внутрішню спрямовані зв'язки з громадськістю і персоналом, що вимагає своїх правил, та механізмів застосування.

Важливим кроком в напрямі реалізації діалогу між митними органами ДФСУ та громадськістю стало підписання 15 квітня 2014р. Меморандуму про взаєморозуміння з представниками найбільших бізнес-об'єднань України – Американською торгівельною палатою в Україні та Європейською бізнес-асоціацією, у якому митні органи ДФСУ спільно з діловими колами узгодили основні напрями вдосконалення митної справи.

З метою оцінки комунікативної активності митниці застосовується система показників, які дають можливість охарактеризувати рівень сприяння розвитку бізнесу в розрізі комунікативного аспекту та визначити напрями подальшої діяльності митних органів ДФСУ у цій сфері. Відповідна група показників "сприяння бізнесу: комунікативний аспект" передбачена в методиці оцінювання ефективності діяльності митних органів ДФСУ, яка розроблена працівниками Державного науково-дослідного інституту митної справи спільно з фахівцями-практиками в межах виконання НДР "Дослідження теоретичних аспектів та розробка системи оцінювання ефективності митних процедур".

Основними критеріями оцінювання рівня сприяння бізнесу відповідно до зазначеної методики є: наявність офіційного сайту митниці та якість його наповнення, наявність актуальної інформації; періодичність оновлення інформації на сайті; оперативність у відповідях на запити; наявність зворотного зв'язку та його ефективність та ін.

Формування системи комунікації між митними органами ДФСУ і громадськістю можна справедливо віднести до основних напрямів реалізації державної комунікативної політики.

Відкритими залишаються питання щодо єдиних механізмів встановлення та вивчення зворотного зв'язку – громадської думки, пропозицій, оцінок, моніторингу публікацій у ЗМІ, планування довгострокових комунікативних стратегій. Одним із механізмів підвищення ефективності державних комунікацій у діяльність митних органів ДФСУ є створення дієвих

комунікативних підрозділів замість діючих відділів із взаємодії з громадськістю – яких на заході давно вже не існує: громадяни – платники податків вважають недоцільним витратити спільні бюджетні кошти на власну рекламу.

### **Література:**

1. Войтович Р.В. Механізми реалізації зв'язків з громадськістю в державному управлінні: навч. посіб. / Р.В. Войтович. – К.: Вид-во НАДУ, 2007. – 72 с.
2. Інформаційно-аналітичне забезпечення органів місцевої влади: навч. посіб. / [В. М. Дрешпак, Т. М. Брус, О. В. Тинкован та ін.] / За заг. ред. В. М. Дрешпака. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2007. – 160 с.

**Москаленко К.С.,**  
*аспірант кафедри економічної теорії,*  
**Коваль М.М.,**  
*студентка,*  
*Донецький національний університет економіки і торгівлі*  
*імені Михайла Туган-Барановського,*  
*м. Кривий Ріг*

## **ВПЛИВ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ**

Головним впливом держави на економічну систему є державна фіскальна політика, яка регулює діяльність підприємств та соціально-економічний розвиток України. Фіскальна політика як засіб державного регулювання соціально-економічних процесів, що властивий економіці ринкового типу, лише починає формуватися. В нашій країні вона проводиться не еволюційним шляхом, а в процесі хаотичного прискорення зростання централізованої системи перерозподілу ВВП. В останні роки загострилися дискусії з приводу ролі держави, а саме державного регулювання, в соціально-економічному розвитку країни. Рівновагу та стабільність національної економіки забезпечує макроекономічне регулювання -механізм, за допомогою якого в національній економіці досягається рівновага за повної зайнятості. Фіскальна політика може стимулювати діяльність економічних суб'єктів, знизити темп росту інфляції та підвищити обсяг виробництва, якщо має правильні умови для її використання. Ефективність фіскальної політики визначається можливістю її швидкого адекватного реагування на зміни в національній економіці та здатність протидіяти численним загрозам [1, с. 4]. Бюджетно-податкова політика через оподаткування та формування структур и державних витрат, має вплив на стан господарства, перерозподіл національного доходу та стимулює економічне зростання. Її можна поділити на 2 види:

1. Залежно від економічної кон'юнктури (стимулююча та обмежувальна)

Стимулююча фіскальна політика відбувається під час спаду економіки і спрямована на подолання кризи. Обмежувальна політика у короткий строк може уповільнити темп зросту інфляції за рахунок збільшення безробіття в країні та зменшення обсягів виробництва.

2. Залежно від впливу бюджетно-податкових інструментів (дискреційна або одномоментна, недискреційна або автоматична). Під час дискреційної політики уряд маніпулює податками для того, щоб змінити реальний обсяг виробництва та прискорити зростання економіки.

Для того, щоб фіскальна політика мала вплив на економічні процеси, застосовують 2 види інструментів:

1. Податкові платежі (зменшення об'ємів виробництва, скорочення приватних витрат споживань, потенційне збільшення).
2. Державні витрати (збільшення підприємствами обсягів випуску, доходів населення, об'ємів приватного споживання, доходів державного бюджету).

На жаль, податкова система України має недосконалий вигляд, але є методи, які сприяють її поліпшенню:

- Покращити нормативно-законодавчої бази в сфері оподаткування.
- Покращити організаційної структури податкової системи.
- Зменшення податкового навантаження.
- Підвищення ефективності системи адміністрування податків.
- Реформування спрощеної системи оподаткування [2, с.22].
- Оптимізація державних витрат.
- Якісне удосконалення казначейської системи.

Зараз відбувається реформування не тільки податкової, а й всієї системи державних фінансів, що і формує особливості фіскальної політики України. Не вдосконалення податкової системи зумовлено наступними факторами :

- значна ступінь централізації бюджетних ресурсів (місцеві бюджети мають недостатню кількість фінансування);
- податкова політика дуже нестабільна та завжди має якісь зміни у законодавстві, що призводить до збільшення дефіциту державного бюджету.

Після проголошення Україною незалежності у 1991 році, з'явилася податкова служба. Протягом наступних двох років відбувається становлення підприємницького сектору, що стимулювало розвиток фіскальної політики. Але через швидкий темп інфляції та недостачу коштів у бюджеті цей процес призупинився, що призвело до зменшення ВВП як номінального так і на душу населення. Наприкінці 90-х років в економіку країни впровадили альтернативні системи оподаткування завдяки якому малі підприємства розвивались. Перші позитивні результати відобразились в економіці через 2 роки, що призвело до росту ВВП з -15,6% до 19,2% [3, с.122]. У 2004 році ввели зменшення податкового навантаження на суб'єктів підприємницької діяльності, завдяки чому ВВП стало ще збільшуватись і через рік становило 33,7%. У 2009 році



Україну охопила криза, що і сприяло погіршенню діяльності господарюючих суб'єктів та населення. Через це економіка країни потерпіла крах і відсоток ВВП став складати -34. У 2010 році керівництво країни реформувало податкову систему та прийняла новий податковий кодекс, який сприяв зменшенню податків. Він стандартизував нормативну базу правил та ВВП збільшився до 18% [4, с.12].

Вплив змін у фіскальній політиці та зміну стратегії економічного розвитку спричинить зміни у валовому внутрішньому продукті та доході населення. Через те, що зміни податкових ставок, пільг та штрафних санкцій дає змогу на вплив доходів суб'єктів національної економіки, обсяги споживання та накопичення, то і рівень життя населення будуть впливати безпосередньо на його доходи та оподаткування цих доходів. Податки мають вплив не тільки на доходи, а й на витрати. Після того, як держава стягне податки з населення, то само населення зіставляє свої потреби згідно зі своїми доходами.

Податкові надходження є найбільш вагомим джерелом доходів держави. Питома вага податкових надходжень у доходах Державного бюджету України залишилась високою, досягши свого максимуму в 2013 р. на рівні 83,1%. Вже у 2014 р. при зростанні абсолютного обсягу податкових надходжень, їхня частка в доходи державного бюджету знизилась. У свою чергу, в 2015 р. порівняно з попереднім роком спостерігалось скорочення як абсолютного обсягу податкових надходжень (на 11,9 млрд. грн.), так і їхньої питомої ваги (на 1,9%). Зокрема, надходження основного бюджетоутворюючого податку –ПДВ – зменшилися на 10,5 млрд. грн [5, с.3]. Варто наголосити на тому, що у зв'язку з поточною економічною ситуацією в Україні та зовнішніми загрозами нашої державі існує об'єктивна необхідність у застосуванні адекватних та ефективних заходів фіскальної політики. Попри незначне зростання загального планового обсягу видатків державного бюджету зі 436,7 млрд. грн. до 441,6 млрд. грн.(згідно початкової редакції закону видатки державного бюджету становили 462,2 млрд. грн.) відбулося суттєве їхнє скорочення за окремими статтями згідно відомчої класифікації [6]. Для того, щоб Україна мала стимулюючу бюджетну політику їй треба:

1. Збільшити бюджетні доходи.
2. Знизити податкове навантаження, що буде сприяти росту виробництва.

У 2014 році прийняли закон щодо фіскальної децентралізації. Органи місцевого самоврядування повинні збирати податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток підприємств, на майно та акцизний податок на роздрібний продаж. Вже у 2015 році ця реформа принесла позитивні результати: доходи місцевих бюджетів зросли до 120 млрд. грн, що на 19% більше порівняно с минулим роком. А у 2016 році доходи зросли до 140 млрд. грн. [7].

Таким чином, від фіскальної політики залежить темп економічного зростання країни, рівень життя та благоустрій населення. Завдяки бюджетно-податковій політиці акумулюються фінансові ресурси, які необхідні державі

для регулювання економіки. Для того, щоб оптимізувати фіскальну політику треба:

- Реформувати податкову систему згідно з фіскальними обов'язками.
- Проводити стимулюючу амортизаційну політику.
- Зробити конкурентну боротьбу на ринку державних та регіональних закупівель.

Отже, фіскальна політика повинна здійснюватися згідно зі збалансованою для держави системи оподаткування, яка б стимулювала ріст виробництва, підприємницької та інвестиційної активності.

### **Література:**

1. Туржанська В.В. Фіскальна політика України: особливості реалізації у коротко- і довгостроковому періодах // В.В. Туржанська /навч.посіб. – Київ: ТНЕУ, 2016. - 55 с.
2. Варналий С.С. Особенности налоговой политики Украины на современном этапе // С.С. Варналий / наук. вістник. – Київ: НУДПСУ, 2008. - 120 с.
3. Лютий І.О. Податкова політика України на сучасному етапі// І.О. Лютий/ наук. стаття "Фінанси України", 2011. – 240 с.
4. Туржанська В.В. Фіскальна політика України: особливості реалізації у коротко- і довгостроковому періодах // В.В. Туржанська / навч.посіб. – Київ: ТНЕУ, 2016. - С. 12.
5. Карпухно І.А Вплив фіскальної політики на соціально-економічний розвиток України // І.А. Карпухно / екон. форум, 2014. - С. 7.
6. Закон України "Про Державний бюджет України на 2016 рік" від 16.01.2016 №719-VII. - [Електронний ресурс]. - <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/719-18>
7. Річний звіт виконання бюджету на 2016 рік від 05.05.2017. - [Електронний ресурс]. <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=308375>

## **СЕКЦІЯ № 3. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ**

**Баранник Л.Б.,**  
*доктор економічних наук, професор,*  
*завідувач кафедри оподаткування та соціального забезпечення,*  
**Алексєєва Л.О.,**  
*студентка,*  
*Університет митної справи та фінансів,*  
*м. Дніпро*

### **КОРПОРАТИВНЕ МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК РЕЗУЛЬТАТ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА**

Хрестоматійне положення про те, що медичне страхування – це вид особистого страхування спростовує світовий досвід. Існує чимало країн, де медичне страхування успішно функціонує як корпоративне. Підприємницькі організації здійснюють страхування життя, здоров'я та старості своїх співробітників. Нині це масштабна тенденція соціального розвитку цивілізованих країн. Становлення соціальної відповідальності бізнесу тісно пов'язане із розвитком корпоративного страхування [1]. Перші кроки на цьому поприщі й робить український бізнес, про що пише вчений Баранник Л.Б. [2]. Проте реальна дійсність свідчить, що в Україні справи в медичній галузі щодо охорони здоров'я пересічних громадян, у тому числі працюючих людей, йдуть досить погано, а вітчизняний бізнес поки що не зайняв тут активної позиції [3].

За даними ВООЗ, Україна ввійшла в так звану "червону зону". За рік від неінфекційних захворювань в нашій країні померло 605 тис. осіб, що приблизно 90% від усіх смертей [4]. В 2017 році за рейтингом британського аналітичного центру "The Legatum Institute" за рівнем охорони здоров'я наша країна зайняла 135 місце з 148 можливих (в 2016 р. – 107 місце, в 2015 р. – 70 місце) [5, с.61]. За даними Світового банку, витрати 7% ВВП на медицину в Україні не відповідають якості послуг [6]. До того ж, 2/3 бюджетних коштів, що виділяються на охорону здоров'я, йдуть на утримання медичних закладів, непотрібних приміщень, корупцію та оплату праці лікарів. "Ми 4% ВВП витрачаємо на те, щоб обслуговувати зовнішні борги, а це понад 100 млрд грн щорічно", - констатує прем'єр-міністр України В. Гройсман. Отже, держава поки що неспроможна вирішити питання, бізнес має допомогти, як це прийнято в розвинутому світі.

За радянських часів дуже популярним було гасло "Здоров'я кожного - багатство всіх!". Держава створювала умови для ефективного і доступного для всіх громадян медичного обслуговування. У державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надавалась безоплатно. Після набуття

незалежності система охорони здоров'я перетворилась на найкорумпованішу сферу. Українські уряди змінювались, а здоров'ям народу практично жоден з них не займався. Більше того, високопосадовці створили собі окрему систему охорони здоров'я, продовжуючи "традиції привілей" вищого радянського партійного керівництва щодо медичного обслуговування.

За роки незалежності в Україні робились спроби реформування медичної системи, але в результаті – криза всієї галузі. Дискусія щодо запровадження в Україні обов'язкового соціального медичного страхування (далі в тексті – ОМС) ведеться принаймні протягом останніх 27 років, у зв'язку з чим неодноразово розроблялись різні законопроекти. Незважаючи на це серед науковців, політиків, урядовців, підприємців, профспілок, медиків і пересічних громадян й досі відсутня єдина думка щодо остаточного напрямку розвитку вітчизняної системи охорони здоров'я, бачення шляхів її фінансування, так і щодо необхідності, можливості й форми запровадження страхової медицини.

Наразі набув чинності Закон України "Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення" з основними пунктами щодо реформування первинної допомоги, але існує низка невирішених проблем, які можуть привести до попереднього негативного досвіду. Тому паралельно з медичною реформою необхідно розвивати сектор страхування, який вирішить питання забезпечення належного рівня лікування та обслуговування на всіх рівнях медичної допомоги.

Добровільне медичне страхування (ДМС) стає в Україні все більш популярним. Проте послугами ДМС користуються тільки 5-6% українців. Послуги такого страхування є дуже дорогими, тому відповідно до звіту Нацкомфінпослуг, цей вид страхування здійснюють в основному юридичні особи. Це великі компанії, які створюють додаткові комфортні умови для своїх працівників, як додаткове заохочення для руху по кар'єрних сходах та розвитку компанії. Проте ДМС не може працювати окремо від держави. Необхідно поєднувати систему державного забезпечення та систему ДМС. Схожа модель працює в США. Послугами ДМС користуються близько 70% працюючих осіб, які в свою чергу заключають саме колективні договори, тому що даний вид страхування передбачає знижки до тарифів та мотивує офіційно влаштуватись на роботу. Існують країни й без державної медицини. Наприклад, в Ізраїлі немає державної системи медичного обслуговування. 94% його населення охоплено всебічним страхуванням здоров'я, яке здійснюється в рамках медичного страхового фонду профспілкового об'єднання Гістадрут (83% випадків), а також інших фондів медичного страхування (17%). Медичні заклади знаходяться під контролем різних установ, головними з яких є профспілки та уряд [7, с.10].

ДМС може бути індивідуальним і колективним. Даний вид страхування має ряд переваг: широкий вибір аптек, лікарів, медичних закладів з поліпшеними умовами перебування; страхування ризиків тимчасової втрати працездатності, пологів тощо. Переліки страхових ризиків та відповідна тарифікація останніх здійснюється індивідуально до кожного клієнта, що дає

можливість регулювати суму витрат індивіда на покриття лікування. Типовою є ситуація коли в страхову компанію за послугою індивідуального страхування звертаються люди з низьким рівнем здоров'я, а це впливає на кінцеву вартість страхування здоров'я або ж страхові компанії відмовляють у придбанні поліса.

Більшість страхових компаній орієнтована на корпоративний сегмент через те, що в компаніях, які замовляють корпоративне страхування, не можуть працювати люди з важкими захворюваннями. Компанії, які ведуть боротьбу за кращі кадри, включають медичний захист здоров'я своїх співробітників в соціальний пакет. Як стверджує Ю. Добренкова, співробітник СК Крона, "в 2018 році буде відбуватися зростання попиту на корпоративні програми зі страхування здоров'я співробітників. Компаніям середнього і малого бізнесу необхідно конкурувати за висококваліфікований персонал, а соціальний пакет все більш значущий для талановитих працівників. ...буде розвиватися "точність" прогнозування страхового пакету, яка буде залежати від рівня здоров'я працівників компаній. Це дозволить зробити вартість пакетів медичного страхування ще більш доступною" [8].

Отже, корпоративне медичне страхування – це інструмент, що дозволяє підприємцям не тільки боротися за кадри, а й впливати на продуктивність праці в середньостроковій перспективі, підвищувати імідж компанії. Система змішаного медичного страхування є дуже перспективною. Рівномірне поєднання державного забезпечення і підтримки, та приватного сектору страхування буде одним з ключових механізмів соціально-економічного розвитку. Колективне страхування вигідне не тільки для споживачів даної послуги, а для розвитку економіки загалом.

### Література:

1. Баранник Л.Б. Соціальна відповідальність бізнесу / Л.Б. Баранник // Становлення та розвиток малого бізнесу в регіоні: монографія / за заг. ред. Н.І. Редіної. – Д.: ДДФА, 2008. – 512 с. – С.483-496.
2. Баранник Л.Б. Концепція корпоративної соціальної відповідальності бізнесу та її становлення в українському підприємницькому середовищі / Л.Б. Баранник, О.В. Вознюк // Вісник ДДФА: Економічні науки. – 2007. - №2 (18). – С. 5-11.
3. Баранник Л.Б. Корпоративне страхування як перспективний напрям розвитку соціального захисту працюючого населення в Україні / Л.Б. Баранник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – №3. – Том 1. – С. 167- 171. (Сер.: Економічні науки).
4. ВООЗ опублікував рейтинг найздоровіших країн: Україна потрапила в "червону зону" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://expres.ua/news/2017/09/28/264335-vooz-opublikuvav-reytyng-nayzdorovishyh-krayin-ukrayina-potrapyla-chervonu>
5. The Legatum Prosperity Index 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.li.com/activities/publications/the-2017-legatum-prosperity-index>

6. Расходы 7% ВВП на медицину в Украине не соответствуют качеству услуг, - Всемирный банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ru.espresso.tv/news/2017/07/14/raskhody\\_7\\_vvp\\_na\\_medycynu\\_v\\_ukrayne\\_ne\\_sootvetstvuyut\\_kachestvu\\_uslug\\_vsemirnyy\\_bank](https://ru.espresso.tv/news/2017/07/14/raskhody_7_vvp_na_medycynu_v_ukrayne_ne_sootvetstvuyut_kachestvu_uslug_vsemirnyy_bank)
7. Баранник Л.Б. Фінансові аспекти медичного страхування в Україні / Л.Б. Баранник // Вісник ДДФА. – 2012. – № 1 (27). – С. 10-14. (Сер.: Економічні науки).
8. Добренкова Ю. Про перспективи медичного страхування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua.korrespondent.net/business/3922841-yuliia-dobrenkova-pro-perspektyvu-medychnoho-strakhuvannia-v-ukraini>

**Honcharenko I. G. ,**  
*Doctor of Sciences in State Management, Professor,*  
*Head of Finance Department*  
*Cherkasy State Technological University*

#### **THE RATIONALE FOR ACTIVATE THE INVESTMENT INSURANCE IN UKRAINE**

Investment life insurance in Ukraine compared to Western countries, where it plays an important role in the financial system and forms a significant part of the insurance market, is not developed enough. The share of life insurance in the total amount of the domestic insurance market ranges from 4-8% on the indicator of insurance payments (Table 1), which shows the limited market opportunities for the development of investment insurance. This situation arose as a result of unfavorable economic and political conditions in the country – life insurance is, in essence, a long-term financial product (on average, it lasts 10-20 years), but insurers cannot be sure of the effectiveness of their investments because of the instability of the domestic economy. The potential of the life insurance market in Ukraine is high, given the fact of the aging of the nation and the inability of the pension system to ensure a decent life level for the abandoned people; however, there are many factors that hinder its development. For example, the narrowness of the product line, in particular, the impossibility of introducing all unit-linked products in the domestic market due to limited investment opportunities in the financial market, insufficient level of financial literacy of citizens, for the most part, life-saving life insurance remains difficult to understand the product, etc.

Table 1. Scopes of life insurance in Ukraine

Indices	Years									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Portion of insurance companies "Life" in the total number of companies, %	14,6	15,3	16,0	14,7	14,5	15,0	15,2	14,9	13,5	12,6
Portion of the gross insurance premiums in the overall life insurance, %	4,4	4,6	4,0	3,9	5,9	8,4	8,6	8,1	7,4	7,8
Portion of the gross insurance payments for overall life insurance, %	0,6	0,6	0,9	0,9	1,5	1,6	3,2	4,7	6,1	4,7

Resource: Compiled by the authors according to the data obtained Information on the state and development of the insurance market of Ukraine, 2017

The current state of the life insurance segment in the financial market of Ukraine is characterized by the following data. Gross insurance payments (premiums, contributions) for life insurance in 2016 amounted to UAH 2756.1 million, which is 26.0% more than in 2015 (as of December 31, 2015 – UAH 2186.6 million). The volume of gross insurance premiums from life insurance in 2016 (Information on the state and development of the insurance market of Ukraine, 2017) amounted to UAH 418.3 million, which is by 14.9% less than in 2015 (UAH 491.6 million). The bulk of the amount of changes in life insurance reserves has been formed under other accrued insurance contracts, namely UAH 997.2 million. According to other life insurance contracts, the value of changes in life insurance reserves is UAH 18.9 million. According to the results of 2016, 13 insurance companies "Life" received a negative value of an increase in life insurance reserves for a total amount of UAH 37.2 million, which is due to pre-term cancellation of insurance contracts (by the end of 2015, the negative value was declared 13 insurance companies "Life" for the total amount of 11.8 million UAH). Thus, currently, there exist unfavorable grounds for the development of investment insurance, but, on the other hand, a new insurance product can become a rescue mechanism that will allow the insurance market to gain new positive dynamics of its development, and the life insurance segment to take a worthy place in its structure.

The pace of the dynamics of the life insurance market in our country has an unstable tendency, which is directly related to cyclical changes in the economic situation. As we see from the statistics provided by the state regulator, the National Commission, which carries out state regulation in the field of financial services markets, the information concerning the investment insurance within the life insurance segment is not allocated to a separate analytical category, yet does not allow to make a reliable conclusion on the state of its development in Ukraine. However, this type of insurance has its own specificity, which does not allow to put a sign "=" between investment insurance and life insurance in general. Investment life

insurance is the insurance protection of the life of the insured person plus an investment instrument (investing money in order to generate profits) with the possibility of obtaining investment income. In investment life insurance programs, the amount of cash is divided into two funds: guarantee and risk (investment). The Guarantee Fund provides for the return of the paid-in capital in any situation on the stock market. Purpose of the investment fund is to ensure the profitability of this financial product.

The purpose and tasks of activating the introduction of investment insurance in Ukraine are presented in Table 2.

Table 2. Purpose and tasks to activate the investment insurance in Ukraine

Purpose	Tasks, positive consequences
Demographic potential support	Decrease in the financial burden of the state budget of Ukraine due to the compensation of a portion of the pension payments; partial solution of the pension fund deficit, connected with the life expectancy and population ageing, the possibility to rise the state pension at the expense of the voluntary donations in the investment pension programs.
Increase in demand for the financial services	Offer of a new financial product for consumers of all ages, sex and professions; offering a product with the active participation of the client in making financial decisions (investment component); incentive to use of maintenance costs through a transparent structure; flexible decision making system for the transformation of individual product parameters; provision of insurance coverage for the main types of risk; improvement of service by constant communication with the client.
Increase of insurance products	Expansion of distribution network of insurance services due to the emergence of a new product line, unit-linked, flexible system of motivation to distribute the product, which is possible through advance payment of commission.
Increase of the financial stability level of the insurance market participants	Obtaining of long-term financial resources; more efficient use of equity by insurers; the possibility of increasing the quality of the risk management system and economic security; improvement of the mechanism for assuring the quality of warranties and risks assessment at the expense of a long period of service provision.

Resource: Compiled by the author

However, one should not forget that the global experience of investment insurance generates both the benefits of this financial product and its disadvantages. Therefore, both clients and insurance companies need to study this type of insurance, find out its hidden negatives, and consult with professionals to obtain maximum returns upon termination of the transaction. Only a competent approach to understanding the contract and strict adherence to its norms and regulations can provide expected income and prevent damage.

#### References:

1. Жегалова Е. В. Тенденции и перспективы развития страхования жизни / Е. В. Жегалова // Региональное развитие. – 2014. – № 2. – С. 76-79.



2. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України / Матеріали офіційного сайту Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
3. Крейдич І. М. Особливості інвестиційного страхування в Україні / І. М. Крейдич // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 10. – С. 4-8.
4. Ciupa C., Chi D-M. Pricing and Assessing Unit-Linked Insurance Contracts with Investment Guarantees. URL: <http://steconomiceuoradea.ro/anale/volume/2014/n1/095.pdf> (date of appeal: 17.07.2017).
5. Moller T. Risk-Minimizing Hedging Strategies for Unit-Linked Life Insurance Contracts // ASTIN Bulletin: The Journal of the IAA. – 1998. – No 1(28). – P. 17-47. URL: <https://www.casact.org/library/astin/vol28no1/17.pdf>

**Стрижиченко К.А.,**  
*доктор економічних наук,*  
*професор кафедри статистики та економічного прогнозування,*  
**Підан І.С.,**  
*студентка,*  
*Харківський національний економічний університет*  
*ім. Семена Кузнеця,*  
*м. Харків*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ЛІЗИНГУ ЯК ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах дефіциту фінансових ресурсів у сільського господарства України для оновлення матеріально-технічної бази і підвищення ефективності сільського господарства аграрні товаровиробники потребують великих довгострокових вкладень капіталу, які можна одержати за допомогою лізингу. Потреба у лізингу для вітчизняних сільськогосподарських підприємств зумовлюється не тільки необхідністю кардинальної зміни матеріально-технічних ресурсів, а й недостатньою платоспроможністю більшості аграрних товаровиробників.

Лізинг – це вид підприємницької діяльності, спрямованої на інвестування тимчасово вільних або залучених коштів, коли за договором фінансової оренди (лізингу) орендодавець зобов'язується придбати у власність обумовлене договором майно у певного продавця і надати це майно орендарю (лізингоодержувачу) за плату в тимчасове користування для підприємницьких цілей [1].

Лізинг – це оренда. Однак у бізнесі під лізингом розуміється підприємницька оренда: обладнання, нерухомості, тобто основних засобів.

За класичною схемою лізингу приймають участь три сторони:

виробничник або власник майна – продавець, покупець – лізингодавець і споживач – лізингоодержувач.

При виділенні видів лізингу виходять з наступних основних ознак їх класифікації, які характеризують: відношення до об'єкта лізингу; юрисдикцію суб'єктів договору лізингу та їх дислокацію; тип фінансування лізингової операції; термін лізингу; тип об'єктів лізингу; склад учасників лізингової угоди; тип переданого в лізинг майна; ступінь окупності об'єктів лізингу; порядок лізингових платежів; відношення до податкових, митних та правовим обмеженням; амортизаційні нарахування та пільги; сектор ринку, де проводяться лізингові операції, і інші ознаки [2].

Виходячи з цього, розрізняють наступні види лізингу [2] :

1. Банківський – лізингодавцем є банк, який придбав за замовленням лізингоотримувача об'єкт лізингу і здає йому цей об'єкт за договором лізингу;

2. Поворотний – підприємство, що має майно, продає його лізинговій компанії, яка здає його в лізинг цьому ж підприємству;

3. Імпортний – лізингова компанія купує об'єкт лізингу в іноземній виробника або його дилера і надає його національному лізингоодержувачу за договором лізингу;

4. Кредитний – об'єкт лізингу придбано лізингодавцем у кредит, який погашається за рахунок лізингових платежів лізингодавець користується податковими пільгами, у тому числі по амортизації;

5. Операційний – термін лізингу менше амортизаційного періоду об'єкта лізингу. Після закінчення договору об'єкт лізингу повертається лізингодавцю;

6. Прямий – лізингодавцем є виробник об'єкта лізингу. Оформляється тільки двосторонній лізинговий договір;

7. Фінансовий – лізингодавець має справу з одним лізингоодержувачем;

8. Експортний – лізингова компанія купує у національного виробника об'єкт лізингу і здає його лізингоодержувачу, що знаходиться під юрисдикцією іншої країни.

Таким чином, лізинг став ефективним фінансовим інструментом тих компаній, які активно розвиваються на внутрішньому ринку, завойовуючи його частку і зміцнюючи свої конкурентоспроможні позиції шляхом оновлення виробництва, впровадження новітніх технологій, використання високотехнологічного обладнання.

Лізинг в сільському господарстві є вигідною формою діяльності для всіх учасників цього виду інвестицій [3].

Разом із тим, лізинг має і певні недоліки, а саме: лізингові платежі сплачуються впродовж усього терміну дії угоди, навіть якщо науково-технічний прогрес робить лізингове обладнання морально застарілим; підвищується складність організації через велику кількість учасників лізингової угоди; при міжнародному фінансовому лізингу зростає ступінь валютного ризику, який переходить від одного до іншого учасника лізингової угоди.

При організації агролізингу можна виділити кілька інноваційних підходів: реалізація лізингу із провідною роллю виробника агротехніки та

обладнання; здійснення лізингової угоди в межах агропромислово-фінансової групи та створення регіонального агрохолдингу з лізинговою компанією, постачальницькими, ремонтно-технічними і агро-сервісними структурами. У першій схемі провідна роль в організації агролізингу відводиться вітчизняним виробникам сільськогосподарської техніки й устаткування, які зацікавлені у збереженні та розширенні ринків збуту своєї продукції. За такою схемою можливе залучення переробних підприємств у число засновників і вони можуть брати участь у лізинговій угоді, частково сплачуючи лізингові платежі, що надасть цілісності лізинговим відносинам. Також можлива участь у заснуванні лізингової компанії і лізингоодержувачів – аграрних товаровиробників, які матимуть певні переваги при отриманні майна у лізинг [3].

Під час укладання лізингових угод необхідно враховувати ризики, зокрема фінансові. До них, зазвичай, відносяться ризик несплати лізингових платежів у визначені терміни, ризик зміни відсоткових ставок на ринку капіталів тощо. У практиці застосовується два способи зниження ризику: страхування лізингових ризиків і розподіл ризику між учасниками лізингової операції. Останній може бути реалізований завдяки участі в лізинговій операції більшої кількості учасників, які у свою чергу виступають гарантами виконання зобов'язань лізингоодержувача.

Вітчизняний досвід засвідчує, що страхування ризиків, пов'язаних з об'єктом лізингової угоди (майнове страхування), здійснюється за правилами, що розроблюються кожною страховою компанією окремо, де зазвичай вигодонабувачем є лізингова компанія, яка й сплачує страхову премію страховій компанії, а лізингоодержувачем відшкодовується лише сума сплачених страхових платежів лізингодавцю включенням їх у лізингові платежі. У той же час страхування фінансових ризиків в Україні поширення не набуло і практично не здійснюється.

Для активізації розвитку лізингу в аграрній сфері необхідно [3]:

1. Удосконалити нормативно-правову базу щодо лізингових операцій, зокрема у частині запровадження інституту міжнародного лізингу, створення сприятливіших умов оподаткування, кредитування, амортизації;

2. Забезпечити функціонування на ринку одночасно державних та приватних лізингових операторів, що сприятиме безперервному процесу оновлення основних засобів у господарствах із різним рівнем прибутку;

3. Диверсифікувати джерела фінансування лізингу, поряд із державним нарощувати обсяги приватного капіталу;

4. Збільшувати фінансування програм часткової компенсації вартості складної сільськогосподарської техніки та заходів із фінансового лізингу вітчизняної сільськогосподарської техніки;

5. Запровадити механізм страхування фінансових ризиків, що сприятиме мінімізації ризиків агролізингової операції.

Запропоновані заходи сприятимуть підвищенню попиту сільськогосподарських товаровиробників на послуги лізингових компаній, наповненню ринку агролізингових послуг приватним капіталом, а відтак

поліпшенню інвестиційного середовища в аграрній сфері.

Таким чином, необхідно відзначити, що договір лізингу в нинішніх умовах має важливе значення для суб'єктів підприємницької діяльності, оскільки він забезпечує придбання в розстрочку певних матеріальних цінностей. Його роль зростає, оскільки багато сільськогосподарських структури в даний час відчувають нестачу грошових коштів; крім того, договір лізингу сприяє розвитку тісних зв'язків з національними виробниками.

#### **Література:**

1. Парнюк В. Активізація лізингу – запорука структурних зрушень в економіці // Вісник НБУ. – 2016. – С. 49 – 52.
2. Міщенко В. І., Луб'янський О. Г., Слав'янська Н. Г. Основи лізингу: Навч. посібник/Серія "Бібліотечка банкіра". – К.: Товариство "Знання", КОО, 2016. – С. 138.
3. Абрамова І. В., Віленчук О. М., Дема Д. І. Фінансова політика в аграрному секторі економіки: стан та перспективи: Монографія / І.В. Абрамова, О.М. Віленчук, Д.І. Дема – Житомир, 2017. – С. 239 – 243.

**Стрижиченко К.А.,**  
*доктор економічних наук,*  
*професор кафедри статистики та економічного прогнозування,*  
**Підан І.С.,**  
*студентка,*  
*Харківський національний економічний університет*  
*ім. Семена Кузнеця*  
*м. Харків*

### **УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ВИБОРУ ПРІОРИТЕТНОГО ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Реформування сільського господарства сприяло появі значної кількості підприємств різних організаційно-правових форм, господарська діяльність яких заснована на приватній власності на землю та майно. В цих умовах зовсім по-іншому проявляється фінансова політика держави щодо фінансування. В умовах ринкових відносин успішність реалізації фінансової політики визначається стабільністю чинників та факторів, які її формують, що не завжди досягається.

Розвиток сільськогосподарського виробництва в умовах європейської проблем інтеграції України та активізації глобалізаційних процесів неможливий без покращення його фінансування [1].

На даний час в умовах інфляційних процесів більшість сільськогосподарських підприємств мають недостатньо власних коштів для забезпечення ефективного функціонування, а тому вимушені залучати

фінансові ресурси з інших джерел, зокрема, у вигляді кредитів. Але висока плата за користування та низький рівень кредитоспроможності – основні причини недоступності цього джерела. Виходячи з цього, сільськогосподарські підприємства все ширше залучають фінансові ресурси через механізм лізингу, оскільки найчастіше необхідно оновити основні засоби для підвищення ефективності діяльності підприємства.

Сільськогосподарські підприємства не можуть повністю задовольнити власні потреби у фінансових ресурсах власними силами, тому важливе значення має доступність підприємств до зовнішніх джерел фінансових ресурсів. За рахунок кредитів відбувається формування основних засобів та оборотних коштів, здійснюються розрахунки між товаровиробниками і т.д. [2]. Але також одним із варіантів фінансування основних засобів сільськогосподарського підприємства являється лізинг. Лізинг – це вид підприємницької діяльності, спрямованої на інвестування тимчасово вільних або залучених коштів, за договором лізингу лізингодавець зобов'язується придбати у власність обумовлене договором майно у певного продавця і надати це майно лізингоодержувачу за плату в тимчасове користування [3].

Для того, щоб визначити який із джерел фінансування є найбільш пріоритетним, мною було запропоновано застосування експертного методу одним із яких являється метод аналізу ієрархій або метод МАІ.

Методологія МАІ полягає в побудові ієрархії з подальшим формуванням суджень на основі парних порівнянь елементів за загальними для них критеріями або властивостями [4].

Критеріями оцінювання джерел фінансування оновлення основних засобів сільськогосподарського підприємства являється: вартість послуги, наявність застави, простота оформлення та структура платежів.

Після визначення критеріїв оцінюємо їх (табл. 1). Ці оцінки можуть виходити різними способами. Але в методі МАІ для оцінки компонент рекомендується спеціальна шкала від 1 до 9, в якій компонентам рівний важливості ставиться у відповідність одиниця, при помірному перевазі - 3, при істотному перевазі - 5, значну перевагу - 7 і дуже сильному перевазі - 9. Значення 2, 4, 6, 8 використовуються як проміжні між двома сусідніми компонентами [4].

Таблиця 1. Результати оцінки пріоритетності критеріїв

Критерій	Вартість послуги	Наявність застави	Простота оформлення	Структура платежів	L	W	$\lambda$
Вартість послуги	1	3	5	2	2,34	0,48	0,97
Наявність застави	1/3	1	3	1	0,99	0,20	1,12
Простота оформлення	1/5	1/3	1	1/4	0,34	0,07	0,91
Структура платежів	1/2	1	1/4	1	1,18	0,24	1,02
Сума	2,03	5,33	9,25	4,25	4,85		4,02

Виходячи із отриманих даних, всі оцінки узгоджені, оскільки менше значення 0,2. Самим важливим критерієм являється вартість послуги адже має максимальне значення W.

Далі необхідно порівнювати кредит та лізинг по кожному критерію. Більше значення надається тому критерію, який являється кращим для сільськогосподарського підприємства (табл. 2 – табл. 5).

Таблиця 2. Визначення пріоритетності джерел фінансування за критерієм "вартість послуги"

Джерело фінансування	Кредит	Лізинг	L	W	$\lambda$
Кредит	1	1/3	0,57	0,25	1,00
Лізинг	3	1	1,73	0,75	1,00
Сума	4	1,33	2,30	1,00	2,00

Порівнюємо кредит і лізинг по критерію «наявність застави» (табл. 3).

Таблиця 3. Визначення пріоритетності джерел фінансування за критерієм "наявність застави"

Джерело фінансування	Кредит	Лізинг	L	W	$\lambda$
Кредит	1	1/4	0,50	0,20	1,00
Лізинг	4	1	2,00	0,80	1,00
Сума	5	1,25	2,50	1,00	2,00

Далі порівняння по критерію «простота оформлення» (табл. 4).

Таблиця 4. Визначення пріоритетності джерел фінансування за критерієм "простота оформлення"

Джерело фінансування	Кредит	Лізинг	L	W	$\lambda$
Кредит	1	1/2	0,70	0,33	0,99
Лізинг	2	1	1,41	0,67	1,01
Сума	3	1,50	2,11	1,00	2,00

Таблиця 5. Визначення пріоритетності джерел фінансування за критерієм "структура платежів"

Джерело фінансування	Кредит	Лізинг	L	W	$\lambda$
Кредит	1	1/5	0,45	0,17	1,02
Лізинг	5	1	2,24	0,83	1,00
Сума	6	1,20	2,69	1,00	2,02

Таким чином, виходячи із отриманих даних, було побудовано вектор глобальних пріоритетів, який показав, який із видів фінансування для підприємства є найбільш пріоритетним, вигідним, доцільним і таким являється лізинг, оскільки результат розрахунків показав, що більше значення має лізинг – 0,77, а кредит – 0,23, що показує кредит як джерело фінансування менш

вигідне для сільськогосподарського підприємства.

Отже, за допомогою методу аналізу ієрархій або методу МАІ можна здійснювати пошук оптимального рішення в будь-якій ситуації, так як він дозволяє порівнювати всі чинники одночасно, визначаючи значимість шляхом порівняння кожного з кожним.

#### **Література:**

1. Супрун О. О. Розвиток фінансування діяльності аграрних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси та кредит" / О. О. Супрун. – Київ, 2016. – С. 37.
2. Вдовенко Л.О. Стан банківського кредитування аграрних підприємств / Вдовенко Л.О. // Збірник наукових праць ВНАУ Серія: Економічні науки. - №3 (69), Том 2. – 2017. – С. 35.
3. Парнюк В. Активізація лізингу – запорука структурних зрушень в економіці // Вісник НБУ. – 2005. – С. 49.
4. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. – М.: "Радио и связь", 2015. – С. 278.

**Внукова Н.М.,**  
*доктор економічних наук, професор*  
**Горлач Г.В.,**  
*студентка,*  
**Харківський національний економічний університет**  
**імені Семена Кузнеця,**  
**м. Харків**

#### **СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ПОНЯТТЯ "КАПІТАЛ"**

Капітал є основою забезпечення діяльності будь-якого підприємства та виступає визначним чинником формування економічного результату від будь-якого виду діяльності. Однак, у сучасних економічних умовах існує проблема у тлумаченні поняття "капітал", оскільки воно є багатограним та може характеризувати зазначену категорію з різних сторін, змінюючи саму сутність цього поняття. Тому актуальним уявляється дослідження існуючих тлумачень категорії "капітал" та синтез узагальненого визначення на їх основі.

Дослідженню поняття "капітал" присвячено праці як вітчизняних, так і закордонних вчених. Найбільший вклад у формування визначення поняття капіталу та його структури здійснили такі закордонні економісти як: К. Маркс, Дж. М. Кейнс, А. Сміт, П. Самюельсон, О. Ф. Бем – Баверк та інші. Дослідженню вказаного поняття присвячені і праці вітчизняних науковців, серед яких О. Г. Біла, В. М. Опарін, С. В. Мочерний, О. О. Терещенко, І. О. Бланк, А. М. Поддєрьогін та інші.

Метою роботи є розкриття сутності поняття «капітал», а також синтез узагальненого тлумачення на основі дослідження історичних аспектів формування цього поняття та визначення напрямків його трактування.

Дослідження поняття капіталу слід розпочати з ознайомлення з історією його походження. Термін "капітал" походить від латинського *capitalis*, що означає основний, головний, та є похідним від *caput* – голова. Такий корінь слова можна віднести до давніх часів, коли основним товарним еквівалентом у розрахунках виступав скот, а кількість голів скота визначало матеріальне положення його власника [1]. Таким чином, товарний оборот є вихідним пунктом утворення капіталу.

Оскільки трактування поняття капіталу з точки зору різних вчених досить відрізняється, необхідно провести аналіз історичного генезису поглядів вчених різних економічних шкіл для виділення основних категорій, за якими науковці поділяли поняття капіталу. Як вартість розглядали капітал Дж. М. Кейнс, К. Маркс, С. Сісмонді. Ці економісти вважали, що капітал виражає себе як вартість, що постійно примножується, тобто при його використанні він приносить збільшений дохід [2]. А. Сміт, Дж. С. Мілль та Ф. Кене розглядали капітал з точки зору його виробничих властивостей, а саме ототожнювали поняття капіталу з виробничими запасами. Вони вважали, що капітал є основою процесу виробництва, забезпечує його постійне відтворення [3].

Розглянемо, як та за якими напрямками вітчизняні економісти трактували поняття капіталу. О. Д. Данілов, О. Г. Біла, В. М. Опарін, А. Г. Завгородній розглядали поняття капіталу з точки зору його фінансової сутності, а саме стверджували, що капітал є сукупністю коштів, грошових ресурсів [5].

Таким чином, на основі проведених досліджень можна узагальнити тлумачення поняття "капітал" як економічні відносини, що реалізуються у вигляді матеріальних та нематеріальних цінностей, спрямованих на забезпечення безперервного процесу виробництва та подальшого отримання прибутку. Але не слід розглядати категорію "капітал" лише з боку його економічного змісту. Так, з точки зору фінансового менеджменту капіталом в першу чергу виступає сукупність грошових коштів, випущених у обіг з метою отримання доходу. Якщо розглядати детальніше, у фінансовому менеджменті капітал поділяють за трьома підходами: економічним, за яким капітал розглядається як сукупність речових ресурсів, необхідних для отримання доходу; бухгалтерський підхід реалізує фінансову концепцію капіталу: капітал трактується як майно власників у вигляді чистих активів; обліково-аналітичний підхід враховує напрямок вкладення капіталу та джерела його виникнення, а отже об'єднує перші два підходи та визначає капітал з фінансової та фізичної точки зору [5].

Отже, опираючись на вищевказані особливості досліджуваного поняття, можна сказати, що капітал можна одночасно розглядати і як сукупність економічних відносин і як сукупність фінансових та економічних ресурсів, за



допомогою яких підприємство функціонує та отримує дохід від своєї діяльності.

#### **Література:**

1. Чорних О.А. Капітал [Електронний ресурс] / О.А. Чорних // Енциклопедичний фонд. – 2010. – Режим доступу: <http://www.russika.ru/ef.php?s=4913>.
2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. Том первый, Ч1 : процесс производства капитала. пер. с нем. Н. И. Степанова–Скворцова – М., Политиздат, 1983. – 359 с.
3. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / A. Smith – London: Methuen and Co., Ltd., ed. Edwin Cannan, 1904. – 946 p.
4. Опарін В. М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення / В. М. Опарін // Вісник НБУ. – 2005 – № 5. – С. 11.
5. Рахимов Т. Р. Финансовый менеджмент : учебное пособие / Т. Р. Рахимов Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2012. – 264 с.

**Внукова Н.М.**

*доктор економічних наук, професор*

**Резнік К.В.,**

*студентка*

*Харківський національний економічний університет*

*імені Семена Кузнеця*

*м. Харків*

### **ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ БАНКУ**

Нестабільність банківського сектору здійснює значний вплив на загальний стан вітчизняної економіки. Для запобігання подальшому розгортанню фінансової кризи та збитковій діяльності банків необхідно підтримувати стійкість кожної окремої банківської установи. Важливим завданням при цьому є створення дієвої механізми управління фінансовою стійкістю для моніторингу змін найбільш важливих фінансових індикаторів в умовах нестійкої макроекономічної ситуації в Україні.

Дослідженням цієї проблематики займалися як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Зокрема, аналізу та управлінню механізми фінансової стійкості банку значну увагу приділили такі науковці, як М.Д. Алексєнко, О.В. Васюренко, А.П. Вожжов, О.В. Дзюблюк, Ж.М. Довгань, О. Клименко, В. Коваленко, Л.Р. Міллер, П.С. Роуз, Дж.Ф. Сінк та інші.

Управління фінансовою стійкістю банків передбачає об'єктивне

визначення її поточного й бажаного стану, скоординоване управління фінансовими ресурсами банківської установи, вибір таких управлінських рішень, котрі сприяли б забезпеченню фінансової стійкості. Зокрема, це може бути впорядковано та відображено у сформованому цілісному механізмі. Саме таким механізмом є, на нашу думку, механізм управління фінансовою стійкістю банків як форма її практичного забезпечення.

Необхідність і мета наявності механізму управління фінансовою стійкістю банків зумовлена проблемою практичного забезпечення фінансової стійкості банків як на макро-, так і на мікроекономічному рівні для їх належного функціонування та стабільного розвитку, з одного боку, а також, щоб створити базові передумови до виконання банками своїх функцій, реалізації ролі в економіці з іншої, що позначається на надійності банківської системи в цілому, на економічному розвитку країни та швидкості ринкових перетворень у процесі суспільного відтворення.

Механізм управління фінансовою стійкістю банків може бути визначено як сукупність методів та інструментів управління, що суб'єкти управління застосовують і спрямовують на забезпечення фінансової стійкості банків. Механізм управління фінансовою стійкістю є цілісною системою взаємопов'язаних елементів, що відображають відповідні заходи банківського менеджменту з управління фінансовою стійкістю банків [4].

Визначимо методичні основи побудови механізму управління фінансовою стійкістю банків [1,2]:

1. Механізм управління фінансовою стійкістю охоплює, крім об'єкта управління, управлінські суб'єкти (зовнішні та внутрішні). Зокрема, зовнішні на макроекономічному рівні, що представлені законодавчими, фінансово-контрольними і державними органами регулювання, центральне місце серед яких належить Національному банку України. Також – внутрішні суб'єкти на мікроекономічному рівні, що представлені керівництвом банку та органами управління фінансовими ресурсами та ризиками.

2. Окрім використання методів, що застосовують суб'єкти управління фінансовою стійкістю банків, у даному механізмі значне місце належить інструментам управління. До даних інструментів слід віднести економічні й адміністративні, що застосовують органи банківського нагляду, регулювання та контролю для забезпечення фінансової стійкості банків.

3. Важливу роль у процесі управління фінансовою стійкістю відіграють організаційна структура банку, а також рівень зв'язків як між елементами структури, так і з клієнтами, акціонерами банку. Зокрема, від того, наскільки забезпечена єдність інтересів та взаємоузгодженість дій управлінців, залежатиме ефективність процесу управління фінансовою стійкістю. Тобто, робота даного механізму зумовлена рівнем організаційної стійкості банку.

4. Механізм управління фінансовою стійкістю не є статичним утворенням, а постійно перебуває у динамічному розвитку. Необхідно враховувати конкретні економічні умови, в яких функціонує банк і відповідно до змін в економічному середовищі вносити корективи до механізму

управління фінансовою стійкістю, здійснювати адаптаційні заходи.

5. Результативність функціонування даного механізму залежить також від ступеня впорядкованості його елементів, їх взаємодії та спрямованості щодо досягнення основної мети.

Для чіткого розподілу функціональних обов'язків суб'єктів управління та методів регулювання фінансовою стійкістю необхідно виділити у механізмі управління фінансовою стійкістю банків відповідні блоки та елементи. Кожний блок даного механізму складається з певних елементів, які, в свою чергу, йому підпорядковані та визначають зміст того чи іншого блоку.

Функціональний блок даного механізму охоплює суб'єктів управління, якими є відповідальні особи чи групи осіб, органи банківського регулювання, котрі уповноважені приймати управлінські рішення та вживати відповідні заходи, щодо здійснення регулювання, контролю за всіма стадіями процесу управління фінансовою стійкістю банків[3].

Суб'єкти управління мають відповідати за ефективність та безперервність функціонування механізму управління фінансовою стійкістю банків. Від компетентності управлінців, якості менеджменту залежатиме рівень фінансової стійкості кожного банку.

Складовими елементами даного блоку є наступні: по-перше, на мікроекономічному рівні, тобто рівні окремого банку – члени Правління банку і Ради директорів, особи, які обіймають керівні посади, команда менеджерів.

На макроекономічному рівні (суб'єкти зовнішнього управління) головним суб'єктом управління виступає центральний банк, зокрема Національний банк України, що виконує функції регулювання і нагляду за діяльністю банків відповідно до Законів України "Про банки і банківську діяльність" та "Про Національний банк".

Другий блок механізму охоплює об'єкт управління, яким є фінансова стійкість банку, котра визначається через наступні характеристики: 1) рівень капіталізації; 2) якість активів; 3) якість зобов'язань; 4) рівень платоспроможності та ліквідності; 5) рівень прибутковості[2].

Таким чином, ефективне функціонування розглянутого механізму управління фінансовою стійкістю банку, через узгодження управлінських рішень та досягнення певних пропорцій між усіма складовими компонентами, забезпечить досягнення стратегічних і тактичних фінансових цілей банку, сприятиме підвищенню рівня прибутковості, зниженню ризиків, контролю та підтриманню ліквідності й платоспроможності на достатньому рівні, що в кінцевому підсумку, безумовно, позитивно вплине на забезпечення фінансової стійкості банку.

#### **Література:**

1. Науменкова С.В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури : монографія / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. — К.: УБС, ЦНДНБУ, 2009. — 384 с.
2. Банківський менеджмент : підручник / за ред. О. А. Кириченка,

- В. І. Міщенко. – К. : Знання, 2005. – 426 с.
3. Примостка Л. О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі : монографія / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2002. – 316 с.
4. Кочетков В.М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах: монографія. – К.: Вид-во Європ. університету, 2003. – 300 с.

**Слободянюк Н.О.,**  
*доктор економічних наук, доцент,*  
*завідувач кафедри фінансів та банківської справи,*  
**Янковський В.А.,**  
*магістрант,*  
*ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського,*  
*м. Кривий Ріг*

### **АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ БАНКАМИ: СУТНІСТЬ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД**

Економічні кризові явища та політичні події, що відбуваються за останні роки в нашій країні відклали свій відбиток на діяльність банківських установ. Банківський сектор України характеризується зниженням у своєму розвитку, збільшилась недовіра населення до комерційних банків, що простежується у зменшенні вкладених коштів на депозитні рахунки у банки та зниженні попиту на банківські кредити. Зріст інфляції та подальша девальвація національної валюти, існуючі прогалини у чинному банківському законодавстві це все призвело до погіршення фінансової стійкості й платоспроможності банківських установ в Україні. Тому дуже сильно постає необхідність у своєчасній ідентифікації різних ризиків на діяльність банка та розробки дієвої антикризової системи по мінімізації або повної ліквідації даних ризиків у довгостроковій перспективі.

На наш погляд, антикризове управління банком – це система управлінських кроків по ідентифікації, попередженню, мінімізації та ліквідації ризикових явищ з метою відновлення або підвищення фінансової стійкості та платоспроможності банківської установи та подальшого її потенційного розвитку при обраній стратегії дій.

Можна виділити наступні види ризиків, які характерні для банків:

I. Зовнішні: політичні ризики, економічні ризики, соціальні ризики, інфляційні ризики та інші;

II. Внутрішні: 1) Фінансові: кредитний ризик (відображає тенденції до зміни рівня непрацюючих кредитів у банківських портфелях та необхідність формування резервів під них), валютний ризик, ризик ліквідності (показує чи в змозі банк повною мірою та у затверджений строк виконувати свої зобов'язання перед кредиторами та вкладниками), ризик достатності капіталу,

ризик прибутковості; 2) Функціональні: операційний ризик, технологічний ризик, юридичний ризик, стратегічний ризик, ризик погіршення репутації, ризик інновації банківських продуктів та інше.

Виділяють наступні інструменти антикризового управління банківською установою:

- Діагностика платоспроможності банку: загальна діагностика, комплексна діагностика, системна та експрес-діагностика;
- Специфічні інструменти: 1) Стрес-тестування (це метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик та у визначенні шоків величини зміни зовнішнього фактора – валютного курсу, процентної ставки тощо [1]): методика максимального збитку, методика сценарного аналізу та тест на чутливість; 2) Встановлення нормативів та лімітів: матеріальні, фінансові, система тарифів, клієнтські та інші; 3) Реорганізація: зміна складу учасників, зміна організаційної структури, входження у банківські об'єднання, даунсайзинг (інструмент, який дозволяє банку пристосуватися до умов зовнішнього та внутрішнього середовища, шляхом ліквідації деяких підрозділів та чисельності персоналу, для відповідності реального попиту на банківські послуги та ринкових можливостей), реінжиніринг банківських процесів; 4) Спеціальні заходи: бенчмаркінг, аутсорсинг (допомагає банку сконцентрувати увагу і наявні ресурси на основній діяльності, перекласти частину ризиків на компанії-аутсорсери, скоротити видатки на обслуговування і отримати в свою чергу прибуток).

Одними із основних показників фінансової стабільності банку можна вважати показник регулятивного капіталу та рівень адекватності капіталу (Н2). На рис. 1 представлені дані, щодо регулятивного капіталу та нормативу Н2 за період з грудня 2015 року та по грудень 2017 року.



Рисунок 1. Розмір регулятивного капіталу та рівень адекватності капіталу (Н2) по банківському сектору України за грудень 2015-2017 рр. [2, с. 9]

Отже, виходячи із цих даних можна стверджувати, що за 2017 рік статутний капітал банківського сектору збільшився на 84 млрд грн або на 20.4 % (за рахунок докапіталізації державних банків). Регулятивний капітал зріс на 16,4 млрд грн. або на 15.3 %. Рівень адекватності капіталу в цілому виріс і сягає нормативного значення (>10 %), таким чином в цілому окремі банки, що діють на території України можуть покрити свої зобов'язання перед кредиторами та вкладниками.

У таблиці 1 представлені антикризові заходи різних країн світу, щодо стабілізації діяльності банківських установ та їхньої економіки у цілому.

Таблиця 1. Антикризові заходи різних країн світу для стабілізації банківського сектору [3, с. 14-15]

<b>Країна</b>	<b>Сутність заходів</b>
Великобританія	збільшення ліквідності шляхом здійснення банками своп-угод з обміну власних неліквідних активів; надання урядових гарантій банкам, що беруть участь у схемах рекапіталізації
Австрія	державні субсидії в разі виникнення проблем із ліквідністю; державні гарантії захисту приватних заощаджень
Греція	зміцнення капіталу банків в обмін на отримання державою частки їх привілейованих акцій; надання кредитним установам спеціальних державних облігацій
Ірландія	надання абсолютних гарантій за депозитами в усіх банках
США	відповідальність уряду за борговими зобов'язаннями іпотечних компаній; викуп державою проблемних кредитів;
Франція	гарантії за міжбанківськими кредитами; виділення для рекапіталізації банків 41 млн. євро

Таким чином, розробка та впровадження гнучкої системи антикризового управління банком з урахуванням досвіду іноземних країн надасть можливість покращити фінансову стабільність банківських установ, що діють в Україні. Особливу увагу варто приділити таким специфічним антикризовим інструментам як аутсорсинг, реінжиніринг та бенчмаркінг. Розробка єдиної антикризової стратегії з боку НБУ та комерційних банків на основі вищенаведеного надасть можливість повернути довіру населення та малого бізнесу до банківського сектору України, що в свою чергу відкриє перспективи покращення економічної ситуації в країні та забезпечить отримання прибутку банками у найближчі роки.

#### **Література:**

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>

2. Звіт НБУ "Огляд банківського сектору", випуск №6 (лютий 2018 року) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=64628171>
3. Науменкова Світлана Проблеми підтримки фінансового сектору в умовах світової кризи / Світлана Науменкова // Вісник НБУ. – вип. №6 (160), червень 2009 р. – С. 12-19

**Стрижиченко К.А.,**  
*доктор економічних наук,*  
*професор кафедри управління фінансовими послугами*  
**Яковлева О.А.,**  
*магістрант,*  
*Харківський національний економічний університет*  
*ім. Семена Кузнеця,*  
*м. Харків*

## **МЕТОДИКИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА В СИСТЕМІ КРЕДИТНОГО РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ**

Протягом 2010 – 2016 рр. банки зазнали значних втрат у зв'язку з масштабною фінансовою кризою. На думку багатьох експертів-економістів, це зумовлено тим, що існуючі методи оцінки кредитоспроможності позичальників, під якою розуміється система показників, що характеризують поточний фінансово-господарський стан позичальника та прогнозують його на строк кредитування, виявилися недосконалими. Таким чином, актуальною є визначення найбільш ефективних з існуючих методів оцінки кредитоспроможності позичальників, що використовуються в сучасній практиці кредитування.

При комплексному підході до оцінки кредитоспроможності позичальників враховується не тільки їхній фінансовий стан, а також якісні чинники діяльності, такі як рівень менеджменту, індивідуальний підхід до кожної кредитної операції, рейтинг і склад власників, історія розвитку підприємства, кредитна історія тощо. Комплексний підхід незамінний при всебічному та поглибленому аналізі кредитоспроможності позичальника.

Таке оцінювання кредитоспроможності позичальників з урахуванням особливостей видів економічної діяльності дозволяє сформувати всебічне уявлення про фінансовий стан клієнта за різними параметрами, які характеризують його діяльність (ліквідність, фінансова стійкість, ділова активність, рентабельність). При оцінюванні використовується інтервальний спосіб надання бальної оцінки, перевагою якого є більш адекватна інтерпретація якості отриманих кількісних значень.

З методів оцінки кредитоспроможності всі банки обов'язково застосовують метод коефіцієнтів, який полягає у розрахунку відносних показників, які характеризують підприємство з огляду на стан його ліквідності,

рентабельності і фінансової стійкості, і порівнянні їх із нормативними (критеріальними) значеннями. Не заперечуючи переваг цього методу, все ж слід зазначити, що він не позбавлений певних недоліків. Розглянемо основну сутність кожного з них табл. 1.

Таблиця 1. Загальна характеристика найбільш розповсюджених методик оцінки кредитоспроможності позичальника

Методика	Сутність
Метод коефіцієнтів	розрахунок співвідношень між окремими показниками чи групами показників (статей балансу), які характеризують фінансовий стан підприємства, і порівняння результатів з нормативними чи середніми даними
Скоринговий метод	математична модель у вигляді зваженої суми певних характеристик, за допомогою якої на еоніві минулого досвіду банк з'ясує ймовірність неповернення кредиту у визначений строк
Метод рейтингових оцінок	передбачає присвоєння певної групи тому або іншому виду кредиту, тому або іншому типу позичальника і визначає в балах значення різних характеристик потенційного позичальника
Метод інтегрального показника	ітоговий показник визначають як середньозважену оцінку відповідних факторів (показників), які попередньо оцінюються за шкалою 1-10 балів

Як видно важливим методологічним аспектом формування такої методики (табл. 1) для кожного банку є оптимізація складу показників, на основі значень яких визначається якість фінансового стану суб'єктів господарювання. Вони в сукупності мають відповідати вимогам комплексної характеристики як поточного стану підприємства, так і тенденцій його подальшого розвитку в перспективі з тим горизонтом передбачення, який дозволяє мінімізувати можливі фінансові ризики.

При цьому необхідно враховувати такий факт, що використання надлишкової кількості фінансових коефіцієнтів може спричинити втрату часу на математичне забезпечення дослідження функціонально взаємозалежних між собою показників. Це, у свою чергу, значною мірою знизить оперативність комплексної експрес-оцінки кредитоспроможності, яка є критичною характеристикою її ефективності. Склад показників в системі аналізу кредитоспроможності позичальника має бути оптимально підібраний та скоригований з метою підвищення сукупної інформаційної цінності з урахуванням галузевої специфіки підприємства.

Оскільки фінансові показники мають різний вплив на якість кредитоспроможності позичальника, методики рангової рейтингової комплексної оцінки обов'язково передбачають встановлення відповідних рівнів значущості – вагових коефіцієнтів для кожного з них.

Проте використання перелічених моделей у вітчизняній банківській практиці є необґрунтованим. Натомість, доцільною є побудова аналогічних моделей, які відповідатимуть реаліям вітчизняної економіки і враховуватимуть, зокрема, галузевий та часовий чинники.



Таким чином, можна зробити висновок, що для максимізації ефективності кредитної діяльності банку необхідно створити модель оцінки кредитного ризику, яка будуватиметься на комплексному підході, тобто, включатиме в себе аспекти різних методик оцінки кредитоспроможності позичальника.

#### **Література:**

1. Волкова Н. І. Модель оцінювання ризику кредитного портфеля банку / Н. І. Волкова // Економіка і регіон. – 2015. – №1. – С. 11–17.
2. Труш І. Є. Сучасні методи управління ризиками банківського споживчого кредитування та їх мінімізація / І. Є. Труш // Економічний форум. – 2014. – №1. – С. 229–235.

**Стрижиченко К.А.,**  
*доктор економічних наук,*  
*професор кафедри управління фінансовими послугами,*  
**Клименко Ю.В.,**  
*магістрант,*  
*Харківський національний економічний університет*  
*ім. Семена Кузнеця,*  
*м. Харків*

### **СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ**

Ринок послуг з управління активами інституційних інвесторів в Україні розвивається як під впливом внутрішніх факторів, так і в процесі поступової адаптації існуючого зарубіжного досвіду. Роль світових тенденцій визначається впливом невинної глобалізації фінансового сектору, уніфікацією регуляторних підходів, поширенням міжнародних стандартів надання та споживання різноманітних фінансових послуг. Водночас необхідно зважати на те, що становлення та розвиток інституційних інвесторів на різних національних ринках відбувався під значним впливом історичних факторів, урахування впливу яких є надзвичайно важливим з погляду розбудови системи інституційного інвестування в Україні.

Основною особливістю світової системи інституційних інвесторів є паралельне та певним чином "рівноправне" існування взаємопов'язаних, але водночас і відмінних за своєю природою фінансових інститутів – ІСІ, пенсійних фондів і страхових компаній.

Важливою тенденцією, характерною для більшості промислово розвинених країн і сприяючою підвищенню економічної значущості страхового сектора, зростаючий рівень диверсифікації діяльності страховиків. Компанії розширюють діапазон своїх операцій по наступних важливим напрямкам [2].

З погляду нормативів, які обмежують інвестиційну діяльність страхових компаній, спостерігаються значні національні відмінності, які є визначальним фактором, що впливає на склад і структуру активів страхових компаній у різних країнах. Особливості формування інвестиційної діяльності іноземних страхових компаній подано в табл. 1 [3].

Таблиця 1

Особливості формування інвестиційної політики  
у зарубіжних страхових організаціях

США	Великобританія	Німеччина
1. Інвестування певної частини прибутку на території штату.	1. Встановлені правила розміщення фін. ресурсів	1. Діє Закон про розміщення коштів
2. Встановлення правила інвестування коштів страховиків.	2. Дії державна програма інвестиційної політики.	3. Встановлені види вкладень та обмеження до них.
3. Усереднена структура активів: -державні ЦП 49%, -акції 4% -недержавні боргові зобов'язання 27% -іпотечні кредити та нерухомість 17% -позики власникам полісів 4% -грошові кошти 3%	3. усереднена структура активів: - корпоративні ЦП 60% -державні ЦП та ЦП місцевих органів влади 20% - нерухомість 8% - позики та іпотечні кредити 2%	3. Принципи інвестиційної політики: безпеки, дохідності, ліквідності, диверсифікація вкладень.
4. Страховики надають промисловим корпораціям інвестиційні кредити строком на 15-20 років.	4. Проводиться постійний моніторинг страхового портфелю стосовно його обезцінення	4. Активи передаються в довірче управління

Отже, страховим компаніям при розробці довгострокової стратегії з управління активами доцільно враховувати наведені чинники і окрім традиційних способів розміщення коштів в активах розробляти нові схеми, шукати нові фінансові інструменти, які б виступали альтернативою традиційним.

Таким чином, можна очікувати проведення реорганізацій страховиків в найближчих роках, зважаючи на процеси інтегрування до СОТ, ЄС, що вимагатимуть лібералізації страхового ринку. При цьому метою таких реорганізацій буде укрупнення страхових компаній і, відповідно, збільшення капіталізації тих компаній, які залишатимуться на ринку. Вартість активів страховиків і їх фінансовий потенціал від проведення даних операцій зростатимуть, а кількість компаній на ринку буде зменшуватися.

Це однією важливою запорукою капіталізації страхових резервів є активна політика страхової компанії. Вона повинна забезпечувати максимально можливу дохідність вкладень при мінімальних ризиках та дотриманні допустимого рівня ліквідності, адже від результатів управління активів страховика залежить не тільки рівень прибутку, а й загальний показник платоспроможності та фінансової стійкості. Не менш важливим аспектом

проведення управління активів західних країн є законодавчо встановлені норми розміщення активів. При цьому вони можуть бути встановлені окремо для кожного виду страхування з урахуванням принципів диверсифікації та локалізації. Така практика, як правило, проводиться з метою збільшення ліквідності вкладень, зменшення валютного ризику та направлення ресурсів у ті галузі виробництва, які потребують розвитку у конкретний період часу. До пріоритетних напрямків вкладання грошових коштів європейських страхових компаній входять цінні папери, а депозити займають досить незначну частину портфелю.

Таким чином, проведення реструктуризації страхових компаній шляхом їх укрупнення значно збільшить фінансові можливості компаній, які залишаться на страховому ринку України. Компанії, які проведуть поглинання, приєднання або злиття, зможуть розміщувати значно більші за обсягом ризику, збільшиться їх фінансова стійкість в усіх аспектах.

#### **Література:**

1. Nagaichuk N. The place and role of insurance companies in investment security of economy of Ukraine / N. Nagaichuk, O. Mekhanikova // Фінансовий простір. - 2013. - №1. - С. 35-41.
2. Нестерова Д.С. Інвестиційна діяльність компаній зі страхування життя / Д.С. Нестерова // Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України. – 2013. – С. 15–17.
3. Kosova T. Securities as an investment instrument for the insurance companies: challenges and opportunities / T. Kosova, N. Slobodyanyuk // Економічний часопис-XXI. - 2016. - № 159. - С. 85-89.

**Стрижиченко К.А.,**  
*доктор економічних наук,*  
*професор кафедри управління фінансовими послугами,*  
**Козакова Ю.О.,**  
*магістрант,*  
*Харківський національний економічний університет*  
*ім. Семена Кузнеця,*  
*м. Харків*

## **ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ**

Політика управління дебіторською заборгованістю представляє собою частину загальної політики управління оборотними коштами, а також впливає на формування маркетингової політики підприємства, основна мета якої полягає в оптимізації загального обсягу реалізації продукції і забезпечення своєчасної інкасації заборгованості. У свою чергу, вкладення коштів в

дебіторську заборгованість тягне за собою вибір між прибутковістю підприємства і ризиком. Об'єктивний розгляд існуючих методів управління дебіторською заборгованістю, з урахуванням можливих ризиків, що виникають під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, а також основних змінних дозволить здійснювати ефективне управління цими активами.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю та уміння правильно розпоряджатися нею є важливою частиною успішної діяльності підприємства. Для того, щоб правильно вибудувати взаємини з клієнтами, необхідно постійно контролювати поточний стан взаєморозрахунків. Для цього необхідно як слід управляти дебіторською заборгованістю. Фахівці підприємства повинні аналізувати дебіторську заборгованість за списком кредиторів і дебіторів, термінами виникнення і розмірами; контролювати розрахунки по відстроченій або простроченій заборгованості, оцінювати наявність дебіторської заборгованості; визначати прийоми і способи зменшення боргів.

Управління дебіторською заборгованістю включає в себе аналіз дебіторів, аналіз реальної вартості існуючої дебіторської заборгованості, розробку політики надання комерційних кредитів, контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості. Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей характеризує фінансову стійкість фірми і ефективність фінансового менеджменту.

Політику управління дебіторською заборгованістю підприємства можна представити у вигляді рис 1. запропоновані етапи утворюють систему управління дебіторською заборгованістю, що дозволяє здійснювати ефективний контроль і оперативний механізм дій щодо запобігання та ліквідації простроченої дебіторської заборгованості.



Рисунок 1. Політика управління дебіторською заборгованістю підприємства

На першому етапі необхідно сформувати принципи кредитної політики по відношенню до покупців продукції. В процесі їх формування вирішуються два основних питання: в яких формах здійснювати реалізацію продукції в кредит і який тип кредитної політики варто обрати підприємству. Реалізація продукції в кредит буде здійснюватися у формі товарного (комерційного) і споживчого кредиту.

Механізмом реалізації політики такого типу є поширення кредиту на більш ризиковані групи покупців продукції, збільшення періоду надання кредиту та його розміру, зниження вартості кредиту до мінімально допустимих розмірів, надання покупцям можливості пролонгування кредиту.

Управління дебіторською заборгованістю передбачає:

- 1) вибір моделі управління дебіторською заборгованістю;
- 2) аналіз дебіторської заборгованості, її питома вага в складі оборотних коштів;
- 3) розробку принципів кредитної політики;
- 4) формування процедури інкасації дебіторської заборгованості;
- 5) розробку системи заходів по оптимізації параметрів дебіторської заборгованості, співвідношення її величини з кредиторською заборгованістю.

Щодо вдосконалення управління дебіторською заборгованістю полягає в оцінці надійності покупця. Одним із заходів по управлінню дебіторською заборгованістю є забезпечення ефективності системи мотивації, орієнтованої на

зниження обсягу простроченої дебіторської заборгованості, на зацікавленість кожного співробітника в досягненні запланованого рівня дебіторської заборгованості. Ефективне управління дебіторською заборгованістю сприятиме зміцненню фінансового стану підприємства, підвищенню ефективності його діяльності та створення сприятливих умов для інноваційних перетворень.

**Внукова Н.М.,**  
*доктор економічних наук, професор,*  
*завідувач кафедри управління фінансовими послугами,*  
**Купаєва А.Ю.,**  
*магістрант,*  
*Харківський національний економічний університет*  
*імені Семена Кузнеця,*  
*м. Харків*

## **УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМИ РИЗИКАМИ У БАНКУ**

Процес контролю за валютними ризиками виконується на різних рівнях менеджменту банку фронт-, бек- та за наявності мідлс-офісів. Розподіл повноважень цих структур у кожному банку проводиться індивідуально та визначається специфікою його діяльності, видом організаційної та управлінської структур, моделлю розподілу повноважень тощо.

Отже, досягнення цілей ризик-менеджменту з валютних операцій забезпечується завдяки ефективному механізму, під яким мається на увазі сукупність заходів, у результаті застосування яких суб'єктами контролю забезпечується своєчасне виявлення відхилень фактичного рівня валютного ризику від нормативного (стандартного, запланованого) та прийняття оперативних управлінських рішень, що забезпечують їх усунення шляхом регулювання (рис. 1).

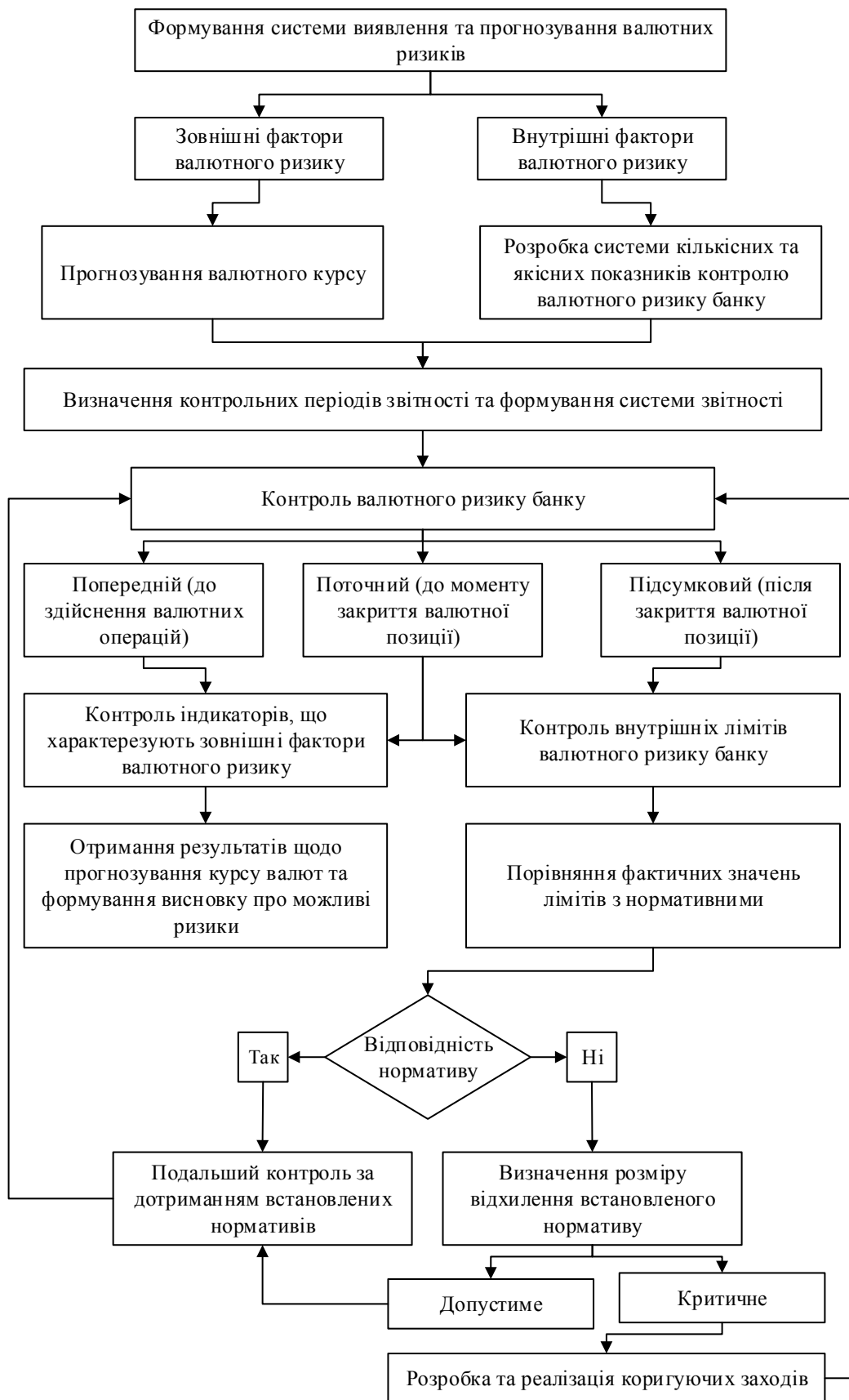


Рис. 1. Формування системи виявлення та прогнозування валютних ризиків

Головним зовнішнім фактором валютного ризику є коливання курсу іноземних валют, що є некерованим для банку процесом, а тому необхідно здійснювати його моніторинг та прогнозування. З огляду на результати прогнозів зміни валютних курсів складається аналітичне забезпечення для прийняття рішень, економічно доцільних варіантів здійснення валютних операцій.

Для банків, які працюють з іноземною валютною, негативна динаміка курсів валют може принести значні збитки. Виходячи з цього, насамперед, необхідно досліджувати поведінку базових валют, за якими здійснюються операції, зокрема, долар США, євро, російський рубль. Для зменшення ризиків актуально буде здійснювати прогнозування курсу іноземних валют у короткостроковому інтервалі, це дозволить вчасно виявити валютних ризик, прийняти рішення та мінімізувати негативні наслідки (табл. 1).

Таблиця 1. Матриця управління валютним ризиком залежно від зміни курсу валют

Межі коливань курсу, %	Рівень наслідків		Рівень ймовірності зміни курсу валют		
	Для чистого прибутку	Для репутації банку	Низький	Середній	Високий
0	Немає загрози	Немає загрози	Безризикове управління	Безризикове управління	Безризикове управління
До 1	Низький	Низький	Безризикове управління	Заходи щодо зниження ризик	Заходи щодо зниження ризик
До 2	Середній	Середній	Заходи щодо зниження ризик	Заходи щодо зниження ризик	Зниження обсягів відкритих валютних позицій
До 3	Значний	Значний	Заходи щодо зниження ризик	Зниження обсягів відкритих валютних позицій	Зниження обсягів відкритих валютних позицій
До 4	Високий	Високий	Зниження обсягів відкритих валютних позицій	Зниження обсягів відкритих валютних позицій	Зниження обсягів відкритих валютних позицій

Для формування контрольних заходів доцільно застосовувати статистичний підхід, який базується на визначенні волатильності курсів іноземних валют на основі статистичного та прогнозного рядів. Залежно від прогнозованої зміни курсів іноземних валют та їх варіації для менеджменту банку розроблено аналітичну матрицю управління валютним ризиком.



**Стрижиченко К.А.,**  
*доктор економічних наук,*  
*професор кафедри управління фінансовими послугами,*  
**Поладова Е.Ю.,**  
*магістрант,*  
*Харківський національний економічний університет*  
*ім. Семена Кузнеця,*  
*м. Харків*

## ОВЕРСАЙТ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

У сучасній економіці платіжно-розрахункові системи – один з ключових елементів фінансової інфраструктури, адже їх надійне функціонування є запорукою стабільності фінансової системи, ліквідності фінансового ринку, здешевлення та спрощення платіжних процесів, проведення грошово-кредитної політики. Безперебійні та ефективні платіжні механізми сприяють поліпшенню розподілу фінансових ресурсів, економічному зростанню та підвищенню суспільного добробуту. Тому порушення роботи платіжно-розрахункових систем може негативно позначитися на фінансовій стабільності держави, спричинити суттєві ризики в діяльності економічних суб'єктів.

Діяльність щодо забезпечення надійного та ефективного функціонування платіжних систем визначається більшістю центральних банків світу терміном "oversight of payment systems", в якому поєднуються нагляд, спостереження і контроль за платіжними системами. Для окремих країн пострадянського простору характерне застосування словосполучення "нагляд (оверсайт) за платіжними системами". Загальноживаного визначення терміна "оверсайт платіжних систем" поки що немає, деякі визначення наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Підходи до визначення сутності оверсайта платіжних систем

Установа	Визначення
Банк Японії	Оверсайт платіжних систем – функція центрального банку, метою якої є забезпечення безпеки та ефективності шляхом моніторингу існуючих платіжних систем, операційна діяльність яких забезпечується приватними установами, та тих платіжних систем, що плануються, їх оцінювання та, в разі необхідності, ініціювання змін до них
Центральний банк Польщі	Оверсайт платіжних систем – політика держави, спрямована на сприяння стійкості й ефективності платіжних систем, зокрема на зниження ризиків
Центральний банк Росії	Нагляд у національній платіжній системі – діяльність Банку Росії з контролю за дотриманням вимог законодавства операторами з переказу грошових коштів, що є кредитними організаціями, операторами платіжних систем, операторами послуг платіжної інфраструктури Спостереження в національній платіжній системі.
Європейський центральний банк	Оверсайт платіжних систем – характерна для центрального банку функція, метою якої є безпека та ефективність платіжних систем, що

	досягається шляхом моніторингу існуючих платіжних систем і тих, що плануються, їх оцінювання на відповідність стандартам та принципам і, за необхідності, ініціювання змін до них Діяльність також пов'язана із розрахунковими системами
Комітет із платіжних систем	Оверсайт платіжних систем визначається Комітетом із платіжних систем як "завдання центрального банку, спрямоване на сприяння безперервності функціонування платіжних систем і захист фінансової системи від "ефекту доміно", який може виникнути, коли один або більше учасників у платіжній системі несуть кредитний ризик або ризик ліквідності"
Закон "Про платіжні системи і переказ коштів в Україні" [2]	Закон тлумачить оверсайт як діяльність НБУ, яка включає моніторинг платіжних систем, оцінювання їх на відповідність вимогам законодавства України та міжнародним стандартам оверсайта платіжних систем, у разі необхідності надання вказівок та рекомендацій щодо удосконалення діяльності відповідних систем та застосування заходів впливу.

За дослідженнями Світового банку [3], вже у 2010 році центральні банки в 99 зі 124 опитаних країн світу (80%) визнавали оверсайт платіжних систем окремою функцією та важливим компонентом мандату центрального банку з підтримки довіри до національної валюти. У зв'язку з тим, що діяльність платіжних систем так чи інакше пов'язана з діяльністю банківської системи (банки виступають платіжними організаціями платіжних систем, їх учасниками, користувачами послуг платіжних систем тощо), на нашу думку, необхідно розглянути відмінності оверсайта платіжних систем та банківського нагляду.

В Україні оверсайт є відносно новою сферою діяльності НБУ. Концепцію запровадження нагляду (оверсайта) за платіжними системами в Україні схвалено Правлінням НБУ у 2010 р., а на законодавчому рівні оверсайт визнано однією з ключових функцій центрального банку нашої держави лише 2012 р. Наприкінці 2014 р. Правління НБУ затвердило Положення про нагляд (оверсайт) платіжних систем та систем розрахунків в Україні [1], що визначає порядок проведення нагляду (оверсайта) платіжних систем, які діють на території України. Таким чином, в Україні на законодавчому рівні створено базу для застосування міжнародних стандартів оверсайта платіжно-розрахункових систем. Аналіз законодавчих і нормативних документів, які регулюють діяльність платіжно-розрахункових систем в Україні, засвідчив, що реалізація нагляду (оверсайта) в Україні відбувається з урахуванням визнаних на міжнародному рівні принципів, методів та інструментів. Це дає підстави стверджувати, що регулювання і нагляд НБУ за платіжно-розрахунковими системами відбувається на підставі механізму оверсайта, який є похідним від фінансового та є частиною механізму регулювання грошового обігу.

### Література:

1. Концепція запровадження нагляду (оверсайта) за платіжними системами в Україні: Постанова НБУ від 15.09.2010 № 426. Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0426500-10](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0426500-10)

2. Про платіжні системи і переказ коштів в Україні: Закон України від 05.04.2001 № 2346-III. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>.
3. Glossary of terms related to payment, clearing and settlement systems / European central bank. – 2015. – December. – 27 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecb.europa.eu/>

**Садовська І.Б.,**  
*кандидат економічних наук, професор,*  
*завідувач кафедри обліку і аудиту,*  
**Зубчик В.Р.,**  
*студент,*  
*Луцький національний технічний університет,*  
*м. Луцьк*

### **СУТЬ СОБІВАРТОСТІ ПОСЛУГ З РЕМОНТУ РУХОМОГО СКЛАДУ**

Головна функція локомотивного господарства – перевезення масових промислових і сільськогосподарських вантажів (вугілля, сталь, зерно та ін.) та пасажирів на великі відстані. Тому проблема зниження собівартості послуг залізничного транспорту є досить актуальним в економіці національного господарства України.

Собівартість продукції (послуг) є одним із показників, який впливає на ефективність виробничої діяльності підприємства та його структурні підрозділи. Тому питання визначення собівартості окремих видів продукції (послуг) локомотивного господарства, планування та аналізу з метою пошуку та реалізації заходів щодо зниження рівня витрат потребують постійного вивчення, оскільки від цього залежать результати діяльності самого підприємства та його економічний розвиток.

Собівартість властива природі розвинутого товарного виробництва, коли важливо не лише визначити величину прибутку (чи збитку) від господарської діяльності, але і підрахувати економічну ефективність наданих послуг, обрати найбільш вигідний варіант їх конструкції та технології виробництва.

У працях провідних науковців з економічної теорії та бухгалтерського обліку поняття "собівартість" має широку базу трактувань та визначень.

На основі проведеного аналізу наукової літератури слід відмітити, що єдиної думки щодо того, чим є собівартість продукції (послуг) немає. Кожен науковець трактує поняття "собівартість" по різному, але при цьому суть їх зводиться до тлумачення як грошового виразу витрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції. Однак різниця між витратами виробництва та собівартістю все ж таки існує і полягає насамперед у тому, що собівартість знаходить своє вираження лише в грошовій формі, а витрати виробництва можуть бути відображені як у грошовій, так і у натуральній формі.

Більшість вітчизняних авторів при тлумаченні поняття "собівартість" спираються на національні положення бухгалтерського обліку, хоча у нормативних документах визначення даного поняття неоднозначне.

Щодо визначення поняття "собівартості" згідно правового регулювання слід відмітити, що розбіжності у бухгалтерському і податковому законодавстві відсутні. При розробці Податкового кодексу автори намагалися максимально наблизити класифікацію витрат і їх склад до національних стандартів бухгалтерського обліку.

Досліджуючи праці зарубіжних вчених слід відмітити, що в англійській економічній літературі з управлінського обліку не приділяється особлива увага самому терміну "cost", під яким розуміють затрати, витрати, ціну, вартість, собівартість в залежності від конкретної виробничо-господарської ситуації. Показовим є те, що самого терміну "собівартість" в американській обліковій літературі немає. Певною мірою він замінюється поняттям "cost" (витрати) чи "unitcost" (витрати в розрахунку на одиницю виробу) [1].

У західноєвропейській літературі є спеціальний термін (німецьке "Selbkosten" чи французьке "prixderevient"), що в перекладі дослівно означає "собівартість" [2].

Р. Ентоні та Дж. Рис ототожнюють поняття "затрати" та "собівартість", визначаючи їх як "представлену в грошовому вигляді величину ресурсів, які використовуються у визначених цілях". Автори цим підкреслюють вирішальність значення цілеспрямованості використання ресурсів підприємством в концепції собівартості і затрат [3].

З економічної точки зору: "собівартість продукції" – це виражені в грошовій формі сукупні витрати на підготовку і випуск продукції (робіт, послуг). Чим краще працює підприємство, ефективніше виробничі ресурси, тим нижча собівартість продукції (робіт, послуг).

У бухгалтерському обліку собівартість – це вартісна оцінка ресурсів, використаних у процесі досягнення певних цілей. Підприємство має самостійно визначати перелік витрат, які включають до собівартості продукції (робіт, послуг) як елемент облікової політики, ґрунтуючись на економічній суті понесених витрат і загальних принципах бухгалтерського обліку та вимог до організації його ведення.

Проблеми суті поняття "собівартості" та її класифікації є особливо актуальним в контексті сучасних економічних реалій, про що свідчать дослідження науковців.

Отже, незважаючи на достатню кількість публікацій, єдиного підходу до визначення суті поняття "собівартість" не досягнуто і потребує подальшого дослідження. Для забезпечення своєчасного та правильного визначення витрат підприємство самостійно повинно визначати вид потрібної собівартості залежно від специфіки діяльності, особливостей виробничого процесу та потреб.

### **Література:**

1. Бехтерева Е.В. Себестоимость: рациональный и эффективный учет расходов: практ. пособ / Е.В. Бехтерева. – М.: Омега – Л, 2007. – 152 с.
2. Пічугіна Т.С. Оцінка систем обліку витрат / Т.С. Пічугіна, Н.І. Гордієнко// Научно-технический сборник. – 2003. - №52. – С. 124-128.
3. Мизиковский И.Е. Генезис управленческого учета на отечественных предприятиях [монографія] / И.Е. Мизиковский. – М.: Экономист, 2006. – 199 с.

**Ціх Г.В.,**  
*кандидат економічних наук, доцент,*  
*декан факультету економіки та менеджменту,*  
*Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя,*  
*м. Тернопіль*

### **КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ СЕГМЕНТІВ РИНКУ**

Звичайно, в ринковій економіці загальне поживлення, підйом чи спад відповідно позначаються на всіх галузях економіки, однак "сила" впливу може бути різною, а в окремих випадках мати різне спрямування.

Інноваційні процеси можуть здійснити переворот у товарній структурі ринку і покласти кінець існуванню будь-якого ринку в цілому.

Здійснюють так звану локалізацію ринку. Ринок будь-якого товару чи послуги поділяють на світовий, регіональний, ринок країни, ринок економічного району (регіону країни), локальний (місцевий) ринок. На основі вивчення статистичних даних та оцінюючи орієнтовно масштаби своїх виробничих (збутових) можливостей щодо даного товару, підприємство завжди може визначити межі своїх майбутніх інтересів. Однак, слід зазначити, що підприємство тільки тоді виходить на зовнішній ринок, якщо воно має успіх на внутрішньому. Кожне підприємство, яке прагне працювати на перспективу, вже на етапі вибору ринку проглядає можливість його майбутнього розширення. Так, аналізуючи статистичну інформацію, маркетологи-аналітики визначають комерційні можливості того ринку, на якому підприємство може почати працювати вже зразу (наприклад, західний регіон України), і перспективного (ринок країни і т.д.).

Питання локалізації ринку тісно пов'язано з сегментацією.

В умовах ринку кожне підприємство повинно постійно розвивати та оновлювати асортимент продукції. Широкий асортимент зміцнює позиції підприємства на ринку, збільшує обсяги продажу та підвищує фінансові результати.

Формуючи асортимент продукції, слід дотримуватися того, що кожен товар повинен бути розрахований на цілком визначене коло споживачів. Інструментом реалізації цього принципу є грамотна сегментація ринку і правильний вибір сегментів.

Сегментація ринку будь-якого товару чи послуги - це поділ всіх потенційних споживачів цього ринку на групи, які висувають певні вимоги до даного товару чи послуги. Сегментацію не слід ототожнювати з поділом ринку. Ринок, як вже зазначалось, характеризується особливим видом товару (ринок телевізорів, ринок пральних машин). Сегмент же висуває вимоги до певних особливих типів, модифікацій товару всередині даного виду, бо з'являються споживачі малогабаритних тракторів, малогабаритних телевізорів, або автоматичних пральних машин. Відповідно, підприємство може змінювати свою товарну стратегію за рахунок роботи в різних сегментах, але залишатися всередині добре знайомого ринку. Доцільно охарактеризувати такі поняття, як широта і глибина товарного асортименту.

Якщо підприємство виробляє досить багато товарів різних видів, то його відносять до підприємств з широким товарним асортиментом. Якщо ж випускає один вид товару, але зі значним числом модифікацій (типів), які задовольняють багато споживчих сегментів, то підприємство має глибокий асортимент товарів.

Сегментація є не просто виділенням особливих груп споживачів на певному ринку, а пошуком таких споживачів, які реально висувають (або можуть висунути) суттєво різні вимоги до даного виду товару. Якщо ця вимога зникає з поля зору аналітиків, то сегментація перетворюється в певний вид логічного і в деякій мірі статистичного аналізу, результати якого не мають практичного значення. Слід вказати, що сегментація є одним із найважливіших прийомів конкурентної боротьби, важливим завданням маркетингового аналізу, котре вимагає постійного вирішення.

Споживачів товарів доцільно сегментувати за економічними, соціально-демографічними та географічно-регіональними параметрами. (рис 1.)

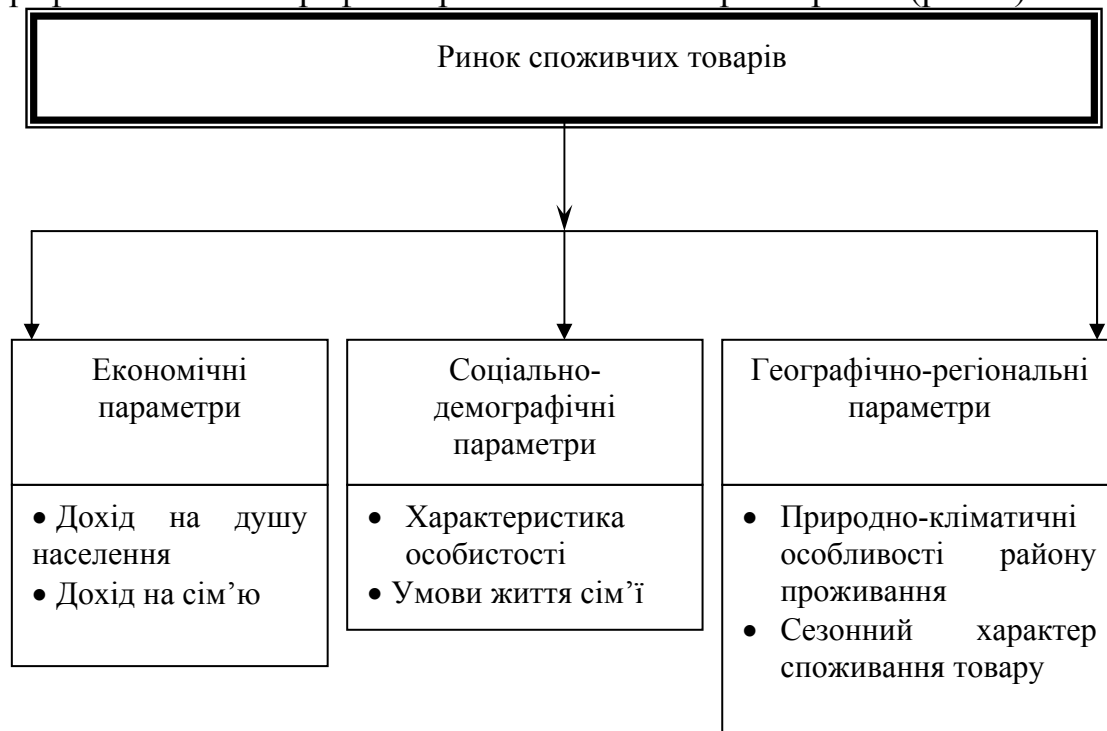


Рисунок 1. Сегментація ринку споживчих товарів

Після проведення сегментації ринку підприємство вирішує – якому із сегментів віддати перевагу. Такий вибір здійснюється на основі оцінки певних критеріїв. До них належать такі.

*Дохідність сегмента.* Для того, щоб оцінити дохідність сегмента, насамперед необхідно оцінити ймовірну кількість покупців і визначити ціну товару.

*Конкурентна боротьба у сегменті.* На основі банку даних про конкурентів маркетингологи-аналітики оцінюють: можливості і ринковий досвід конкурентів у сегменті; частку сегмента, яку вони контролюють; ймовірні строки і форми "відповідей" на початок роботи підприємства в сегменті (або на випуск нового товару). За результатами такої оцінки і визначають сегмент, котрий зможе контролювати підприємство.

*Доступність каналів збуту у сегменті.* Підприємство може мати унікальний товар, який за параметрами перевершує товар конкурентів, але все це не принесе результату підприємству, якщо відсутній доступ до споживачів. Саме вихід на покупця і забезпечують канали збуту.

*Ефективність товароруху у сегменті.* В економіці існують жорсткі правила стосовно дотримання строків та інших умов поставки товарів. Недотримання цих правил веде до штрафних санкцій і до повного розірвання договору. Тому проблеми товароруху набувають особливої значимості. Транспортування, складування, перепакування та інші операції цього комплексу вимагають чіткої організації, і це в першу чергу проблеми постачальників і їх посередників. Але, з другого боку, в сегменті повинні бути мінімальні початкові умови інфраструктури (дороги, зв'язок, склади, технічне обслуговування і т.д.). Тому при сегментації, яка ґрунтується на регіональних і географічних факторах, така оцінка необхідна і вимагає врахування витрат.

*Рекламні можливості підприємства у сегменті.* Насамперед необхідно проаналізувати специфіку реклами в сегменті, засоби її розповсюдження, можливості рекламних агентств, які, мають досвід роботи в цій галузі. Потім оцінюють витрати на рекламу, які залежно від сегмента можуть досягати значних розмірів.

*Можливості сервісу у сегменті.* Слід зауважити, що в умовах жорсткої конкуренції в сегменті безнадійні будь-які спроби реалізації навіть високоякісних товарів, якщо вони не забезпечені надійним сервісом. Необхідно врахувати, що сервіс вимагає організаційних зусиль і значних витрат.

*Залежність сегмента від товарів і послуг, які обмежують споживання.* Існує продукція, яка для належного збуту й експлуатації вимагає використання товарів і послуг інших виробників. У процесі аналізу необхідно: визначити так звані "обмежуючі" товари; оцінити перспективу кожного елемента з врахуванням економічного, комерційного, політичного ризиків.

*Технологічні можливості роботи у сегменті.* Маркетингологи-аналітики з допомогою консультантів та спеціалістів підприємства аналізують перспективи випуску продукції з врахуванням наявних на підприємстві обладнання, сировини, обслуговуючого персоналу та науково-технічних можливостей.

Такою є, в цілому, схема вибору для підприємства сегмента ринку. Однак, вона може змінюватися і доповнюватися стосовно специфіки діяльності кожного підприємства.

**Лубкей Н.П.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри суб'єктів господарювання і страхування,*  
*Тернопільський національний економічний університет,*  
*м. Тернопіль*

## **ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

Теоретичне обґрунтування підходів вартісно-орієнтованого управління як концепції фінансового менеджменту бере початок з 80-х років ХХ ст. Вважається, що професор Келлогської школи управління Нортвестернського університету А. Раппапорт у своїй праці "Створення акціонерної вартості: новий стандарт для підвищення ефективності бізнесу" (1986 р.) вперше обґрунтував доцільність та переваги застосування вартісно-орієнтованого підходу до управління підприємством та систематизував його ключові положення [1].

До основних передумов формування концепції вартісно-орієнтованого управління (Value Based Management або VBM) відносять:

- глобалізацію та динамічні інтеграційні процеси, що супроводжувались загостренням конкуренції та зростанням рівня ризиків;
- бурхливий розвиток фінансових ринків, збільшення видів фінансових інструментів;
- посилення позицій інституційних інвесторів на ринку фінансових послуг;
- зростання кількості рейдерських захоплень компаній;
- розвиток інформаційних технологій та можливість їх ефективного застосування в управлінні підприємствами;
- ускладнення організаційної структури компаній та загострення проблеми агентських відносин;
- невідповідність традиційної системи управління підприємством, орієнтованої здебільшого на максимізацію прибутку, новим реаліям.

Згідно концепції вартісно-орієнтованого управління головною метою підприємства є максимізація його акціонерної вартості, що передбачає необхідність концентрації основної уваги управлінського персоналу при прийнятті рішень на чинниках ринкової вартості. Тобто, вартісно-орієнтоване управління засноване на впровадженні мислення, при якому підприємство



починає обирати варіанти рішень, віддаючи пріоритет тим, які сфокусовані на збільшенні здатності генерувати вартість [2, с. 179].

Загалом можна виділити три основних компоненти вартісно-орієнтованого управління підприємством:

1) процес утворення (збільшення) вартості підприємства (спрямований на генерування максимально можливої майбутньої вартості);

2) управління заради вартості (формування відповідної системи управління, нової організаційної культури);

3) вимірювання вартості (зміна підходів до оцінки ефективності функціонування підприємства, акцент на зростанні вартості як основному індикаторі успішної його діяльності).

На даний час базові постулати концепції вартісно-орієнтованого управління не піддаються сумніву, вона є загальновизнаною у світі та широко застосовується у практичній діяльності компаній у США та Європі.

В Україні, незважаючи на великий інтерес вітчизняних науковців до даного напрямку, застосування вартісно-орієнтованого підходу до управління підприємствами на практиці стикається із значними труднощами. Перш за все, це пов'язано із орієнтацією керівників підприємств та менеджерів у процесі управління підприємствами на вирішення виробничих питань та збалансування грошових потоків, а не на збільшення ринкової вартості компаній. Внаслідок такої особливості, відсутності формування нового управлінського мислення, застосування застарілих стереотипів у фінансовому менеджменті, в Україні відмічається вкрай низький рівень капіталізації доходів підприємств. Також слід відзначити парадоксальний за світовими мірками факт: у більшості випадків балансова вартість вітчизняних підприємств є значно вищою за їх ринкову вартість [3, с. 76].

Проблема низької капіталізації української економіки віддзеркалюється низькою інвестиційною привабливістю вітчизняних підприємств. Акцент на застосуванні вартісно-орієнтованого підходу в управлінні компаніями сприяв би зростанню їх акціонерної вартості, що мало би позитивний вплив на інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств. Таким чином, очевидно є потреба широкого впровадження практики активного управління вартістю на українських підприємствах, котра би спрямовувалась на підвищення капіталізації їх доходів.

Вартісно-орієнтований підхід завжди тісно пов'язаний із стратегічним фінансовим плануванням, адже він націлений на сприяння успішному розвитку компанії у перспективі шляхом координації прийняття стратегічних рішень і мотивації менеджменту. Такий зв'язок випливає з того, що вартість підприємства визначається через суму майбутніх грошових потоків.

Вартісно-орієнтоване управління підприємством базується на оцінці майбутньої вартості його активів із урахуванням попередніх доходів та витрат. На сьогодні розроблено багато методик, за допомогою яких компанії можуть успішно здійснювати вартісно-орієнтоване управління. При їх застосуванні визначають ряд показників, які дають змогу оцінити вартість підприємства.

Найбільш відомими із цих показників є: EVA, SVA, MVA, CVA та CFROI. Моделі вартісно-орієнтованого управління дозволяють планувати динаміку зростання вартості компанії, проводити ефективний аналіз стратегічних рішень і здійснювати оперативний контроль процесу нарощення вартості [4].

На сучасному етапі важливою проблемою, яка заважає масштабній імплементації вартісно-орієнтованого управління у практику менеджменту українських підприємств, є труднощі застосування зарубіжних методик та моделей вартісно-орієнтованого управління на вітчизняних теренах. Недостатня увага науковців та аналітиків до зазначених методик з точки зору їх адаптації до вітчизняних реалій з метою безпосереднього їх запровадження на конкретному підприємстві, призводить до уповільнення темпів переходу українських підприємств до вартісно-орієнтованого управління. Вирішення цієї проблеми лежить в площині активізації досліджень методик та характеристики показників вартісної оцінки підприємства.

Отже, вибір українськими підприємствами вартісно-орієнтованого підходу управління – це лише питання часу. На даному ж етапі основними проблемами застосування вартісно-орієнтованого підходу в управлінні вітчизняними підприємствами є: відсутність формування нового управлінського мислення у керівників підприємств; застосування застарілих стереотипів у фінансовому менеджменті; труднощі імплементації зарубіжних методик і моделей вартісно-орієнтованого управління у вітчизняну практику.

#### **Література:**

1. Rappaport A. Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance / A. Rappaport. – Free Press, 1986. – 270 p.
2. Старостенко Г. Вартісно-орієнтоване управління фінансами в сучасних реаліях ведення бізнесу в Україні / Г. Старостенко, А. Сурженко // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. – № 3 (7). – С. 178-186.
3. Глотова Д. Концептуальні засади вартісно-орієнтованого управління підприємством / Д. Глотова // Економічний аналіз. – 2013. – Випуск 12. – Частина 3. – С. 76-79.
4. Крейдич І.М. Проблеми вартісно-орієнтованого управління розвитком підприємства / І.М. Крейдич, А.О. Гагарін // Економічний вісник НТУУ "Київський політехнічний інститут". – 2016. – № 13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/80123/75678>.

**Сомова Л.І.,**  
*кандидат економічних наук,*  
**доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня**  
**Проха Л.М.,**  
*старший викладач кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня*  
**Національна металургійна академія України,**  
**м. Дніпро**

## **ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СПОСОБІВ ПІДГОТОВКИ КОМПЛЕКСНОЇ СИРОВИНИ**

В умовах сьогодення виробництво електрокорунду, який застосовується переважно для виготовлення шліфувальних матеріалів і інструментів у абразивній галузі та в менший мірі – для отримання синтетичних шлаків і вогнетривів у чорній металургії, ґрунтується виключно на використанні агломерованих якісних імпорتنих бокситів, що обумовлено відсутністю в Україні власної аналогічної сировини. Це істотно впливає на вартість електрокорунду і обмежує його використання.

У той же час в Україні є великі родовища низькоякісних бокситів і каолінів, що можуть бути реальною сировинною базою виробництва електрокорунду. Промисловому впровадженню цих матеріалів перешкоджає значне зменшення продуктивності електропечі внаслідок більш низького вмісту  $Al_2O_3$ , порівняно з імпортними бокситами. При цьому, якщо якість імпоротної і вітчизняної сировини відрізняється приблизно на 10%, то ціна – майже в 3-4 рази.

Як показали дослідження, виконані у НМетАУ, комплексний характер вітчизняної сировини і можливість окускування її способом брикетування дозволяють здійснювати електрометалургійну переробку з показниками, що переважають досягнуті при роботі плавильних агрегатів на агломерованих імпортних бокситах.

Аналіз існуючих напрацювань з цієї проблематики [1-3] свідчить, що до теперішнього часу залишаються невирішеними питання методології оцінки впливу способів підготовки вітчизняної сировини на ефективність її комплексної переробки.

На підставі опрацювання і узагальнення діючої методологічної бази оцінки економічної ефективності встановлено, що найкращим методом, який дозволяє врахувати специфіку переробки комплексної сировини і способів її окускування, не маючи при цьому вад та обмежень у використанні, котрі властиві динамічним методам, є розрахунок порівняльної економічної ефективності. Він передбачає використання в якості критерію мінімуму приведених витрат, що виступає надійним показником ефективності варіантів техніко-технологічного розвитку виробництва та визначається параметрами, які ґрунтуються на вимірюванні економічного ефекту комплексної переробки

матеріалів, котрі містять глинозем, і поточних та одночасних витрат, необхідних для його досягнення.

З огляду на це та враховуючи необхідність оцінки впливу як способів підготовки сировини, так і її видів на ефективність комплексної переробки, запропоновано порівняння варіантів здійснювати у двох напрямках: I – за способами підготовки (окремо по кожному виду сировини) і II – за видами сировини (стосовно кожного із способів підготовки: агломерації і брикетування).

При цьому важливо дотримуватися певних методичних принципів, серед яких основним є принцип альтернативності витрат, котрий передбачає визначення порівняльної ефективності шляхом зіставлення витрат на комплексне використання сировини з компенсуючими витратами, необхідними для отримання аналогічного ефекту. Не менш важливими є також принцип обов'язкового обліку ефективності отримання не тільки комплексу продукції в цілому (при переробці каолінів), але й кожного продукту окремо та вимога повного урахування всіх елементів витрат.

Ефективність переробки комплексної сировини визначали методом порівняльного аналізу техніко-економічних показників виробництва електрокорунду за десятьма варіантами, які передбачають використання агломерованих та брикетованих імпорتنих і вітчизняних бокситів та каолінів. Останні, в свою чергу, дозволяють отримувати по три різних видів комплексів продукції, що містять крім електрокорунду ще і феросиліцій марок ФС18, ФС20 або ФС25. По відповідним варіантам обчислювали продуктивність агломашини, брикетувальної установки, електропечі; кількість печей; річний обсяг виробництва агломерату, брикетів, електрокорунду, феросиліцію; річну потребу в брикетах, агломераті, бокситах і каолінах; собівартість 1 т агломерата, брикетів, електрокорунда, феросиліція; їх капіталомісткість, приведені витрати.

Виконані розрахунки доводять, що собівартість брикетів, як і агломерату, залежить від виду сировини. Використання імпорتنих бокситів зумовлює найбільш високі експлуатаційні витрати. Брикетування вітчизняних більш дешевих бокситів дозволяє знизити витрати на 21,8%. При цьому мінімальну собівартість мають брикети із каолінів – відповідно на 57,5 і 24,6% нижче собівартості брикетів з імпорتنих і вітчизняних бокситів. Порівняно з агломератом із аналогічних видів сировини собівартість брикетів нижча на 10-12%.

Якість і фізичні властивості сировини по-різному впливають на техніко-економічні показники агломерації і брикетування, що обумовлює зміну питомих капітальних витрат. Агломерація вітчизняних бокситів і каолінів супроводжується зменшенням продуктивності агломашини і, як наслідок, зростанням капіталомісткості на 5,2 і 12,8%, порівняно з агломерацією імпоротної сировини. Продуктивність брикетпресів у меншій мірі залежить від складу і властивостей сировини, тому капіталомісткість брикетів при роботі на

вітчизняних бокситах зменшується на 4,8%, на каолінах – 15,5%, оскільки останні не потребують мілкового подрібнення.

Спосіб підготовки сировини суттєво впливає на техніко-економічні показники виробництва електрокорунду. Для усіх видів сировини, що окусована способом брикетування, експлуатаційні, капітальні і приведені витрати на виплавку електрокорунду (і феросиліція – при переробці каолінів) значно нижчі, ніж із аналогічних агломерованих матеріалів. Використання брикетованих бокситів зменшує собівартість електрокорунду із імпоротної сировини на 6,5%, із вітчизняної - на 19,1%. Капіталомісткість знижується при переробці імпортних бокситів на 18,3%, вітчизняних - на 22,1%, а приведені витрати скорочуються відповідно на 7,5 і 18%. Це пояснюється кращими металургійними властивостями брикетів, завдяки яким забезпечується зменшення енергомісткості виплавки і зростання продуктивності електропечі. Відносно використання брикетованих каолінів, то собівартість електрокорунду, який отримується спільно з ФС18, ФС20 і ФС25, у співставних умовах, зменшується порівняно з виплавою із агломерату, на 12,8; 12,6 і 11,7%, капіталомісткість електрокорунду знижується на 14,2; 13,8 і 13%, а приведені витрати скорочуються на 13,0; 12,8 і 11,9%. Використання таких брикетів також дозволяє зменшити собівартість 1 т ФС18, ФС20 і ФС25 відповідно на 5,4; 5,7 та 6,3%; капіталомісткість знижується на 10,3; 10,4 і 10,45%, а економія питомих приведених витрат становить відповідно 6,0; 6,1 та 6,8%.

Таким чином, брикетування є більш ефективним способом підготовки будь-якого виду сировини, що містить глинозем, порівняно з агломерацією.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на обґрунтування методичних підходів до визначення граничних умов ефективності використання різних видів вітчизняних матеріалів за їх якісною характеристикою (мінімальним вмістом  $Al_2O_3$  у підготовленій сировині).

### Література:

1. Сомова Л.І. Методичні особливості економічної оцінки комплексної переробки вітчизняної сировини при виробництві електрокорунду / Л.І. Сомова, В.С. Кирилюк, А.С. Кербікова // Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємств: загрози та виклики: Колективна монографія / під заг. ред. С.Б. Довбні. – Д.: ЛІРА, 2016. – С. 338-348.
2. Сомова Л.І. Особливості використання критерію порівняльної економічної ефективності при оцінці інвестиційних проектів з комплексної переробки сировини / Л.І. Сомова, В.С. Кирилюк, Л.М. Проха // Електронне наукове фахове видання "Глобальні та національні проблеми економіки". – Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – Випуск №22. – 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-22-2018>

3. Ларичкин Ф.Д. Оценка экономической эффективности комплексного использования минерального сырья: учебное пособие / Ф.Д. Ларичкин. – Апатиты: КНЦ РАН, 2005. – 143 с.

**Сомова Л.І.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т. Г. Беня*  
**Пенязь С.С.,**  
*магістрант,*  
*Національна металургійна академія України,*  
*м. Дніпро*

### **МЕХАНІЗМ ВИБОРУ НАПРЯМІВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ СПЕЦІАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ**

Управлінські рішення, що пов'язані з підвищенням ефективності роботи будь-якого суб'єкта господарювання, відбуваються у різні періоди стану розвитку економіки країни, що обумовлює їх різноманітність. Коливання, які здійснюються у зовнішньому середовищі, особливо ті, що викликані зміною політичної ситуації, спонукають підприємства до суттєвого коригування багатьох аспектів їх діяльності з метою збереження або поліпшення її ефективності.

Досить актуальним це питання є для ПАТ "Дніпропетровський агрегатний завод" (ПАТ "ДАЗ"). Політико-воєнна ситуація, що склалася в Україні в останні роки, призвела до втрати ним лівової кількості замовників продукції спеціального призначення з Росії та обладнання для видобування вугілля, котре призначалося для шахт, які нині знаходяться на окупованій території Донбасу. Як наслідок підприємство втратило свої основні ринки збуту продукції, що забезпечували біля 70% його річного прибутку.

В умовах, що склалися, першочерговим завданням ПАТ "ДАЗ" став пошук нових ринків збуту і відповідна диверсифікація виробництва.

Вітчизняними і зарубіжними дослідниками висвітлено різноманітні питання диверсифікації діяльності підприємств[1-5]. Однак, незважаючи на різноманітність і глибину виконаних розробок, проблема становлення процесів диверсифікації підприємств, які в значній кількості виготовляють продукцію спеціального призначення, залишається недостатньо вивченою. Подальшого поглиблення теоретичних досліджень і практичних розробок потребує процес вибору дієвих напрямів диверсифікації виробництва таких підприємств.

Метою дослідження є розробка механізму вибору найбільш ефективного варіанту диверсифікації підприємств, що виробляють продукцію спецпризначення.

Встановлено, що особливістю вищезгаданих підприємств є високий рівень технологічної спеціалізації виробництва, наявність великої кількості

унікального обладнання, значний науково-дослідницький потенціал, тривалі цикли розробки продукції та нееластичний характер попиту на неї, детальна регламентація діяльності та специфічна організаційно-управлінська структура, досить вагомі накладні витрати та інші. Ефективна диверсифікація таких підприємств не можлива без урахування вище зазначених особливостей, більшість з яких суттєво ускладнює цей процес.

Аналіз публікацій дозволив виділити два напрями потенційно привабливих сфер діяльності. Перший напрям – диверсифікація на підставі основного виду діяльності (профільна), другий – диверсифікація не обов'язково пов'язана з головним виробництвом (непрофільна). Зміст цих різних підходів полягає у тому, що стратегічні напрями диверсифікаційної політики залежить від фінансового стану і тенденцій еволюції підприємства.

Зазначимо, що до сьогоденного часу не існує єдиної класифікації напрямів і різновидів диверсифікації. Традиційно виділяють споріднену, конгломератну, змішану, вертикальну, горизонтальну, латеральну і т. ін. [1-3]. Тип диверсифікації, що обирається підприємством, як відомо, багато в чому залежить від специфіки самого суб'єкта господарювання, і, в першу чергу, від його цілей. По-перше, цілі диверсифікації виробництва напряму залежать від фінансового стану і можливостей підприємства, а, по-друге, привабливість галузей для підприємств є різною у короткостроковому та довгостроковому періодах [4]. Коли суб'єкт господарювання ставить перед собою такі цілі, як завоювання й утримання ринкової частки, заняття позицій технологічного лідера, створення певного образу в очах громадськості, то частіше застосовується стратегія диверсифікації в межах існуючого підприємства (споріднена диверсифікація). Якщо ж підприємство переслідує фінансову мету – одержання прибутку, то воно частіше прибігає до конгломератної – через злиття та поглинання інших суб'єктів господарювання [5].

Виходячи з характерних особливостей підприємств, що випускають продукцію спецпризначення, можна припустити, що доцільною для них є саме стратегія диверсифікації в межах існуючого підприємства, бо великі вкладання в дослідження не дозволяють здійснювати поряд з конгломератною диверсифікацією постійне перекидання ресурсів з одного напрямку бізнесу в інший.

Аналіз показав, що більшість дослідників не конкретизують порядок вибору варіанту диверсифікації, найбільш вигідного для підприємства, та перелік показників, за допомогою яких він здійснюється. На наш погляд, до таких показників слід віднести "частку підприємства на ринку" та "показник вихідного фінансового стану".

Запропоновано шестиетапний механізм визначення напрямів диверсифікації суб'єкта господарювання, що випускають продукцію спецпризначення, який передбачає визначення особливостей конкретного підприємства, котрі впливають на подальший вибір стратегії диверсифікації та групування потенційно можливих напрямів (перший етап). На другому етапі формується масив первинних даних, на підставі якого визначаються показники

вихідного фінансового стану і частки даного підприємства на ринку. Виходячи зі значень останніх на третьому етапі будується матриця, за допомогою якої можливо визначити напрями диверсифікації. На четвертому етапі встановлюються найбільш доцільні напрями з урахуванням величини інвестицій за окремими варіантами диверсифікації, визначаються планові витрати на виробництво, беззбитковий обсяг продукції, ефективність вкладених коштів. П'ятий етап передбачає розподіл капіталу між окремими напрями диверсифікації з використанням математичної моделі. На шостому етапі здійснюється розрахунок економічного ефекту від впровадження заходів щодо диверсифікації.

Запропонований механізм вибору напрямів диверсифікації апробовано для умов ПАТ "ДАЗ", на підставі якого рекомендовано впровадити низку заходів, що передбачають організацію виробництва декількох видів сільськогосподарської техніки, котрі дозволяють підприємству проникнути у нові сфери діяльності, мінімізувати ризики через урізноманітнення форм діяльності, збільшити прибуток, зміцнити свій фінансовий стан і посилити власну конкурентну позицію.

#### **Література:**

1. Дереза В.Н., Наджафов І.Н. Механізм визначення варіантів диверсифікації виробництва і капіталу/ В.Н. Дереза, І.Н. Наджафов // Економічний вісник НГУ, Економіка підприємства, 2007., №1, С. 25-31.
2. Корінько М.Д. Диверсифікація: теоретичні та методологічні основи. Монографія / М.Д. Корінько. – К: ННЦ ІАЕ, 2007. – 488 с.
3. Левковська Л.В. Диверсифікованість діяльності господарських систем у конкурентному середовищі / Л.В. Левковська // Держава та регіони / Серія: Економіка і підприємництво. – 2010. – № 2. – 118 с.
4. Кузьмін О.Є. Особливості диверсифікації підприємств як чинник забезпечення їх інноваційно-технологічного розвитку / О.Є. Кузьмін, Р.В. Фещур, О.С. Скибінський, Х.В. Дрималовська // Науковий журнал "БІЗНЕС ІНФОРМ". – Харків: ХНЕУ, 2015. №7. – С. 194-201.
5. Суркова Т.В. Разработка комплексного подхода к обоснованию перехода промышленного предприятия к диверсификации деятельности / Т.В. Суркова, М.Н. Переверзева, Т.Н. Переверзева // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. –2010. – Т. 10. – Вып. 1. – С.49-56.



**Медведєва І. Б.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри управління фінансовими послугами,*  
**Альохіна О. І.,**  
*студентка,*  
**Харківський національний економічний університет**  
*ім. Семена Кузнеця,*  
*м. Харків*

## **МОДЕЛЮВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ОЦІНКИ ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ**

Однією з найбільш важливих завдань управління будь-яким банком є забезпечення відповідного рівня ліквідності. Оцінка ліквідності дозволяє виявити потенційні і реальні тенденції, що свідчать про погіршення ліквідності балансу банку [1].

Питанням банківської ліквідності присвячено праці таких вітчизняних науковців як В. В. Коваленко, О. А. Криклій, Ю. С. Ребрик О. В. Шварц [1–4]. Проте організаційні аспекти процесу оцінки рівня ліквідності банківської установи потребують постійного удосконалення.

Мета роботи полягає у розробці схеми технології оцінювання ліквідності банку у нотації EPC.

Зауважимо, що одним з методів аналізу поточної діяльності підприємницької структури є моделювання бізнес-процесів. На сьогоднішній день більшість технологій бізнес-моделювання засновані на використанні графічних діаграм, найбільш популярними з яких є нотації IDEF0 та EPC. Нотація EPC (Event-driven Process Chain – ланцюжок процесів, які залежать від подій) використовується для опису нижнього (операційного) рівня бізнес-процесів компанії як послідовності подій і функцій, що чергуються між собою

За результатами проведених досліджень розроблено схему технології оцінки ліквідності банку, фрагмент якої у нотації EPC зображено на рис. 1 (на рис. 1 використано такі умовні позначення: ФА – фінансовий аналітик)

Згідно із запропонованою схемою, при надходженні розпорядження щодо оцінювання ліквідності банку, на першому етапі формується інформаційна база на основі фінансової звітності банку та статистичних даних щодо розвитку економіки та банківської системи. Рівень розвитку інформаційної інфраструктури банку дозволяє оперативно реагувати на відповідні зміни у середовищі, що впливає на ліквідність банку [3].

Важливим завданням (див. рис. 1) є визначення факторів, які впливають на ліквідність банку, та подальша їх систематизація за рівнем впливу та ступенем корисності (цю функцію виконує фінансовий аналітик). Для дослідження та аналізу факторів, що впливають на рівень ліквідності банку, визначено сутність цього поняття. Фактор – "умова, рушійна сила будь-якого процесу, явища, яка вирішує характер або його риси". Отже, факторами, що впливають на ліквідність банку, є умови, що визначають її реальний та

потенційний рівень у визначений проміжок часу [3].

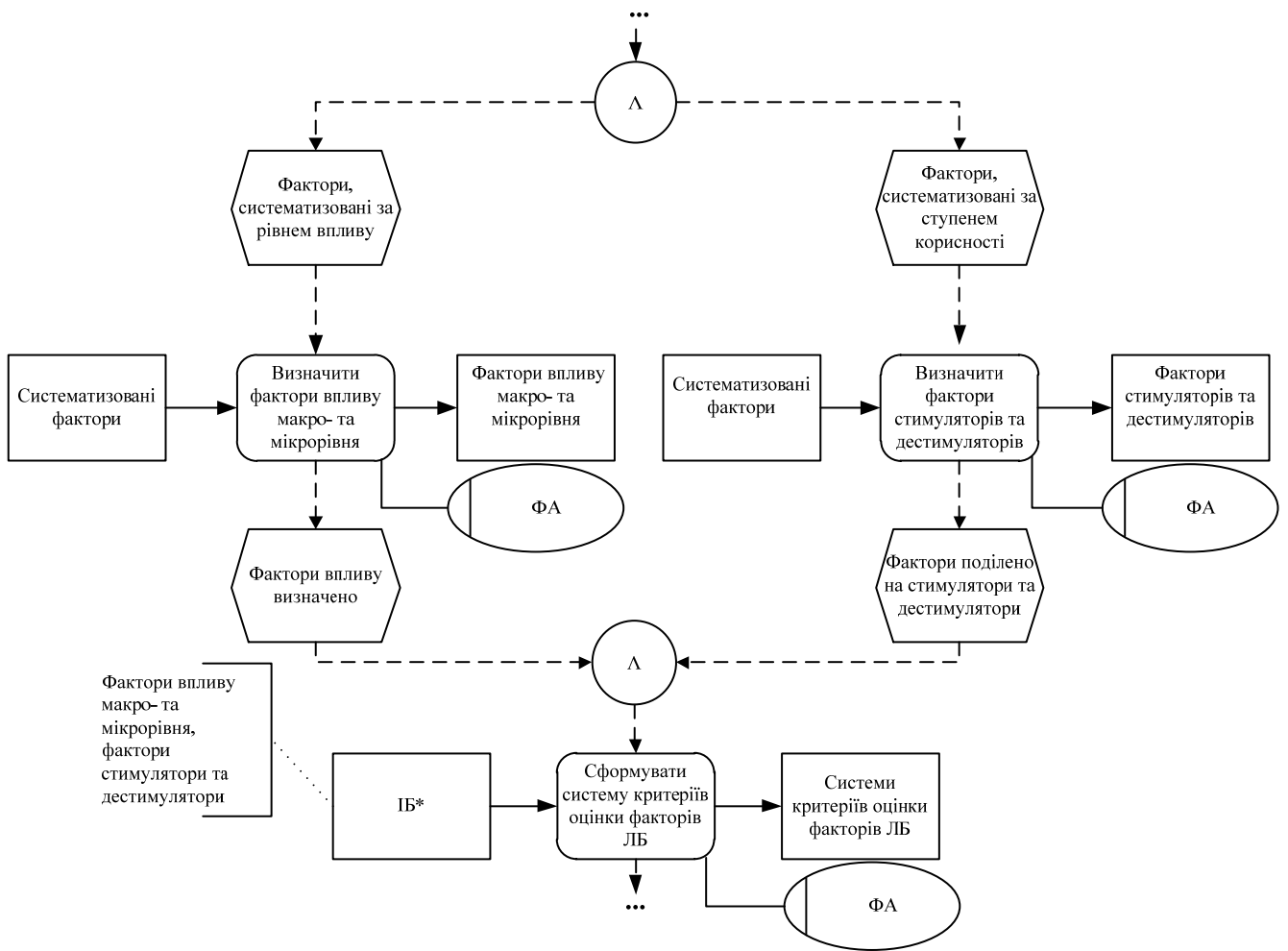


Рисунок 1. Фрагмент схеми технології оцінки ліквідності банку у нотації EPC

Завдання менеджменту полягає у розробці підходів, що надають змогу максимально врахувати фактори впливу на ліквідну позицію з метою ефективного управління. Отже, чим більше буде виявлено факторів впливу на ліквідну позицію, чим точніше визначено їхній вплив у кількісному вимірі, тим ефективнішою буде діяльність менеджменту банку у сфері управління ліквідністю [3].

Відповідно до [4] фактори, систематизовані за рівнем впливу, поділено на фактори макро- та мікрорівня, а за ступенем корисності – на стимулятори та дестимулятори. Фактори впливу на ліквідність банку також поділено на внутрішні (банківська політика, імідж, рівень менеджменту та корпоративного управління, капітальна база, можливість залучати кошти на фінансових ринках, якість активів і пасивів, ліквідність банківського продукту) та зовнішні (загальні та спеціальні). До факторів стимуляторів віднесено: високий рівень розвитку технологій, зручність отримання рефінансування, розвинений міжбанківський ринок, ефективний нагляд, розвинений фінансовий ринок, високий рівень економічної освіченості, ефективність праці суспільних

інститутів, економічне зростання, довіра до органів державної влади, достатність капіталу, низький рівень репутаційного ризику, високий рівень диверсифікованості активів. Фактори дестимулятори: інфляція, дисбаланс активів та пасивів за строками, частка проблемної заборгованості, обсяг та строки виконання позабалансових операцій, чутливість пасивів до зміни процентних ставок, частка зобов'язань банку в іноземній валюті [4].

Після поділу факторів за рівнем їх впливу та за ступенем їх корисності, відповідно до [4] визначено компоненти оцінок факторів ліквідності банку. Цей процес передбачає встановлення факторів, для яких існують нормативні значення та факторів, для яких критерії встановлюються банками самостійно. Всі наступні етапи запропонованої схеми містять елементи управління ліквідністю та передбачають глибшу оцінку кожного із визначених факторів.

Отже, авторами сформовано модель технології оцінки ліквідності банку, що дозволяє виявити визначаючи її фактори та розробити систему заходів по зниженню ризику втрати ліквідності.

Подальший напрям дослідження передбачає удосконалення методичного забезпечення оцінки ліквідності банку.

#### **Література:**

1. Роль банків у забезпеченні сталого розвитку реального сектору економіки України: монографія / за ред. проф. В.В. Коваленко. – Одеса: ОНЕУ, 2016. – 244 с.
2. Криклій О.А. Методичне забезпечення аналізу ліквідності банку в посткризових умовах [Електронний ресурс] / О.А. Криклій, Д.О. Рябіченко // Ефективна економіка. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?Op=1&z=1249>.
3. Шварц О.В. Інтегроване управління активами і пасивами як філософія управління сучасним банком / О.В. Шварц // Вісник КЕФ КНЕУ імені Вадима Гетьмана. – 2010. – № 1. – С. 34–38.
4. Ребрик Ю.С. Фактори ліквідності банку та механізм їх впливу / Ю.С. Ребрик // Міжнародна банківська конкуренція: теорія та практика: зб. тез доп. Міжнародної науково-практичної конференції (27-28 травня 2010 р.): у 2т. / ДНВЗ "УАБС НБУ". – Суми: ДНВЗ "УАБС НБУ", 2010. – Т.2. – С.148–150.

Мушнікова С.А.,  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів,  
Фещенко В.С.,  
магістрант,  
Національна металургійна академія України,  
м. Дніпро

## УЗАГАЛЬНЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ КАТЕГОРІЇ "КРЕДИТНИЙ РИЗИК"

Фінансово-економічна ситуація, яка склалася в державі останнім часом, потребує перегляду напрямків, принципів діяльності всіх суб'єктів національної економіки, зокрема, банківських установ. Посередницька діяльність банківських установ на фінансовому ринку стає все більш ризикованою. Найбільшу частину активних операцій банків складає кредитний портфель. Кредитні операції дають банкам основну частину доходу та в залежності від обраної кредитної політики (помірної або агресивної) можуть сягати до 70% від загальної суми отриманих банком доходів. Однак виникають ситуації, які свідчать про те, що іноді банки зазнають фінансового краху у зв'язку з надзвичайно ризикованою кредитною політикою. Тому, все більш актуального значення набуває вирішення проблеми мінімізації ризиків кредитної діяльності банків. Банки повинні управляти кредитним ризиком таким чином, щоб отримувати максимально можливий прибуток, одночасно намагаючись максимально знизити ризик, безпосередньо пов'язаний із механізмом надання і погашення банківських кредитів.

Категорія "ризик" здавна вживається в житті людини та діяльності суб'єктів господарювання. У закордонних словниках для позначення категорії "ризик" використовуються співзвучні слова: в англійській мові – "*risk*", у французькій – "*risque*", в італійській – "*rischio*", в німецькій – "*risiko*", в іспанській "*riesgo*" тощо. На думку філологів, дана категорія походить від латинського терміна "*rescum*", який в перекладі значить "скеля" або "небезпека" [7] та вживався прадавніми мореплавцями для позначення небезпеки зіткнення з прибережною скелею. В банківській діяльності ризик та управління ним займає одне з основних місць.

Велика кількість вітчизняних та закордонних науковців займаються вивченням категорії "кредитний ризик", заходами управління кредитними ризиками, як в теоретичному аспекті, так і на практиці; визначають особливості його сутності; суб'єкти, об'єкти та причини виникнення ризиків. Але, на сьогодні не існує єдиного підходу до розуміння та трактування цієї категорії. Узагальнюючи вивчені літературні джерела з приводу трактування категорії "кредитний ризик", можна навести думки різних авторів (табл.), дотримуючись уявлення про існування основних напрямів даної категорії:

- спрямованість на результативність - увага визначення ризику акцентується на результаті події (успіху або невдачі);
- спрямованість на процес – визначення ризику узагальнює проходження цілісного процесу від дії факторів формування ризикової ситуації до отримання результату внаслідок її існування [7];
- спрямованість на невизначеність – визначення ризику як ймовірність настання деякої події.

Таблиця. Аналіз існуючих трактувань категорії "кредитний ризик"

№ з/п	Автори	Зміст поняття
<b>Спрямованість на результат</b>		
1	Е.Рід, Р.Коттер, Е.Гілл, Р.Сміт [6]	кредитні ризики як ризики витрат
2	А.Лобанов, А.Чугунов [4]	ризик того, що зобов'язання не будуть виконані перед банком у результаті фінансових ускладнень або небажання позичальника розрахуватися за кредитом
<b>Спрямованість на процес</b>		
3	О.Пернарівський [5]	міра невизначеності щодо виникнення небажаних подій при здійсненні фінансових угод, суть яких полягає в тому, що контрагент банку не зможе виконати взятих на себе за угодою зобов'язань і при цьому не вдасться скористатися забезпеченням повернення позичених коштів
4	Р.Яворський [7]	ймовірність зміни грошового потоку як у кількісному, так і часовому вимірі під час кредитної операції як з боку кредитора, так і з боку позичальника
<b>Спрямованість на невизначеність</b>		
5	В.Грушко, О.Пилипченко, Р.Пікус [3]	невпевненість кредитора у тому, що боржник буде спроможним і матиме наміри виконати свої зобов'язання відповідно до термінів та умов кредитної угоди
6	О.Криклій і Н.Маслак [1]	ймовірність повної або часткової втрати вартості активів банку в результаті нездатності контрагентів виконувати свої зобов'язання або недоотримання доходу на вкладений капітал унаслідок впливу різноманітних чинників

Виходячи із специфіки банківської діяльності, слід розрізняти наступні рівні кредитного ризику [7]:

– кредитний ризик за окремою угодою – імовірність збитків від невиконання позичальником конкретної кредитної угоди;

– кредитний ризик всього портфеля – загальна величина ризиків за всіма угодами кредитного портфеля. Відповідно для кожного рівня використовуються різні методи оцінки ризику і методи управління ним, вони зумовлені різними факторами.

Ризик окремого позичальника, зумовлений кредитоспроможністю, можна визначити як зовнішній. Цей вид ризику не залежить від банку. Кредитний

ризик усього портфеля залежить від здатності банку правильно та ефективно управляти портфельним кредитним ризиком. Цей вид ризику є внутрішнім [7].

Слід відмітити, що для кредитування характерні специфічні внутрішні та зовнішні фактори, що визначають ступінь ризику. За даними Світового банку, внутрішні фактори спричиняють 67% втрат банків при кредитуванні, а зовнішні - 33%. Зокрема, до ризикоутворюючих внутрішніх факторів відносять: недостійність забезпечення (22%); невірна оцінка інформації при вивченні заявки на позичку (21%); слабкість операційного контролю та зволікання у виявленні і реагуванні на ранні попереджувальні сигнали (18%); низька якість забезпечення (5%); неможливість одержання обговореного у контракті забезпечення (1%). Так, серед зовнішніх факторів виділяють: банкрутство компаній (12%); вимоги кредиторів про погашення заборгованості (11%); безробіття та сімейні проблеми позичальника (6%); шахрайство (4%) [2].

Актуальна проблема неповернення банківських кредитів та зростання обсягів простроченої заборгованості пов'язана не тільки зі зміною зовнішніх умов функціонування банківської системи України – наслідками світової фінансової кризи, – а й недосконалістю методів регулювання кредитного ризику: неадекватною оцінкою параметрів позик, недостатнім використанням інструментів та механізмів випереджуючого виявлення проблемних кредитів.

Таким чином, для адекватного оцінювання та ефективного впливу на чинники, які спричиняють виникнення кредитного ризику банківських установ у процесі їх діяльності, в кредитній політиці банку повинна передбачатись стратегія управління ним. Стратегія повинна ґрунтуватись на загальних методах й засобах мінімізації ризику, а також на специфічних заходах кожного конкретного банку у відповідності до специфіки його діяльності. З огляду на це, система управління кредитним ризиком повинна містити:

- положення про кредитування, які мають враховувати всі компоненти кредитного ризику - як балансові, так і позабалансові, на які наражається установа, а також можливий вплив інших категорій ризиків;
- належну інформаційну базу, що дає можливість керівництву приймати обґрунтовані рішення про надання кредитів і постійно оцінювати ризик;
- процес ідентифікації кредитів, в яких є загроза переходу в проблемні;
- належну роботу з проблемними активами, яка включає: безперервне управління кредитними операціями, що вимагають посиленої уваги; методику ідентифікації, оцінки, обліку кредитів, з небезпекою переходу в проблемні, та створення під них резервів; оцінку потенційних збитків за проблемними активами і формування резервів, достатніх для покриття цих збитків.

### **Література:**

1. Криклій О.А. Управління кредитним ризиком банку: монографія / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. – 86 с.
2. Бугель Ю. Напрями удосконалення сучасних методів управління банківським кредитним портфелем / Ю.Бугель // Галицький економічний вісник. - 2010 - №2(27) - С.157.

3. Грушко В.І. Управління фінансовими ризиками / В.І. Грушко, О.І. Пилипченко, Р.В. Пікус. – К.: Інститут економіки і права "Крок", 2000. – С. 24.
4. Лобанов А.А. Енциклопедія фінансового ризик-менеджменту / А.А. Лобанов, А.В. Чугунов. – К.: Знання, 2003. – 786 с.
5. Пернарівський О.В. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків / О.В. Пернарівський // Вісник Національного банку України. – 2004. – № 4. – С. 44–48.
6. Рид Э. Коммерческие банки / Э. Рид, Р. Коттер, Э. Гилл, Р. Смит. – М.: Космополис, 1991. – 107 с.
7. Управління ризиками банків [Текст]: монографія у 2 томах. Т.1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А.О. Єпіфанов, Т.А.Васильєва, С.М. Козьменко та ін.] / за ред. д-ра екон. наук, проф. А.О.Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т.А. Васильєвої. – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2012. – 283 с.

**Кошельок Г.В.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри економіки підприємства та*  
*організації підприємницької діяльності,*  
**Чаплинська О.О.,**  
*магістр,*  
*Одеський національний економічний університет,*  
*м. Одеса*

## **ВПРОВАДЖЕННЯ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

На українських підприємствах все більше уваги приділяється системі ключових показників ефективності (КРІ), під нею розуміють фінансову та не фінансову систему оцінки, яка допомагає організації визначити досягнення стратегічних цілей. КРІ дозволяє проводити контроль ділової активності у реальному часі.

Дана технологія мотивації, отримала своє поширення на підприємствах США і Західної Європи, а так само є відносно новою для країн пострадянського простору [1].

Багато підручників з управління дають інформацію, про те що перед працівником повинна стояти чітка мета, а так само мати стимули для її досягнення. З тими категоріями працівників, чию працю можна виміряти певними одиницями, особливих питань не виникає. Але як бути з тією категорією працівників, роботу яких неможливо виміряти, і які не мають прямого впливу на основні показники ефективності? У цьому дослідженні і

підє мова про те, як побудувати систему цілей для співробітників вищого і середнього рівня і розробити комплекс стимулів, що спонукають досягати цих цілей.

Для того, щоб інтереси співробітників збігалися з інтересами компанії, необхідно розробити і впровадити систему мотивації персоналу, що базується на ключових показниках діяльності, яка складається з наступних підсистем:

1. Нематеріальна мотивація (кар'єрний і професійний ріст, та розвиток).
2. Матеріальна мотивація (премії та інші матеріальні заохочення співробітників).
3. Персональна відповідальність і контроль [2, с. 307].

Для створення підсистеми розробляється комплекс ключових показників діяльності компанії та проводиться їх "прив'язка" до керівників підрозділів і кінцевих виконавців. Створення такої системи необхідно, щоб фокусувати роботу кожного співробітника на досягнення поставлених цілей. Ефективність роботи цієї підсистеми посилюється, якщо досягнення цілей буде стимульоване за допомогою інших складових цієї системи.

Найбільш складним, а так само незрозумілим і маловивченим з вище сказаного залишається тільки комплекс ключових показників діяльності компанії або як його називають в західних джерелах Key Performance Indicators – KPI. Існує п'ять етапів розробки системи мотивації персоналу з використанням KPI на підприємстві:

Етап 1. Розроблення проекту та впровадження KPI: створення спеціальної робочої групи; розроблення календарного плану заходів; визначення проміжних і кінцевих результатів та відповідної винагороди учасників.

Етап 2. Формування стратегії, цілі, місії компанії. Це основоположний елемент для розвитку системи мотивації за KPI.

Етап 3. Визначення переліку підрозділів у структурі підприємства, для яких буде формуватися мотиваційна схема.

Етап 4. Розробка та визначення порядку розрахунку ключових показників ефективності для основних підрозділів [3, с. 237].

Етап 5. Визначення формули, за якою буде здійснюватися розрахунок заробітної плати, а також співвідношення "фіксованої частини" та "змінної частини" у заробітній платі. Змінна частина грошової винагороди повинна становити не менше 30% від окладу працівника. Існують різні варіанти розрахунку заробітної плати за KPI [4, с. 215].

Відповідно до проведених розрахунків передбачається, що впровадження запропонованої системи оплати праці з використанням показників KPI дозволить досягнути таких цілей:

1. Провести оптимізацію чисельності адміністративно-управлінського персоналу.
2. Ввести контроль за ефективним використанням робочого часу, що у свою чергу дозволить більш оперативно вирішувати поставлені задачі.
3. Виключити дублювання функцій між різними відділами.



4. Ввести засади конкуренції між робітниками щодо виконання нових задач.
5. Оптимізувати витрати підприємства за статтею "Витрат на оплату праці" за рахунок вище перерахованих напрямків.

#### **Література:**

1. Дробишева О.О. Економічна сутність, форми та системи оплати праці / Дробишева О.О. [Електронний ресурс]/ Доступ до ресурсу <http://www.zgia.zp.ua>
2. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового]. – Одеса: Атлант 2013. – 470 с.
3. Ясінський В. Л. Механізм матеріального стимулювання праці в промисловості: питання аналізу ефективності та реформування / Ясінський В. Л. // Національна академія держ. управління при Президентові України; Одеський регіональний ін-т держ. управління. – 2. вид., перероб. й доп. – О. : ОРІДУ НАДУ, 2014. – 328 с.
4. Сергієнко О.М. Заробітна плата: еволюція поглядів та система формування // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – №4 – С. 212-219.

**Сорокіна О.В.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри фінансів*  
**Божанова О.В.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри фінансів*  
**Жаренова Л.А.,**  
*магістрант,*  
*Національна металургійна академія України,*  
*м. Дніпро*

### **ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ "ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ" ПІДПРИЄМСТВА**

Успішна діяльність та сталий економічний розвиток промислового підприємства неможливий без їх належного ресурсного забезпечення. Для функціонування промислового підприємства необхідні як матеріальні, так і людські чинники виробництва. Процес придбання чинників виробництва потребує значних фінансових ресурсів. Трансформаційні процеси, що відбуваються в розвитку національної економіки вимагають підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств. Фінансові ресурси є найважливішим чинником економічного розвитку підприємства.

Аналіз наукової літератури показав, що на сьогодні не повною мірою розв'язано питання щодо розкриття економічної природи та категоріальної сутності фінансових ресурсів промислового підприємства, недостатньо досліджено фінансова діяльність промислового підприємства в умовах трансформаційної економіки.

Значення фінансових ресурсів для країни в цілому та підприємств зокрема висвітлено в працях таких вчених Меренкова Л.О. [1], Кирсанова А.М. [2], Точонов І.В.[2], Прокопчук Д.В. [3], Боднар О.А. [4], Кучер В.А. [4], Хрущ Н.А. [5], Доценко В.В. [5], Близнюк О.П. [6], Горпинченко А.П. [6], Гриньова В.М. [7], Коюда В.О. [7], Пойда-Носик Н.Н. [8], Грабарчук С.С. [8].

В таблиці 1 наведено найбільш поширені підходи щодо визначення сутності фінансових ресурсів підприємства

Таблиця 1 - Існуючі підходи щодо визначення сутності фінансових ресурсів підприємства

Автор	Сутність поняття
Меренкова Л.О. [1]	Фінансові ресурси – це грошові доходи і надходження з власних та позикових джерел, які формуються в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту і національного доходу, знаходяться в розпорядженні підприємства у фондовій і нефондовій формах, призначені для забезпечення безперервності розширеного відтворення і задоволення соціальних потреб та відбиваються в звітності підприємства як власний капітал і зобов'язання.
Кирсанова А.М., Точонов І.В.[2]	Фінансові ресурси- це частина коштів підприємства у фондовій і не фондовій формі, яка формується у результаті розподілу виробленого продукту, залучається до діяльності підприємства з різних джерел і спрямовується на забезпечення розширеного відтворення виробництва, утримання і розвиток об'єктів невиробничої сфери, на споживання, а також може бути спрямована на створення резервів.
Прокопчук Д.В. [3]	Фінансові ресурси суб'єктів господарювання треба розуміти сукупність грошових коштів, акумульованих ними у фондовій та нефондовій формі, які застосовують для формування активів згідно з цілями діяльності.
Боднар О.А., Кучер В.А. [4]	Під фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств розуміються грошові доходи і надходження, що знаходяться в розпорядженні суб'єкта господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат по розширеному відтворенню і економічному стимулюванню працюючих.
Хрущ Н.А., Доценко В.В. [5]	Фінансові ресурси підприємства формуються під час заснування підприємств, утворюються за рахунок власних та привієняних до них коштів, мобілізуються на фінансовому ринку, надходять у порядку розподілу грошових надходжень.
Близнюк О.П., Горпинченко А.П. [6]	Фінансових ресурси –це сукупність грошових коштів (фондів, доходів, нагромаджень), які є одним з основних чинників виробництва (разом із трудовими та матеріальними ресурсами), формуються в процесі фінансово-господарської діяльності з

	внутрішніх і зовнішніх джерел, перебувають у розпорядженні підприємств і мають цільове спрямування, використовуються для фінансування процесу розширеного відтворення, визначають фінансовий потенціал підприємства, а також забезпечують інтереси різних суб'єктів економічних відносин (власників, персоналу, держави).
Гриньова В.М., Коюда В. О. [7]	Грошові прибутки та надходження, які перебувають в розпорядженні підприємства та призначені для виконання фінансових зобов'язань перед усіма суб'єктами господарювання (бюджетом, банками, страховими та іншими організаціями), з якими підприємство має взаємовідносини.
Пойда-Носик Н.Н., Грабарчук С.С. [8]	Сукупність усіх грошових ресурсів, які надійшли на підприємство за певний період або на певну дату у процесі реалізації продукції (товарів, робіт, послуг – операційна діяльність), основних і оборотних засобів (інвестиційна діяльність) і видачі зобов'язань (майнових і боргових – фінансова діяльність).

Аналізуючи наведені трактування поняття "фінансові ресурси" можемо відзначити, що серед вчених-економістів досі не існує єдиної думки відносно визначення цього терміна та його ролі у процесі функціонування промислового підприємства. Різні класифікаційні формулювання фінансових ресурсів у науковій літературі дають змогу сформулювати власне їх визначення, а саме, фінансові ресурси підприємства - це власні, залучені та позикові кошти, що спрямовані на формування активів.

#### Література:

1. Меренкова Л.О. Сучасні рідходи щодо визначення сутності фінансових ресурсів підприємства в ринковій економіці / Л.О. Меренкова // Вісник економіки транспорту і промисловості № 29, 2010. – С. 347.
2. Кирсанова А.М. Фінансові ресурси підприємства та ефективність їх використання / А.М. Кирсанова, І.В. Точонов //Збірник наукових праць ДонНАБА. Випуск №1 – 2015 (1). - С. 118.
3. Прокопчук Д.В. Проблеми класифікації фінансових ресурсів суб'єктів / Д.В. Прокопчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2 - С. 234.
4. Боднар О.А. Особливості формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах /О.А. Боднар, В.А. Кучер // Електронне наукове фахове видання з економічних наук "Modern Economics", №6 (2017). - С. 12
5. Хрущ Н.А. Аналіз сучасних підходів до визначення сутності фінансових ресурсів підприємства / Н.А. Хрущ, В.В. Доценко // Вісник Хмельницького національного університету 2015, №3, Т. 3. - С. 276.
6. Близнюк О.П. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансових ресурсів / О.П. Близнюк, А.П. Горпинченко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип.2. – С. 24-30.

7. Гриньова В. М. Фінанси підприємств. / В.М. Гриньова, В.О. Коюда. – 2-е вид., перероб. та допов. – К.: Знання-Прес, 2004. – 424 с.
8. Пойда-Носик Н.Н., Грабарчук С.С. Фінансові ресурси підприємства // Фінанси України. – 2003. - №1. – С. 96–103.

**Жук О.С.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*асистент кафедри економіки та фінансів підприємства,*  
**Сапожнікова В.М.,**  
*студентка,*  
*Київський національний торговельно-економічний університет,*  
*м. Київ*

## **ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ**

Процес становлення і розвитку ринкових відносин передбачає формування нової концепції управління фінансами на мікрорівні, спрямованої на забезпечення результативного і раціонального управління рухом фінансових ресурсів. Ефективна фінансова діяльність підприємства передбачає стабільність фінансового забезпечення виробничо-господарського процесу, розширення виробничих фондів, виконання своїх фінансових зобов'язань та цілеспрямовані зміни обсягу та складу власного і залученого капіталів підприємства.

Але водночас управління фінансовими потоками є найбільш важким завданням в галузі фінансового менеджменту, з яким зіштовхуються різні за масштабами та специфікою діяльності підприємства. З цієї причини все більша увага приділяється дослідженню проблемних аспектів управління фінансами не тільки з боку менеджерів та управлінців підприємницьких організацій, але і різними фахівцями та науковцями.

На сьогоднішній день можна виділити такі проблеми управління фінансовими ресурсами як: нераціональне розміщення оборотного капіталу та неефективна система управління оборотним капіталом, яка мала б забезпечувати зростання виробництва, ліквідності, платоспроможності та покращення фінансових результатів діяльності підприємства; відсутність детального та систематичного контролю над власними фінансами, зокрема неспроможність керівництва подати своєчасну, повну та систематизовану інформацію про фінансовий стан підприємства; відсутність методології при складанні бюджету; проблема впровадження та застосування системи бюджетування в організації; відсутність методики оцінки ризику, що може призвести до значних фінансових втрат, викликаних помилковими рішеннями керівництва; неправильна оцінка операцій із заготівлі, виробництва чи реалізації з точки зору доцільності й економічності; неналежне приділення уваги до побудови системи внутрішнього контролю підприємства, її сутності,

мети та завдань; а також нестабільна економіко-політична ситуація, що формує зовнішнє середовище в якому підприємство вимушено функціонувати та безпосередньо впливає на його фінансовий стан.

Потенціал підприємництва не може реалізуватися повною мірою через несприятливе економічне та правове середовище про що свідчить значне погіршення показників фінансової діяльності підприємств 2014-2015 року, коли Україна знаходилась у стані фінансово-економічної кризи. Але, як показує позитивна динаміка показників, за останні роки ситуація стабілізувалась (рис.1).

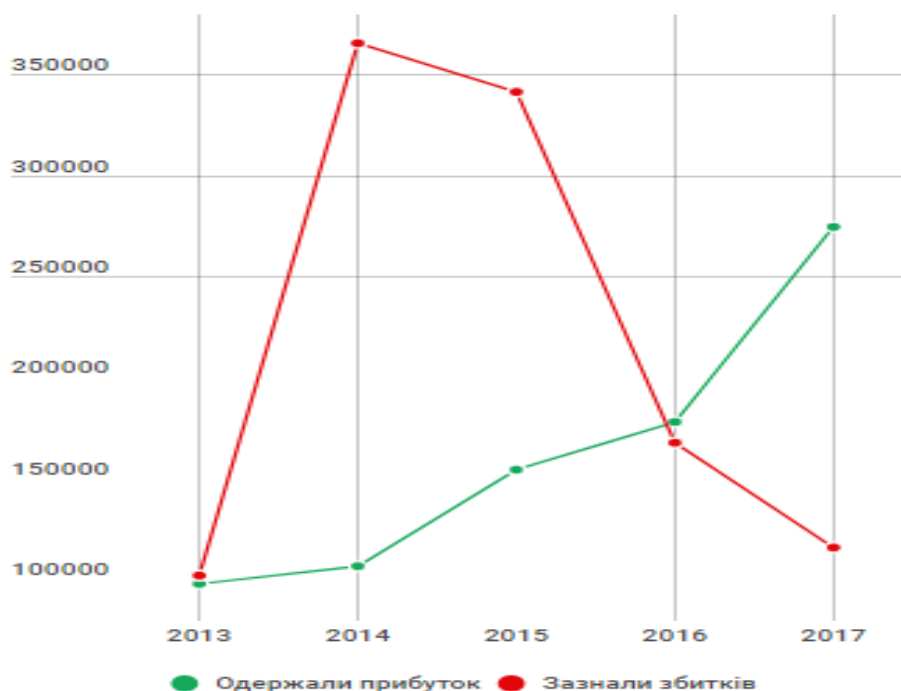


Рисунок 1. Динаміка показників фінансової діяльності підприємств в Україні (2013-2017рр.)

*Джерело: систематизовано автором на основі даних Державної служби статистики України [2].*

Ефективність фінансового механізму підприємницьких організацій залежить від рівня розвитку внутрішнього управління, від грамотного та доцільного застосування різних способів залучення капіталу.

З урахуванням існуючих обмежень функціонування фінансового управління підприємств пропонуються наступні шляхи їх подолання: створення дієвої системи управління активами та системи бюджетування підприємства, використанні методологічних вказівок і методик при складанні бюджету підприємства, максимізація обсягу залучення власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел, визначення доцільності формування фінансових ресурсів за рахунок зовнішніх джерел, управління залученням позикових фінансових коштів, забезпечення мінімізації рівня фінансового ризику, ефективне управління грошовими потоками підприємства у процесі кругообігу

його коштів, забезпечення синхронізації обсягів отримання й витрат коштів у певні періоди та інше.

Отже, ефективне управління фінансами підприємства полягає в умінні раціонально розпоряджатися грошовими коштами і всіма ресурсами, здійснювати внутрішню самооцінку і давати прогнози свого стану з точки зору виконання характерних йому виробничих функцій та вчасно здійснювати різного роду діагностики фінансової діяльності підприємства. Важливо усвідомлювати актуальність забезпечення економічної безпеки виробництва від різного роду загроз внутрішнього і зовнішнього походження, що впливають на нормальне функціонування підприємницьких організацій.

### **Література:**

1. Карпова Т.С. Проблеми та шляхи вдосконалення управління фінансовою діяльністю суб'єктів підприємництва в Україні / Т.С. Карпова, О.В. Позднякова // Фінанси, облік, банки, 2014. – 144-152 с.
2. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**Жук О.С.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*асистент кафедри економіки та фінансів підприємства,*  
**Пустовіт Н.О.,**  
*студентка,*  
*Київський національний торговельно-економічний університет,*  
*м. Київ*

## **ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

У процесі управління фінансовою системою підприємства вирішуються питання отримання фінансових ресурсів, управління фінансовими ресурсами та їх використання. Наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів та їх ефективне використання визначають задовільний фінансовий стан підприємства: платоспроможність, фінансову стійкість, ліквідність і рентабельність [1].

Мета роботи – пошук та обґрунтування напрямків підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами.

Фінансові ресурси підприємства - це грошові кошти, що формуються при утворенні підприємства і поповнюються в результаті виробничо-господарської діяльності за рахунок реалізації товарів і послуг, вилученого майна організації, а також шляхом залучення зовнішніх джерел фінансування.

Задля забезпечення ефективного розв'язання економічних і соціальних завдань підприємства потрібно правильно розпоряджатися його фінансовими ресурсами, що є само по собі важливим чинником.

У процесі діяльності підприємство повинно вибрати оптимальні варіанти збільшення капіталу як за рахунок зовнішніх, так і внутрішніх фінансових ресурсів. При управлінні фінансами необхідно визначати:

- яку частину прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства після сплати податків, спрямувати на розвиток виробництва, технічне переоснащення, а яку – у фонд споживання;
- як використати кошти – на будівництво нового цеху чи придбання акцій іншого підприємства;
- куди вкласти кошти – придбати понад мінімальні потреби виробництва запаси дефіцитних матеріалів чи купувати їх у міру потреби;
- збільшити статутний фонд за рахунок додаткової емісії акцій чи звернутися за кредитом до комерційного банку [2].

Успіх управління фінансовими ресурсами прямо залежить від структури капіталу підприємства. Структура капіталу може сприяти або перешкоджати зусиллям компанії по збільшенню її активів. Вона також прямо впливає на норму прибутку, оскільки компоненти прибутку з фіксованим відсотком, що виплачуються за борговими зобов'язаннями, не залежать від прогнозованого рівня активності компанії.

Також великого значення набуває контроль руху фінансових потоків на підприємстві. Підприємствам важливо розуміти, де можна знайти дефіцитний фінансовий ресурс для підтримки діяльності, як оптимізувати фінансові потоки, тим самим зменшити ризики зниження ліквідності.

Кожне підприємство повинно розробляти фінансові стратегії нарощування власних фінансових ресурсів за рахунок:

- оптимізації товарного асортименту і зниження собівартості товару, що продається (продажі нових товарів і виробів, збільшення обсягів продажів, зниження витрат);
- інвестувати кошти в проекти, орієнтовані на стратегічний розвиток;
- зменшувати термін оборотності і підвищувати рентабельність за рахунок зниження витрат і збільшення виручки;
- вдосконалення існуючої амортизаційної політики підприємства;
- підвищення кваліфікації працівників фінансового підрозділу для застосування сучасних механізмів, принципів, ефективних методів, інструментів в управлінні підприємством [3,4].

Щоб визначити наскільки ефективно використовуються фінансові ресурси підприємства, потрібно порівняти фактичний результат від ведення діяльності та отриманий прибуток з обсягом використаних фінансових ресурсів, які підприємство отримало за базисний період.

Таким чином слід зазначити, наявність в достатньому розмірі фінансових ресурсів та їх ефективне використання визначають хороший фінансовий стан підприємства: платоспроможність, фінансову стійкість, ліквідність,

рентабельність. Тому вдосконалення фінансових ресурсів є одним з найголовніших чинників підвищення ефективності господарської діяльності підприємства. При цьому потрібна наукова організація роботи з управління фінансовими ресурсами, яка в свою чергу забезпечить високий рівень прийняття оптимальних управлінських рішень.

#### **Література:**

1. Волков О.І. Економіка підприємства / За ред. проф. О.І. Волкова і доц. О. В. Дев'яткіна – Москва: ИНФРА-м, 2008. – С. 170-175.
2. Погожа Н.В. Проблемні аспекти формування та використання фінансових ресурсів підприємства в умовах рецесії України / Н.В. Погожа // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012 – №2(45). – С. 144-149.
3. Нестеренко Н.В. Шляхи вдосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства / Н.В. Нестеренко, Д.М. Ребріна // "Вісник". – 2011. – №3(16). – С. 69-72.
4. Волк И.Ф. Фінансові ресурси підприємства: економічна сутність та ефективність управління / И.Ф. Волк // Держава та регіони. – 2012. – №6.

**Стояненко І.В.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри економіки та фінансів підприємства,*  
**Коваль К.М.,**  
*студентка,*  
*Київський національний торговельно-економічний університет,*  
*м. Київ*

### **ЯКІСНА ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОДИН ІЗ МЕТОДІВ ПОПЕРЕДЖЕННЯ БАНКРУТСТВА**

Сучасні умови економіки вимагають від суб'єктів господарювання швидких та гнучких економічних рішень у ході своєї діяльності, які забезпечували б отримання належного рівня конкурентоспроможності та фінансового результату. Задля цього кожна економічна одиниця має не лише слідкувати за вимогами ринку, а й виявляти тенденції та робити прогнози щодо власного розвитку, що неможливо без аналізу фінансового стану, так як його об'єктивна оцінка, своєчасне та обґрунтоване рішення розподілу фінансових ресурсів дає змогу забезпечити сталий розвиток підприємства, дозволяє робити достовірні стратегічні та оперативні плани розвитку, без яких неможлива ефективна робота підприємства. Тому однією із головних складових запоруки стабільної та ефективної системи господарювання є вчасна та якісна діагностика фінансового стану підприємства.



Поняття "фінансовий стан підприємства" є комплексним, важливе з практичної точки зору та неоднозначне з погляду дослідників. Деякі визначають його лише як певну систему фінансово-економічних показників, інші визначають його як цілісну модель функціонування підприємства. Враховуючи значення фінансового стану у загальній концепції розвитку та його роль в досягненнях, пропонуємо трактувати дану категорію як загальну характеристику діяльності підприємства, яку можна визначити виходячи із результатів діяльності підприємства, фінансової конкурентоспроможності, ефективності використання фінансових ресурсів та передумов щодо здійснення ефективної господарської діяльності в плановому періоді.

Проте, як показує вітчизняна практика, далеко не всі підприємства здійснюють діагностику фінансового стану, що в результаті призводить до серйозних проблем використання власних та позикових коштів, проблеми з розрахунками дебіторів чи кредиторів, загального спаду ділової активності, Перелічені проблеми можуть вплинути не лише до втрати конкурентних позицій на ринку, поточні результати, а й призвести до повної його ліквідації – банкрутства. Наприклад, Запорізький алюмінієвий комбінат, який у 2017 році зазнав краху через нераціональне використання великої суми позикових коштів при мізерному розмірі активів. Або ж мережа "Буква", що не могла розраховуватися зі своїми постачальниками протягом року в розмірі 100 млн. грн. Проте, як би підприємства на регулярній основі здійснювали аналіз господарської діяльності та за умов необхідності впроваджували заходи поліпшення, то банкрутство можна було б уникнути [1].

Тому роль діагностики фінансового стану підприємства в системі оцінки загроз банкрутства полягає у попередженні можливих проблем, що можуть виникнути у майбутньому періоді, виявленні нераціональних напрямів використання коштів підприємства, наочно демонструє переваги та недоліки підприємства в порівнянні з конкурентами, визначає фактори, що мають найбільший вплив на загальний розвиток діяльності та дозволяє ідентифікувати фінансовий стан підприємства, при цьому визначивши чи є підприємство банкрутом, чи має стабільний розвиток.

Отже, зміст діагностики фінансового стану, на нашу думку, полягає в безперервному та об'єктивного моніторингу складових фінансового стану підприємства з метою виявлення причин можливих та негативних явищ в діяльності підприємства, для досягнення оперативних, тактичних та стратегічних цілей підприємства. Даний підхід дозволить попередити банкрутство через:

- дослідження фінансового стану підприємства, визначення основних внутрішніх та зовнішніх факторів, що провокують незадовільний фінансовий стан;
- проведення діагностики ймовірності банкрутства, визначення критичних відхилень у діяльності;
- запровадження на підприємстві системи раннього попередження та регулювання;

- запровадження прогнозування як основного елемента визначення можливих якісних та кількісних змін фінансового стану на підприємстві [2, с. 685].

Систематична діагностика фінансового стану дозволить зміцнити фінансовий стан через активізацію бізнес – процесів підприємства, оперативного визначення "вузьких місць" та негативного впливу внутрішніх факторів, що впливають на нормальну роботу підприємства. Необхідною умовою якісної діагностики є дослідження та аналіз наступних заходів на підприємстві: оцінка фінансових потреб підприємства; розподіл потоків грошових коштів від конкретних планів підприємства; забезпечення системи фінансової звітності, що об'єктивно відображала процеси та забезпечувала б контроль за фінансовим станом підприємства [3].

Процес діагностики фінансового стану підприємства має включати моніторинг основних показників:

- визначення та аналіз ліквідності, платоспроможності, ділової активності підприємства;
- визначення рентабельності основних видів діяльності підприємства та порівняння із середньогалузевими або ж показниками конкурентів;
- загальна оцінка фінансового стану та визначення факторів, що мають безпосередній вплив на результати діяльності;
- корегування та розробка оперативних та перспективних планів діяльності підприємства на плановий період;
- за результатами діагностики розробляються короткострокові та довгострокове прогнозування фінансової стійкості підприємства.

Якщо результати фінансової діагностики підтвердять кризовий стан на підприємстві, то заходи щодо поліпшення фінансового стану буде вирізняти більша глибина дослідження, комплексний системний характер прояву, радикальність проведених заходів, більша жорсткість контролю за їх виконанням і т. і. Лише за умов комплексного підходу до вирішення проблем фінансового характеру можливе швидке (протягом 1-3 років) відновлення фінансового стану підприємства, що підтверджує як досвід високорозвинених країн, так й досвід діяльності підприємств в умовах перехідної економіки [4,с. 378].

Отже, у сучасних умовах господарювання особливої ролі набуває для вітчизняних підприємств якісна діагностика фінансового стану підприємства, яка ще на ранніх критичних етапах діяльності підприємства дозволить попередити банкрутство шляхом всебічного дослідження результатів діяльності, визначення раціональності використання наявних ресурсів та надасть інформацію про невикористані резерви, можливі майбутні загрози, вагомі фактори впливу на діяльність та дозволить сформулювати ефективний план оздоровлення фінансового стану та подальшого розвитку підприємства.

### **Література:**

1. Банкрутство і ліквідація. ТОП -5 банкрутів України [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://bankruptcy-ua.com/articles/194>.
2. Сукрушева Г.О. Причина та наслідки банкрутства вітчизняних підприємств в сучасних умовах / Г.О. Сукрушева, В.М. Папуцин. // Мукачівський державний університет / Економіка та управління підприємствами. – 2017. – С. 682 – 686.
3. Жукевич С.М. Діагностика фінансового стану в системі управління підприємством / С.М. Жукевич, Н.М. Кудлаєва. // Научный вестник ДГМА. – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/18044/1/Жукевич\\_С.М.\\_Кудлаєва\\_Н.В..PDF](http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/18044/1/Жукевич_С.М._Кудлаєва_Н.В..PDF)
4. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика. 2-ге вид. [текст]: навч. посіб. / І.В. Кривов'язюк. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 456 с.

**Рижа Т.В.,**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту, фінансів,  
банківської справи та страхування,  
Юричина І.А.,*  
*студентка,  
Хмельницький університет управління та права,  
м. Хмельницький*

### **БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ**

Актуальність проблеми банкрутства підприємств в Україні особливо загострюється у зв'язку з кризовими явищами як в економіці країни в цілому, так і на рівні кожного окремого суб'єкта господарювання. З кожним роком кількість заяв, поданих до суду щодо провадження справи про банкрутство збільшується. Це призводить до ліквідації підприємств, зниження ВВП, скорочення робочих місць та підвищення рівня безробіття в країні.

Широке коло питань, пов'язаних з банкрутством підприємства ґрунтовано досліджували як зарубіжні науковці, серед яких Альтман Е., Лис Р., Таффлер А., Спрингейт Г., так і вітчизняні – Бланк І.О., Коломієць Н.І., Колісник М.К., Подольська О.В., Терещенко О.О., Штангрет А.М., Войнаренко М.П., Гук О.В., Матвійчук А.В., Троц І.В., Шапурова О.О. та ін. Важливість економічної сутності банкрутства підприємства для сталих ринкових відносин підтверджують значущість цієї тематики і зумовлюють подальші дослідження.

На сьогоднішній день в науковій літературі відображено різноманітні погляди щодо визначення сутності поняття банкрутства, але не існує єдиного підходу до його трактування.

Оскільки українські підприємства діють в основному в правовому полі України, то перш за все, необхідно розглянути законодавчі аспекти значення цього поняття. Згідно з ч. 2 ст. 209 Господарського кодексу України банкрутством вважається нездатність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів інакше як через застосування визначеної судом ліквідаційної процедури [1].

Суб'єктами банкрутства згідно закону є юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, юридичні особи – підприємства, які є об'єктами права державної власності, фізичні особи підприємці [1].

Причини банкрутства підприємства можна поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні. Зовнішні – об'єктивні по відношенню до підприємства-банкрута, їх важко передбачити та врахувати. Внутрішні – суб'єктивні, безпосередньо залежать від форм, методів та організації роботи на самому підприємстві. Настання банкрутства є результатом впливу всіх чинників.

Загалом у 2017 році в Україні 1524 компанії були визнані банкрутами, в процедурі банкрутства знаходиться 2073 підприємства (табл. 1).

Таблиця 1. Кількість компаній у стані банкрутства на 2017 за областями

<b>Область</b>	<b>Кількість</b>
Київська обл.	572
Дніпропетровська обл.	189
Одеська обл.	140
Донецька обл.	129
Автономна Республіка Крим	121
Харківська обл.	97
Миколаївська обл.	85
Луганська обл.	75
Запорізька обл.	70
Сумська обл.	67

*Джерело: [2].*

Найбільше компаній у стані банкрутства в Київській, Дніпропетровській, Одеській, Донецькій областях.

Найбільше боржників у 2017 р. у галузі добування сирої нафти, а найменше – у галузі добування кам'яного вугілля (табл. 2).

Таблиця 2. Галузі економіки, що мають найбільшу кількість боржників у 2017 р.

<b>Галузь</b>	<b>Сума боргу, млн. грн.</b>
Грошове посередництво	6529,08
Добування сирої нафти	13356,00
Добування кам'яного вугілля	4870,89

*Джерело: [2].*

З урахуванням ситуації, що склалася, нагальною є потреба у реалізації заходів щодо покращення позиції України за напрямом врегулювання неплатоспроможності. Основним виконавцем завдань плану заходів щодо покращення позиції України за напрямом врегулювання неплатоспроможності у рейтингу "DoingBusiness" є Міністерство юстиції України [2].

З метою оптимізації тривалості процедур банкрутства необхідним є виявлення причин значної тривалості процедур банкрутства (по справах, що перебувають у провадженні) та вжиття заходів щодо їх скорочення.

Заходи щодо зменшення фінансових витрат на процедури банкрутства передбачають: запровадження електронної звітності арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів) із створенням відповідного програмного забезпечення; запровадження електронної звітності арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів) із створенням відповідного програмного забезпечення; вдосконалення порядку офіційного оприлюднення відомостей у справі про банкрутство на офіційному веб-сайті Міністерства юстиції України та Вищого господарського суду України в мережі Інтернет.

Задля забезпечення ефективності здійснення процедур банкрутства та підвищення коефіцієнту задоволення вимог кредиторів слід виявляти проблемні питання, які потребують вирішення шляхом внесення відповідних змін до законодавства з питань банкрутства, вдосконалювати нормативно-правові акти, розроблені на виконання Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", та усунути неузгодженості норм законодавства з питань банкрутства з іншими нормами законодавства [2].

Оскільки у банкрутстві підприємств не зацікавлений жоден суб'єкт системи економічної діяльності, це зумовлює необхідність створення механізму державної підтримки підприємств від фінансового краху. Цей механізм повинен базуватися на функціонуванні ефективної системи діагностики, контролю, та захисту. Слід зазначити, що на сьогодні в Україні необхідно сформувавши дієвий інститут банкрутства. Відомо, що легше попередити певну проблему, небажану ситуацію, ніж усунути її наслідки. Тому цілеспрямоване потужне прагнення підприємства до попередження банкрутства має важливе значення [4; с. 274]. Тільки в поєднанні потужних цілеспрямованих дієвих зусиль, як з боку держави, так і з боку підприємств, можливо зробити прорив у вирішенні зазначених проблем.

### **Література:**

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV // Офіційний вісник України. – 2003. – №11. – С. 462.
2. Офіційний сайт Міністерства юстиції, розділ "Банкрутство" – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://derzhreestr.gov.ua/bankruptcy>.

3. Коломієць Н.І. Запобігання банкрутству малих підприємств / Н.І. Коломієць // Лісове господарство, лісова, паперова і деревообробна промисловість: міжвідомчий наук.-техніч. збірник. – 2004. – Вип. 29. – С. 248-256.
4. Войнаренко М.П. Формування системи попередження, прогнозування і подолання банкрутства промислових підприємств. / М.П. Войнаренко, І.В. Троц // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – №4 (20). – С. 272-278. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n4.html>.

**Роженко О.В.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*старший викладач кафедри підприємництва і торгівлі*  
**Авраменко А.В.,**  
*студентка,*  
*Донецький національний університет економіки і торгівлі*  
*ім. М. Туган-Барановського,*  
*м. Кривий Ріг*

## **ПЛАНУВАННЯ ЗАПАСІВ МАТЕРІАЛЬНИХ ОБІГОВИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Управління запасами - це та область менеджменту, в якій можна багато виграти від використання ефективних методів, і цей вигравш безпосередньо вимірюється в грошовому вираженні. Разом з тим необхідно відзначити, що застосування того чи іншого підходу до управління запасами має визначатися стратегією компанії і що з неї стратегією управління запасами. На практиці ми часто бачимо, наприклад, що компанія не визначивши, що для неї важливіше: задоволення попиту споживачів або мінімізація витрат, намагається вибудувати систему управління запасами. Без чіткої постановки цілей і визначення критеріїв ефективності ця задача не має рішення.

Основні управлінські рішення щодо матеріальних запасів стосуються визначення термінів і кількості замовлень і впливають на вартість закупуваних товарів, величину витрат, пов'язаних з оформленням замовлень, величину витрат, на зберігання запасів і розмір збитку, можливу відсутність запасів.

Ефективне управління запасами дозволяє організації задовольняти або перевищувати очікування споживачів, створюючи такі запаси кожного товару, які максимізують чистий прибуток.

Управління запасами чинить серйозний вплив на діяльність організації в цілому. З одного боку, дефіцит сировини або готової продукції може призвести до великих збитків на виробництві або втрати частки ринку, з іншого - перенасичення складів запасами призводить до їх морального старіння,

псування, а також до неефективного вкладення оборотних коштів підприємства. Досить сказати, що на виробничих підприємствах з неефективним управлінням запасами може бути заморожено до 80% обігових коштів.

Запаси - це матеріальні цінності, що очікують виробничого або особистого споживання, форма існування матеріального потоку, що має місце в певний час в певному місці [1, с. 88].

Функції запасів:

- географічна спеціалізація може реалізовуватися шляхом створення розподільних центрів (як сировини, так і готової продукції) з метою забезпечити більш повну комплектацію вантажних відправлень, більш короткі терміни виконання заявок. Підвищує ефективність розподілених виробництв;
- консолідація ресурсів реалізується шляхом накопичення запасів на кожній стадії виробничого процесу, а також в процесі доставки товарів клієнту, забезпечуючи ефективність за рахунок транспортування економічно вигідними партіями і мінімізації тарифів, надання більш повного асортименту товарів, страхування підприємства від невизначеності. Підвищує ефективність на окремому підприємстві;
- урівноваження попиту і пропозиції - між попитом і пропозицією може існувати розрив у часі, наприклад сезонні коливання: валянки виробляють цілий рік, а купують в основному до зими, і навпаки: картопля збирають восени, а споживають протягом всього року. Крім того, існують і інші види розривів, наприклад піковий попит перед святами на делікатеси змушує торговельні підприємства готуватися до цього заздалегідь;
- захист від невизначеності - створення страхових і буферних запасів з метою згладити випадкову нерівномірність споживання запасів. Запаси захищають від двох видів невизначеності:
- перевищення попиту над очікуваним рівнем в рамках функціонального циклу (покупець замовляє більше, ніж планувалося);
- коливання тривалості функціонального циклу (внаслідок затримок поставок товару, збоїв і т. д.) [2, с. 112].

Однак крім виконання своїх функцій запаси можуть надавати і негативний вплив на діяльність організації, якщо їх рівень вище необхідного.

Основним завданням управління запасами є інвестування коштів в запаси таким чином, щоб досягати стратегічних цілей бізнесу. Запаси часто використовуються як критерій судження про ефективність планування, виробництва і управління в цілому в компанії.

Планування дозволяє оптимально розпорядитися ресурсами, знадно [3] отримати у постачальників і інших контрагентів максимально вигідні умови. Відсутність планування рівнозначно управління автомобілем з закритим лобовим склом. Ви можете проводити маніпуляції з системами керування автомобілем: змінювати напрям і швидкість руху, прискорюватися і гальмувати. Але при цьому ви не знаєте, куди їдете, навіщо і чи не варто на

шляху стовп, а може, пального потрібно більше, ніж є в наявності, можливо, далі проїзду немає, там прірва або стіна.

Планування та прогнозування запасів тісно пов'язані з планом продажів. Помилки в плануванні можуть дорого обійтися компанії. Якщо поточні продажі більше запланованих, то у компанії виникають ризики дефіциту товару і втраченого прибутку. Якщо ж поточні продажі менше запланованих, то виникають ризики збитків, пов'язаних з обслуговуванням надлишкового запасу, його псуванням при зберіганні і перевалці, збитків, пов'язаних із замороженими засобами. Якби була можливість планувати продаж з достатнім ступенем точності, у постачальників не виникало б обмежень за обсягами відвантажень і поставка здійснювалася б без відхилень за термінами, обсягом та асортиментом, то управління запасами могло бути зведено до організації своєчасного підвезення товару. Це можливо або при дефіциті даного продукту, або при постачанні сировини або комплектуючих матеріалів для виробництва. Так, якщо ми знаємо, що виробничий процес щодня споживає 40 тонн запасу, постачальник якої може нам щодня забезпечувати поставку об'ємом до 60 тонн, і його склад розташований неподалік (щоб знизити ризики при доставці) від нашого виробництва, то потрібно організувати подачу транспорту постачальнику і приймання-розвантаження сировини

Підсумовуючи вищевикладене, необхідно виділити, що планування дозволяє оптимально розпорядитися ресурсами, отримати у постачальників і інших контрагентів максимально вигідні умови.

#### **Література:**

1. Букан Дж, Кенигсберг Э. Научное управление запасами. Пер. с англ. Е.Г. Коваленко, под ред. Б.В. Гнеденко. М. : Наука, Главная редакция физ.-мат. Литературы. - 1967. - 424 с.
2. Гордон М.П., Карнаухов С.Б. Логистика товародвижения. - М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. - 168 с.
3. Іванюта П.В. Управління ресурсами і витратами [Текст ]: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / П.В. Іванюта, О.П. Лугівська; за ред. С.М. Іванюти. - К. : Центр учб. л-ри, 2009. - 320 с.



**Роженко О.В.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*старший викладач кафедри підприємництва і торгівлі,*  
**Богданова К. О.,**  
*студентка,*  
*Донецький національний університет економіки і торгівлі*  
*ім. М. Туган-Барановського,*  
*м. Кривий Ріг*

## **ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ ПІДПРИЄМСТВА**

В сучасних економічних умовах діяльність кожного господарського суб'єкта є предметом уваги широкого кола учасників ринкових відносин, зацікавлених в результатах його функціонування.

Щоб забезпечувати виживання підприємства в сучасних умовах, управлінському персоналу необхідно перш за все, вміти реально оцінювати фінансові стану як свого підприємства так і існуючих потенційних конкурентів. Фінансовий стан - найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства. Вона визначає конкурентоспроможність, потенціал у діловому співробітництві, оцінює, у якій мірі гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів у фінансовому та виробничому відношенні. Однак одного вміння реально оцінювати фінансовий стан недостатньо для успішного функціонування підприємства і досягнення ним поставленої мети.

Методика аналізу основних фондів, згідно [1], націлена на вибір найкращого варіанта їх використання. Тому головними особливостями аналізу є варіантність рішень щодо використання основних засобів і націленість на перспективу.

До основних фондів відносять, згідно [1], матеріальні активи, якими підприємство володіє для використання їх в процесі виробництва або постачання товарами і послугами, а також для надання в оренду іншим особам або здійснення адміністративних функцій, очікуваний строк корисного використання яких перевищує один рік.

Основні фонди промислових підприємств забезпечують їх матеріально-технічну базу, зростання і вдосконалення якої є найважливішою умовою підвищення якості і конкурентоспроможності продукції [1].

Існує кілька класифікацій основних фондів [2], відповідно до яких вони діляться за галузям народного господарства; функціональним призначенням; натурально-речовому складу; ступеня використання; приладдя.

Залежно від виду діяльності підприємства основні фонди відносяться до певних галузях (промисловість, сільське господарство, транспорт, будівництво, торгівля, громадське харчування, зв'язок, матеріально-технічне забезпечення та інші).

За функціональним призначенням основні фонди діляться на промислово-виробничі і непромислові, які можуть бути невиробничими (сільське господарство, будівництво).

Промислово-виробничі основні фонди, згідно [3], - це засоби праці, які беруть безпосередню в процесі виробництва (робочі машини і обладнання, силові машини та інші знаряддя праці, за допомогою яких здійснюється виробництво), а також об'єкти, що створюють умови для використання знарядь праці в процесі виробництва (будівлі, споруди та інші). До невиробничих належать основні фонди житлового господарства, будівлі та споруди підсобного сільського господарства, торговельно-постачальницьких організацій, культури, науки і освіти.

Промислово-виробничі основні фонди по натурально-речовому складу враховуються за такими групами: будівлі; споруди; передавальні пристрої; силові машини і обладнання; робочі машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти; виробничий і господарський інвентар; інші основні засоби. Будинки включають в себе будівлі, в яких здійснюються основні, допоміжні і підсобні виробництва (адміністративно-побутові, господарські, механічні майстерні, комори, склади та інші). Споруди - інженерно-будівельні об'єкти, гірничі виробки (стовбури шахт, штольні, квершлаги), нафтові і газові свердловини, очисні та інші споруди, тунелі, мости. Передавальні пристрої - лінії електропередач, кабельні лінії, телефонний і телеграфний мережу, трансмісії, радіозв'язок, магістралі трубопроводів, нафтопроводи, повітропроводи і інші.

До силових машин та комп'ютерного обладнання, згідно [3], ставляться машини-генератори, що виробляють енергію, і машини-двигуни. На промислових підприємствах в цю групу також включають перетворювачі електричного струму, ртутні випрямлячі, трансформатори, парові котли, компресорні установки та інші.

Робочі машини і обладнання на промисловому підприємстві представляють собою групу, згідно [3], що включає різні види обладнання для виробництва продукції - верстати, преси, прокатні стани, підйомно-транспортне обладнання, вентиляційні установки, екскаватори, лебідки та інші. До цієї групи основних засобів відноситься також обчислювальна техніка (електронно-обчислювальні, керуючі й інші машини та пристрої, що використовуються для управління промисловим виробництвом). До групи транспортних засобів входять пересувні засоби залізничного, автомобільного і залізничного транспорту, призначені для переміщення вантажів і працівників: локомотиви, вагони, автомашини, електрокари, автокари, автотранспортувачі, залізничні вагони, тепловози та інші. До інструментів відносяться всі види механізованих і немеханізованих знарядь ручної праці або пристосування, що прикріплюються до машин, що служать для обробки предметів праці (електрозварювання, маніпулятори, відбійні молотки та інші). Виробничий і господарський інвентар та приладдя включають предмети виробничого призначення для полегшення виробничих операцій під час роботи (робочі столи, верстаки), обладнання, що

сприяє охороні праці і т. п. До інших основних засобів віднесено технічні бібліотеки, протипожежний інвентар і інші.

Аналіз основних фондів може проводитися за кількома напрямками, розробка яких в комплексі дозволяє дати оцінку структури, динаміки та ефективності використання основних "коштів і довгострокових інвестицій.

Якість аналізу залежить від достовірності інформації, тобто від якості постановки бухгалтерського обліку, налагодженості системи та реєстрації операцій з об'єктами основних засобів, точності віднесення об'єктів до облікових класифікаційних групах, достовірності інвентаризаційних описів, глибини розробки і ведення реєстрів аналітичного обліку.

### **Література:**

1. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства: Навчальний посібник / Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. // Київ: "Каравела", 2003, 432 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. №92 // Все про бухгалтерський облік. –№8–9. – 27 січня 2012. – С.42–47.
3. Бойчик І.М Економіка підприємства: підручник. / І.М.Бойчик. – К.: Кондор-Видавництво, 2016. – 378 с.

**Роженко О.В.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*старший викладач кафедри підприємництва і торгівлі,*  
**Бондар Н.О.,**  
*студентка,*  
*Донецький національний університет економіки і торгівлі*  
*ім. М. Туган-Барановського,*  
*м. Кривий Ріг*

## **ПЛАНУВАННЯ ЦІЛЬОВОГО ОБСЯГУ ВЛАСНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Економічні перетворення в Україні спрямовані на формування і розвиток цивілізованих ринкових відносин, на створення ефективної системи функціонування капіталу. Однією з ключових тенденцій реформування вітчизняних підприємств стає створення і розвиток корпоративної (акціонерної) форми власності, згідно [1]. Концентрація капіталу в великих корпоративних структурах, таких як фінансово-промислові групи (ФПГ) і холдинги, дозволяють створити сприятливі умови для централізованого управління їх фінансовими ресурсами, з метою побудови ефективного контролю за цільовим використанням грошових ресурсів, підвищення інвестиційної привабливості підприємств і подолання фактора збитковості. Капітал є об'єктивною основою

виникнення і подальшої діяльності підприємства. Оскільки дохід, прибуток, приносить саме використання капіталу, а не діяльність підприємства як така. Все це обумовлює особливу значущість процесу грамотного управління капіталом підприємства на різних етапах його існування.

У процесі господарської діяльності відбувається постійний оборот капіталу: послідовно він змінює грошову форму на матеріальну, яка в свою чергу змінюється, приймаючи різні форми продукції і товару і, нарешті, капітал знову перетворюється в грошові кошти, готові почати новий кругообіг.

Структура джерел утворення активів (коштів) представлена основними складовими: власним капіталом і позиковими (залученими) засобами. Детальніше зупинимося на розгляді власного капіталу.

Власний капітал організації як юридичної особи в загальному вигляді визначається вартістю майна, що належить організації. Це так звані чисті активи організації. Вони визначаються як різниця між вартістю майна (активним капіталом) і позиковим капіталом. Звичайно, власний капітал має складну будову. Його склад залежить від організаційно-правової форми господарюючого суб'єкта.

Власний капітал, згідно [2], складається зі статутного, додаткового і резервного капіталу, з власних акцій (паї), що викуплені акціонерним товариством у їх власників для подальшого анулювання або перепродажу, нерозподіленого прибутку і цільового фінансування.

Цільове фінансування включає грошові кошти, призначені для здійснення заходів цільового призначення (грошові кошти, що надходять від юридичних осіб і держави у формі бюджетних асигнувань), кошти цільового призначення, отримані як джерело фінансування певних заходів.

У складі власного капіталу можуть бути виділені дві основні складові, згідно [3]: інвестований капітал, тобто капітал, вкладений власниками в підприємство; і накопичений капітал - капітал, створений на підприємстві поверх того, що було спочатку авансовано власниками. Інвестований капітал включає номінальну вартість простих і привілейованих акцій, а також додатково оплачений (понад номінальну вартість акцій) капітал. До даної групи зазвичай відносять і безоплатно отримані цінності. Перша складова інвестованого капіталу представлена в балансі підприємств статутним капіталом, друга - додатковим капіталом (в частині отриманого емісійного доходу), третя - додатковим капіталом або фондом соціальної сфери (в залежності від мети використання безоплатно отриманого майна).

Структура джерел утворення активів (коштів) представлена основними складовими: власним капіталом і позиковими (залученими) засобами.

Власний капітал організації як юридичної особи в загальному вигляді визначається вартістю майна, що належить організації [4]. Це так звані чисті активи організації. Вони визначаються як різниця між вартістю майна (активним капіталом) і позиковим капіталом. Звичайно, власний капітал має складну будову. Його склад залежить від організаційно-правової форми господарюючого суб'єкта.

Власний капітал складається зі статутного, додаткового і резервного капіталу, з власних акцій (паї), що викуплені акціонерним товариством у їх власників для подальшого анулювання або перепродажу, нерозподіленого прибутку і цільового фінансування.

У складі власного капіталу можуть бути виділені дві основні складові: інвестований капітал, тобто капітал, вкладений власниками в підприємство; і накопичений капітал - капітал, створений на підприємстві поперх того, що було спочатку авансовано власниками. Інвестований капітал включає номінальну вартість простих і привілейованих акцій, а також додатково оплачений (понад номінальну вартість акцій) капітал. До даної групи зазвичай відносять і безоплатно отримані цінності. Перша складова інвестованого капіталу представлена в балансі підприємств статутним капіталом, друга - додатковим капіталом (в частині отриманого емісійного доходу), третя - додатковим капіталом або фондом соціальної сфери (в залежності від мети використання безоплатно отриманого майна).

#### **Література:**

1. Господарський Кодекс України від 16 січня 2003 року N 436-IV.// Відомості Верховної Ради (ВВР), 2003, N 18, N 19-20, N 21-22, ст. 144.
2. Положення бухгалтерського обліку "Звіт про власний капітал", затверджене наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.99.
3. Банк В.Р. Финансовый анализ; [учеб.пособ.] / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005 - 344 с.
4. Катан Л.І. Фінансові ресурси підприємства та особливості їх формування / Л.І. Катан // Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2014. – № 6. – С. 38-44.

**Скляр Н.М.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*старший викладач кафедри підприємництва і торгівлі,*  
**Бабич А.Д.,**  
*студентка,*  
*Донецький національний університет економіки і торгівлі,*  
*ім. М. Туган-Барановського,*  
*м. Кривий Ріг*

#### **АНАЛІЗ РИНКУ ІМПОРТУ ТЮТЮНОВОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ**

Ринок тютюнових виробів в Україні є одним з найдинамічніших і висококонкурентних та, одночасно, одним з найбільш зарегульованих [1].

За останній час держава декілька разів на рік піднімала ставки акцизів на тютюнову продукцію.

За даними Українського центру контролю над тютюном від акцизних надходжень тютюнового ринку держбюджет 2015 р. отримав 22,2 млрд грн. А в I кварталі 2018р. сотня найбільших компаній України, за інформацією ДФСУ, сукупно перерахувала 53,8 млрд грн. до зведеного бюджету цього року.

В даний час на тютюновому ринку України представлено близько 100 сімейств вітчизняного та іноземного виробництва. Український тютюновий ринок неоднорідний по своїй структурі: на ринку представлений широкий спектр тютюнових виробів від сигарет без фільтру до елітних сигарет з фільтром.

За результатами 2017р. на 27,4 млн дол. США зменшився імпорт групи тютюна і промислових замінників тютюну, за рахунок зменшення поставок цигарок, сигар і сигарил, а також тютюнової сировини [2].

У зв'язку зі зміною політики українського уряду щодо мінімальної ціни на тютюн, найдешевші сигарети можуть подорожчати до 17 грн за пачку.

Логістика поставок тютюнової продукції надходить через чорноморські порти Іллічівськ чи Маріуполь з подальшим вантажним перевезенням до м.Дніпро або м. Київ. Другий варіант перевезення - напрямки з голландського міста Антверпена (велика перевалочна база в центрі Європи) автомобільним транспортом.

В умовах сучасних технічних бар'єрів кількість бажаючих займатись легальними поставками тютюнових виробів з-за кордону різко зменшилась. За даними Української асоціації підприємств-імпортерів тютюну, на початку 2016 р. в Україні було зареєстровано лише вісім імпортерів цигарок, з яких активно діють лише шість.

Оцінки нелегального імпорту в Україну значно різняться між собою. Різні експерти називають різні відсотки нелегальних поставок - від 40 до 80%, що в натуральних показниках за 2015 р. становить від 10 до 22 млрд шт. сигарет. За офіційними даними обсяги вітчизняного виробництва за 2015р. становили 54,5 млрд шт., експорт - 3,3 млрд шт., легальний імпорт - 8 млрд шт. Отже, офіційними каналами внутрішній ринок отримав у 2015 р. 59,2 млрд шт. сигарет, а решту становили контрабандні поставки (варіанти нелегального виробництва в межах країни чи витоку з місцевих заводів безмарочної продукції відкидають усі експерти) [3].

Як повідомляв УНІАН, за даними Державної служби статистики, обсяг виробництва сигарет, що містять тютюн або суміші тютюну з замінниками тютюну, в Україні у 2017 р. становив 92,1 млрд шт., що на 6,2% менше, ніж в 2016 р.

За даними Державної фіскальної служби України з початку 2017 р. по серпень Україна експортувала сигарет і сигар на 163,933 млн дол. США, а імпорт відповідної продукції за звітний період склав 55,146 млн. дол.

Найбільшою країною-імпортером сигарет протягом 2017р. стала Японія - 35,060 млн дол. США, що становить 21,39 відсотка від загального обсягу імпорту сигарет України. На другому місці - Грузія з обсягом імпорту у 33,2

млн дол. США (20,23%), на третьому - Азербайджан - 27,7 млн дол. США. (16,91%). За 8 місяців 2017р. імпорт сигарет в Україну склав 55,1 млн. дол.

Експортерами тютюнової продукції для України у 2017р. були: Казахстан - з обсягами імпорту на 14,8 млн дол. США; Німеччина - на 10,7 млн дол. США; Польща - на 8,5 млн дол. США [4].

### **Література:**

1. Тютюнова галузь залишається джерелом поповнення скарбниці [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/19-tyutyunova-galuz-zalishayetsya-dzherelom-popovnennya-skarbnitsi?issue=5551>
2. Основні показники зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://ucab.ua/ua/doing\\_agribusiness/zovnishni\\_rinki/osnovni\\_pokazniki\\_zo\\_vnishnoi\\_torgivli\\_ukraini](http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zo_vnishnoi_torgivli_ukraini)
3. Стан ринку та особливості виробництва тютюнових виробів [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://studopedia.info/1-49882.html>
4. Експорт сигарет в україну почти в три раза превышает импорт [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.kriza.com.ua/eksport-sigaret-v-ukrainu-pochti-v-tri-raza-prevyshaet-import/>

**Скляр Н.М.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*старший викладач кафедри підприємництва і торгівлі*  
**Павлікова Т.В.,**  
*магістрант,*  
*Донецький національний університет економіки і торгівлі*  
*ім. М. Туган-Барановського,*  
*м. Кривий Ріг*

### **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО АЕРОПОРТУ "КРИВИЙ РІГ"**

Розвиток ринку авіаційних послуг, через складну економічну та суспільно - політичну ситуацію в нашій країні, зазнав істотних збитків та скоротився обсяг авіаційних перевезень.

Питання авіаційного транспорту України досліджуються у працях таких науковців, як Ю.Є.Пашенко, В.Г.Дідик, О.Ю.Бордунов, та ін. Наприклад, Ю.Є.Пашенко, зокрема, аналізує особливості розвитку транспортно-дорожнього комплексу України, у тому числі авіаційного транспорту,

В.Г.Дідик досліджує особливості правового регулювання сфери повітряного транспорту в Європейському Союзі та в Україні.

Дослідженню різних аспектів розвитку транспортної інфраструктури присвячено роботи таких учених, як О.Б. Чернега, А. Шафер, Д. Падалкіна, О.В. Бойко та З.П. Двудіт, П. Фоуракр, О.О. Фастовець, Г.А. Жовтяк, Х.М.Дорофеева та ін. Однак більшість досліджень присвячена проблемам підвищення конкурентоспроможності транспортної інфраструктури конкретних видів транспорту, не беручи до уваги загальні тенденції та комплексний підхід щодо підвищення конкурентоспроможності транспортної системи держави. Нині конкурентоспроможність транспортної інфраструктури України знаходиться на незадовільному рівні, що пов'язано із комплексом політичних, економічних та соціальних проблем [1].

Парк літаків цивільної авіації надзвичайно застарів. На даний час більшість авіакомпаній експлуатує технічно та фізично застарілі пасажирські літаки, строк експлуатації яких від 20 до 40 років, їх технічний і експлуатаційний рівень не відповідає сучасним стандартам, особливо в галузі авіаційних двигунів. Відсутність достатньої кількості запасних частин та їх висока собівартість призводять до розукомплектування повітряних суден та заміни агрегатів, систем, двигунів і обладнання деталями, узяними з інших повітряних суден, а також до використання контрафактних деталей, що є порушенням правил. У більшості авіаційних компаній відсутні необхідні фінансові кошти для відновлення парку повітряних суден, власні фінансові ресурси, необхідні для розвитку та модернізації основних фондів, відсутність стимулів для вітчизняних та іноземних фінансових структур до вкладення інвестицій в авіаційно-будівельну промисловість. У зв'язку з цим щороку зменшується кількість сертифікованих повітряних суден [2].

Авіаційна промисловість України на сьогодні ще зберігає свій базовий науково-технічний і виробничий потенціал. Але об'єм продажу вітчизняної авіаційної техніки скоротився і це пояснюється падінням пасажирообігу, відсутністю фінансових можливостей у вітчизняних авіаційних компаній для переоснащення парку повітряних суден, які застаріли, невідповідність техніко-економічних характеристик експлуатованих повітряних суден попереднього покоління сучасним світовим вимогам. Крім того, актуальними проблемами є відсутність програми підготовки пілотів цивільної авіації, яка відповідає європейським вимогам, підвищення кваліфікації пілотів не відповідає вимогам ІКАО, недосконалість тренажерів, що призводить до зниження навиків членів екіпажу в керуванні повітряними судами, особливо в складних метеоумовах і в аварійних ситуаціях; недостатня оснащеність цивільної авіації технічними засобами забезпечення авіаційної безпеки, відсутність фінансування на утримання і розвиток служби пошукового й аварійно-рятувального забезпечення польотів цивільної авіації; недостатнє фінансування робіт із забезпечення безпеки цивільної авіації і надійності авіаційної техніки. Практично відсутнє оснащення аеропортів сучасними високотехнологічними



устаткуваннями для забезпечення авіаційної безпеки, використання новітнього устаткування при огляді пасажирів, багажу, вантажів та пошти.

На внутрішній ринок України активно виходять іноземні виробники авіаційної техніки й авіаційні компанії, які завдають збитки країні. Недостатньо уваги приділяється проблемі експорту цивільних літаків. Основною причиною такого стану є обмежене фінансування авіаційної діяльності у поєднанні з неефективним державним регулюванням. 3

На сьогодні не удосконалена нормативно – правова база законодавчих актів України, галузеві нормативні документи, що регламентують забезпечення авіаційної безпеки.

З метою задоволення потреб держави у забезпеченні стабільного розвитку авіаційної галузі, приведення інфраструктури авіаційного транспорту у відповідність з міжнародними стандартами, забезпечення набуття Україною статусу транзитної держави з урахуванням її унікального географічного розташування, підвищення ефективності управління державним майном у 2016 році уряд прийняв Постанову від 24 лютого №126 "Про затвердження Державної цільової програми розвитку аеропортів на період до 2023 року", і п.9 цієї Постанови є забезпечення розвитку комунального підприємства Криворізької міської ради "Міжнародний аеропорт "Кривий Ріг". В рамках реалізації цієї програми на реконструкцію передбачається витратити 8,5 млн. грн. коштів місцевого бюджету, розпорядником яких визначено Дніпропетровську ОДА. 0,5 млн. грн. державного бюджету або залучених під державні гарантії, розпорядником яких є Мінінфраструктури, скерують на розроблення проекту реконструкції підсистеми вогнів наближення та технічної документації з установами комплексу вогнів наближення [3].

Криворізький аеропорт має зручне географічне й метеорологічне розташування, що дає можливість функціонувати у той час, коли на значній території України спостерігаються складні погодні умови, є запасним для аеропортів України та урядових рейсів. У Кривому Розі діє сучасний міжнародний аеропорт "Кривий Ріг", який належить до класу "В", що має злітно-посадкову смугу довжиною 2500 метрів, шириною 42 метри магістральні та допоміжні руліжні доріжки, комплекс радіотехнічних споруд (радіонавігаційних) засобів забезпечення польотів. Наявність необхідних служб, спеціального обладнання, зручного місця розташування, дає змогу аеропорту цілодобово приймати повітряні судна типу: Boeing-737, Airbus-319/320/321, TU-154, TU-134, Як-42, Ан-24/26/12/148, а також вертольоти всіх типів. Пропускна спроможність – 9 операцій (зліт - посадка) за годину.

У 2015 році виконувався нерегулярний міжнародний авіарейс на Бургас (Республіка Болгарія), чартерні міжнародні авіарейси в міста Каїр (Арабська республіка Єгипет), Даламан (Турецька республіка), Тбілісі (Республіка Грузія), Берлін, Кельн (Федеративна Республіка Німеччина), Вільнюс (Литовська Республіка) та інші. За цей період було обслуговано 424 рейси, 1319 пасажирів, оброблено 27,8 тон вантажу.

Однак на даний момент авіасполучення через міський аеропорт не користується значною популярністю. У 2016 році періодично регулярні авіарейси відбувалися до Києва та Москви.

З березня 2017 року з Кривого Рогу запустили регулярні чартери в Туреччину та Єгипет, та міжнародний аеропорт Кривий Ріг у 2017 році збільшив пасажиропотік у 42 рази в порівнянні з минулим роком.

З 2018 року аеропорт Кривий Ріг вирішив запустити чартерні рейси у Варшаву, Мінськ і Стамбул.

З метою досягнення сталого розвитку підприємства, його прибутковості, вирішення питання технічної модернізації аеропорту, щоб він відповідав усім європейським вимогам, рішенням Криворізької міської ради від 24.12.2015 №61 прийнято Програму фінансової підтримки та розвитку комунального підприємства "Міжнародний аеропорт Кривий Ріг" Криворізької міської ради на 2016-2018 роки [4]. І вже у 2016 році аеропортом було забезпечено переліт 8,9 тис. пасажирів, оброблено 21,8 тон багажу та організовано 512 авіарейсів. Для того щоб залучити додаткові рейси, у тому числі лоукости, потрібно комплексний аналіз переваг та можливостей. Туристичне направлення - це єдине на теперішній час. Але у подальшому додаткове направлення – грузове.

Одним із головних критеріїв гарантування авіаційної безпеки є встановлення огорожі аеродрому. Огорожа аеродрому не відповідає вимогам документів Міжнародної організації цивільної авіації ІКАО та Державної авіаційної служби України й не підлягає відновленню. Для гарантування безпеки польотів необхідно встановити огорожу по периметру аеродрому довжиною 10 км.

Робота з технічного переоснащення аеропорту передбачає реконструкцію системи вогнів наближення, придбання спецтехніки для обслуговування повітряних суден.

У зв'язку з невідповідністю сертифікаційним вимогам вогнів наближення необхідно провести реконструкцію підсистеми вогнів наближення першої категорії ІКАО з двох курсів, у тому числі, монтажні та пусконаладжувальні роботи. Без вогнів наближення знижується мінімум аеропорту до некатегорованого, що призведе до обмеження польотів у складних метеоумовах. Установлення електросигналізаційного обладнання першої категорії (вогнів наближення) - вимога ІКАО.

Для обслуговування повітряних суден необхідно придбати спеціальну техніку (автобус перонний для перевезення пасажирів, спецтехніка для оброблення повітряних суден від льоду в зимовий період, спецмашину для сантехнічного обслуговування повітряних суден, снігоприбиральну машину).

У зв'язку з відсутністю централізованого опалення в аеропорту, з метою економії електроенергії у 2015 році розпочато встановлення теплових накопичувачів у приміщеннях аеровокзалу та управлінні підприємства.

У грудні 2017 року в аеропорті було встановлено спеціальне обладнання, яке дасть можливість приймати у Кривому Розі всі типи літаків, у тому числі

Boeing. Здійснено поповнення статутного капіталу на придбання установки повітряного запуску двигунів повітряних суден.

Проблему щодо забезпечення населення міста та прилеглих до нього районів послугами повітряного транспорту, поліпшення фінансового стану підприємства передбачається розв'язати шляхом:

- організації ефективного управління та використання цілісного майнового комплексу;
- гарантування авіаційної безпеки;
- забезпечення зменшення збитковості підприємства;
- здійснення технічного переоснащення аеропорту;
- створення умов для ефективного розвитку підприємства.

### Література:

1. Дорофєєва Х.М. Конкурентоспроможність транспортної інфраструктури України в умовах ЄС / Х.М. Дорофєєва // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. 7. – С. 30–35.
2. Утехіна І.С. Проблеми розвитку авіаційних послуг у цивільній авіації України / Утехіна І.С.// студентка, Юридичний інститут, Національний авіаційний університет, м. Київ, науковий керівник: Білоусов В.М., старший викладач, АЕРО-2014. Повітряне і космічне право: [Матеріали Всеукраїнської конференції молодих учених і студентів, м. Київ, Національний авіаційний університет, 20 листопада 2014 р.]. - ТОВ "МП Леся". - 590 с., посилання [/http://er.nau.edu.ua:8080/handle/NAU/12640/](http://er.nau.edu.ua:8080/handle/NAU/12640/)
3. Державна цільова програма розвитку аеропортів на період до 2023 року затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 24 лютого 2016 р. № 126 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua/go/126-2016-p](http://zakon.rada.gov.ua/go/126-2016-p)
4. Рішення Криворізької міської ради від 24.12.2015 №61 "Про затвердження Програми фінансової підтримки та розвитку комунального підприємства "Міжнародний аеропорт Кривий Ріг" Криворізької міської ради на 2016 - 2018 роки" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://kr.gov.ua/plan\\_miskikh\\_zakhodiv](http://kr.gov.ua/plan_miskikh_zakhodiv).

**Корецька Н.І.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри менеджменту*  
**Мудрицька О.А.,**  
*магістрант,*  
*Луцький національний технічний університет,*  
*м. Луцьк*

## ПРОБЛЕМИ КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Фінансово-економічна нестабільність, в умовах якої перебуває економіка України, призвела до значних потрясінь в банківській системі та зведення до мінімуму банківського кредитування. Це пов'язано, в першу чергу, з тим, що банки у зв'язку зі зниженням довіри населення до банківської системи, нестабільністю законодавчої бази, проведенням антитерористичної операції на сході України та багатьма іншими проблемами не можуть компенсувати власні витрати на кредитування за рахунок одержаних доходів.

Дослідження тенденцій у формуванні та реалізації кредитної політики знайшли відображення в роботах І. Балабанова, Г. Панової, О. Лаврушина, О. Барановського, В. Міщенко, А. Мороза, Т. Смовженко, О. Васюренка, В. Вітлинського, Я. Наконечного, О. Пернарівського, І. Пещанської, Л. Примостки та інших.

Кредитна діяльність банку – процес з відтворення і реалізації кредитних відношень з метою отримання прибутку. А надання кредитів є найбільш поширеною операцією банків, оскільки вони забезпечують банкам основну частину доходу. Відтак комерційні банки повинні організовувати кредитну діяльність так, щоб отримати від неї максимальний прибуток при мінімальному ризику, який пов'язаний безпосередньо з механізмом надання і погашення кредитів [1, с. 50].

Безперечно від виваженої кредитної діяльності значною мірою залежать показники доходності, прибутковості та ліквідності банківської установи, які, в свою чергу, покликані забезпечити фінансову стійкість банку на фінансово-кредитному ринку.

Так, прибутковість банку оцінюється показниками ROE (прибутковість капіталу) і ROA (прибутковість активів). Значення показників подано в табл. 1.

Таблиця 1. Відносні показники кредитного ринку України протягом 2015–2017 років [1]

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Рентабельність активів (ROA)	-5,46%	-12,6%	-1,94%
Рентабельність капіталу (ROE)	-51,91%	-116,74	-15,96%

Дані табл. 1 свідчать про негативні зміни у фінансовому стані банківських устпнов. Так, за період 2015–2016 років значення показника ROA знизилося з (-5,46%) до (-12,6%), проте на кінець 2017 року ситуація покращилася,

підвищившись на майже на 10,7% у порівнянні з 2016 роком (однак ситуація і надалі лишається негативною). Щодо значення показника ROE, то ситуація є схожою з попереднім показником: зниження показника з (-51,91%) на кінець 2015 року до (-116,74%) на кінець 2016 року та підвищення на 100,8% на кінець 2017 року у порівнянні з попереднім роком. Однак, значення рентабельності капіталу були набагато нижчими, що серйозно вплинуло на фінансову стійкість банків. Загалом така ситуація свідчить про загальне погіршення фінансового стану банківської системи, що в свою чергу призводить до зростання кредитних ризиків та зменшення якості кредитного портфеля.

Також найбільшою загрозою для нормального функціонування банківської системи нині є висока частка непрацюючих кредитів (NPL – non-performing loans) (табл. 2).

Таблиця 2. Обсяги кредитів та частка непрацюючих активів, млн. грн. [1]

Активна операція	01.01.2018 р.
Кредити корпоративному сектору	892 900
непрацюючі кредити	500 263
частка непрацюючих кредитів, %	56,03
Кредити фізичним особам (включно із фізичними особами-підприємцями)	174 448
непрацюючі кредити	93 353
частка непрацюючих кредитів, %	53,51
Міжбанківські кредити, депозити (за виключенням коррахунків)	22 046
непрацюючі кредити	1 372
частка непрацюючих кредитів, %	6,22
Кредити органам державної влади та місцевого самоврядування	1 519
непрацюючі кредити	10
частка непрацюючих кредитів, %	0,69
<i>Всі кредити</i>	<i>1 090 914</i>
<i>непрацюючі кредити</i>	<i>594 999</i>
<i>частка непрацюючих кредитів, %</i> у т.ч. банки:	<i>54,54</i>
з державною часткою, з них:	71,12
ПАТ КБ «Приватбанк»	87,64
з державною часткою, крім ПАТ КБ «Приватбанк»	55,75
іноземних банківських груп	41,01
з приватним капіталом	24,08
неплатоспроможні	43,02

Так, у загальному обсязі кредитування у 2017 році частка непрацюючих кредитів склала близько майже 55%. При цьому великі їх обсяги зосереджені в державних банках (без врахування ПАТ КБ "ПриватБанк") – 55,75%, а у портфелі нині державного ПАТ КБ "ПриватБанк" вони займають майже 88%. У банках, що входять до іноземних банківських груп, цей показник становить 41%, а в банках з приватним вітчизняним капіталом – 24,08%.

Варто зазначити, що у попередні три роки частка непрацюючих кредитів була нижчою 40%. І причиною такого суттєвого зростання частки непрацюючих кредитів вважають попередню переоцінку якості кредитів ПАТ КБ "ПриватБанк" після його націоналізації.

Але, не дивлячись на теку негативну ситуацію на кредитному ринку, переважна більшість аналітиків переконані, що рівень проблемної заборгованості стабілізувався і відбувається поступова реструктуризація та списання NPL; банками сформовано достатні резерви під проблемні активи. Але проблема існує і для її вирішення необхідно на державному рівні запровадити систему наступних заходів: здійснювати подальше підвищення довіри до банківської системи з боку клієнтів та забезпечення прозорості діяльності банків; пришвидшити створення державного кредитного реєстру, що дозволить сформувати необхідну інформацію про кредитні відносини; ініціювати внесення змін до ряду законів з метою зміцнення нормативно-правової бази для стягнення боргів; усунути перешкоди в податковому законодавстві, що блокують реструктуризацію боргу.

#### **Література:**

1. Грошово-кредитна та фінансова статистика / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>

**Колодяжна І.В.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри економіки та бізнесу,*  
**Францева О.В.**  
*Магістранта,*  
*ДонНУЕТ імені Михайла Туган – Барановського,*  
*м. Кривий Ріг*

### **АКТИВІЗАЦІЯ ЗАЛУЧЕННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ**

Одним із механізмів залучення коштів для державних нефінансових корпорацій є здійснення операцій на фондовому ринку країни та за її межами. Цей механізм, на жаль, недооцінений у практиці роботи державних нефінансових корпорацій.

Така ситуація зумовлена як об'єктивними причинами гальмування розвитку корпоративного сектору та фондового ринку в Україні, так і суб'єктивними факторами, зокрема низькою кваліфікацією управлінців корпорацій та їхнім невмінням оперувати складними фондовими інструментами.

Практика і проблеми виходу на фондові ринки (різновидом яких є IPO (Initial Public Offering) є топ-темою для компаній України з 2004 р. Такою ж вона є актуальною і для різного роду економістів, аналітиків, IT-менеджерів PR-менеджерів, публіцистів, фінансових консультантів. Серед українських підприємств були такі, що успішно розмістили свої акції на ринках IPO і залучили інвестиційні ресурси, а також і такі, які з тих чи інших причин відмовилися від даного заходу. Корисно зауважити, що в Україні вже не

перший рік кажуть про IPO-бум - масове виведення акцій вітчизняних компаній на міжнародні біржі. Однак цей "бум" ніяк не зафіксований, а в період поточної економічної кризи - немає навіть надії на позитивну тенденцію: на сьогоднішній день, на світові фінансові ринки свої акції вивели лише 7 українських підприємств [2].

На даний момент залишилися невирішені деякі питання. Не розроблений механізм виходу вітчизняних підприємств на закордонні фондові ринки (в тому числі IPO), не до кінця проаналізовані фактори, що впливають на вартість компанії при виході на фондові ринки, не розглянуті етапи процесу підвищення вартості вітчизняних компаній.

В даний час все ще високою є популярність IPO для вітчизняних компаній. IPO - це публічна пропозиція інвесторам стати акціонерами компанії, зроблені нею вперше на міжнародній біржі. Однак, слід зазначити, що оголошуючи від IPO багато компаній недооцінюють складність підготовки, що призводить: до відмови від розміщення акцій, низькій оцінці при розміщенні, і як наслідок обвалом котирувань. Тому перш ніж приступити до процесу IPO власники бізнесу повинні чітко розуміти основні переваги та недоліки даного процесу.

Якщо в Компанії існує потреба у фінансуванні, власники можуть вибрати два шляхи: боргове фінансування і акціонерне фінансування. При борговому фінансуванні існують наступні напрямки: банківський кредит; структурне фінансування; емісія облігацій. А при акціонерному фінансуванні цих напрямків тільки два: фінансовий (або стратегічний) інвестор чи IPO.

При цьому IPO, як джерело фінансування підходить не всім компаніям і, крім того, інші форми фінансування можуть готувати до IPO.

Для виходу на міжнародні біржі всі компанії прагнуть підвищити свою вартість. План щодо підвищення вартості компанії повинен враховувати всю сукупність факторів, що впливають на неї (таблиця 1).

Таблиця 1. Фактори, що впливають на вартість компанії

Якісні фактори	Кількісні фактори
Зрозуміла й ефективна стратегія	Привабливі сегменти ринку
Прозора юридична структура	Операційна ефективність
Ефективне корпоративне управління	Передбачувані грошові потоки
Ефективні системи бізнес-процесів	Оптимальна структура капіталу
PR та інформування інвесторів	Оптимальні податкові платежі
Кваліфікований менеджмент	Ліквідність акцій

Основною проблемою перед IPO також є нерозуміння того, що акціонерний капітал має ряд особливостей, тим більше, якщо він обертається на міжнародних біржах. Поняття "публічність", корпоративність, "компанія" і "власники" в Україні вульгарні і до кінця не усвідомлюються багатьма бізнесменами. Багатьом власникам непросто звикнути до того, що не можна буде творити зі своїм бізнесом все, що заманеться. Тому що власність акціонера

- це акції, а не компанія, яка тепер стає самостійним живим організмом, навіть якщо основний власник зберігає контрольний пакет [1].

Таким чином, залучення інвестицій у вигляді IPO пов'язано із величезними витратами, та має сенс лише для сум, що перевищують 60-100 млн. доларів США. Крім цього, підготовка компанії до виходу на IPO - цілком окрема сфера діяльності, яка включає ряд етапів, - від реструктуризації бізнесу та впорядкування його фінансової звітності до оцінки бізнесу за загальноприйнятою в інвестиційному середовищі методикою, підготовки комплексних інформаційних матеріалів (інвестиційного меморандуму), налагодження спілкування з потенційними інвесторами і власне виведення акцій на біржу та проведення всіх супутніх фінансових розрахунків.

### **Література:**

1. Ісхакова О.М. Стан та перспективи розвитку фондового ринку в Україні / О.М. Ісхакова, К.В. Проценко, А.О.Стовбун // Молодий вчений - 2016.- № 12 (39) – С.752-755
2. Манаєнко І. IPO як форма інвестиційного забезпечення підприємств: світовий аспект / І. Манаєва // Глобальні та національні проблеми економіки; МНУ ім. В.О. Сухомлінського. – 2015. – № 6 – С. 382–387.

**Андрєєва В.Г.,**  
*доцент кафедри економіки та фінансів підприємства,*  
**Петрик Д.О.,**  
*студент,*  
**Національний торговельно-економічний університет,**  
**м.Київ**

## **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

На сучасному етапі розвитку економіки України, більшість підприємців не пристосовуються до існуючих умов ведення бізнесу, що призводить до погіршення фінансового становища підприємства. Розвиток ефективності функціонування підприємств в значній мірі залежить від стану його грошових потоків, оскільки саме вони визначають його ліквідність та платоспроможність. Адже, навіть підприємство, що за звітний період отримало прибуток, може виявитись неплатоспроможним через нестачу грошових коштів. За цих умов підприємство збільшує кількість залучених коштів, спостерігається надмірна тривалість фінансових циклів, обмеженість використання фінансових інструментів і технологій. За таких умов особливого значення набувають грошові потоки. В Україні, в умовах інфляції та кризи неплатежів, ефективне управління грошовими потоками є одним з актуальних завдань фінансового управління.



Внаслідок активної діяльності, для підприємств України характерні такі зміни у структурі балансу: на початку 2017 року частка дебіторської заборгованості у складі оборотних активів становила 68,3%, що на 7,1% більше, ніж у попередньому році, в той час, як частка кредиторської заборгованості у поточних зобов'язаннях становила 44,3%, що 9,3% менше ніж у 2016 році. Загалом рівень кредиторської заборгованості підприємств зріс у 1,23 рази, а дебіторської заборгованості – зріс у 1,63 рази порівняно з 2016 роком. [1]

Оскільки прослідковується тенденція до збільшення частки неплатежів та їх зростання, то актуальним є пошук шляхів підвищення ефективності управління

Термін "грошовий потік" походить від англійського "cash flow", що використовувався для позначення вартості фінансових активів та оцінки ефективності реальних інвестиційних проектів. Деяко пізніше грошові потоки почали використовувати для запобігання ймовірного банкрутства та фінансового краху суб'єкта господарювання.

Грошові потоки – це сукупність розподілених у часі надходжень та виплат грошових коштів за окремими інтервалами періоду часу, що розглядається, генерованих його господарською діяльністю. [2]

З метою підвищення платоспроможності підприємства та покращення його фінансового стану в цілому потрібно здійснювати ефективне управління грошовими потоками суб'єктів господарювання.

Управління грошовими потоками – система принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням грошових коштів підприємства й організацією їх обігу. [3]

Управляючи грошовими потоками, головна увага має зосереджуватися на пріоритетних потоках за фінансово-господарськими операціями, тобто тих, що забезпечують формування більшої частини вартості підприємства та/або його прибутку й здійснюються на регулярній основі. Слід наголосити, що грошовий потік від операційної діяльності суб'єкта господарювання має розглядатися як основне джерело фінансового забезпечення його господарської діяльності в подальші періоди. Тому одна з ключових характеристик підприємства, що ефективно функціонує, - наявність протягом тривалого часу позитивного операційного грошового потоку з порівняно стабільною абсолютною величиною.

Ефективне управління грошовими потоками визначається базовими положеннями щодо організації управління ними. Грошові потоки не можуть виникати внаслідок бездіяльності підприємства. Вони є невід'ємною складовою фінансового та операційного циклів, що вимагає узгодження фінансових рішень між усіма напрямками управління фінансами підприємства. Управління грошовими потоками потребує відповідного інформаційного наповнення системи прийняття управлінських рішень.

Управління грошовими потоками базується на таких принципах:

- Принцип інформативної достовірності передбачає забезпечення системи управління грошовими потоками підприємства необхідною інформаційною базою, яка містить повну, правдиву та неупереджену

інформацію про зміни і рух грошових коштів у результаті різних видів діяльності.

- Принцип забезпечення збалансованості пов'язаний з оптимізацією грошових потоків підприємства в процесі управління ними.

- Принцип ефективності в процесі управління грошовими потоками полягає у забезпеченні ефективного використання грошових коштів, що сприяє формуванню додаткових інвестиційних ресурсів для здійснення фінансових інвестицій.

- Принцип забезпечення відповідного рівня ліквідності – досягається шляхом синхронізації додатного та від'ємного грошових потоків досліджуваного періоду.

Як показали проведені дослідження, доцільно розглядати наступні етапи управління грошовими потоками:

1. Забезпечення повного і достовірного обліку грошових потоків підприємства і формування необхідної звітності. Цей етап управління покликаний реалізувати принцип інформативної його вірогідності. У процесі здійснення цього етапу управління грошовими потоками забезпечується координація функцій і задач служб бухгалтерського обліку і фінансового менеджменту підприємства. Так, інформація про рух грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності наводиться у формі №3 фінансової звітності підприємства "Звіт про рух грошових коштів" [НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"].

2. Аналіз грошових потоків підприємства в попередньому періоді. Основною метою цього аналізу є виявлення рівня достатності формування коштів, ефективності їхнього використання, а також збалансованості позитивного і негативного грошових потоків підприємства за обсягом і в часі. Аналіз грошових потоків проводиться по підприємству в цілому, у розрізі основних видів його господарської діяльності, по окремих структурних підрозділах (центрах відповідальності). [4]

3. Оптимізація грошових потоків підприємства. Така оптимізація є однією з найважливіших функцій управління грошовими потоками, спрямованою на підвищення їхньої ефективності в майбутньому періоді. Найважливішими завданнями, розв'язуваними в процесі цього етапу управління грошовими потоками, є:

- виявлення і реалізація резервів, що дозволяють знизити залежність підприємства від зовнішніх джерел залучення коштів;
- забезпечення більш повної збалансованості позитивних і негативних грошових потоків у часі і за обсягами;
- забезпечення більш тісного взаємозв'язку грошових потоків по видах господарської діяльності підприємства;
- підвищення суми і якості чистого грошового потоку, генерованого господарською діяльністю підприємства.

4. Планування грошових потоків підприємства в розрізі різних їхніх видів. Таке планування носить прогностичний характер у силу невизначеності ряду

вихідних його передумов. Тому планування грошових потоків здійснюється у формі різноманітних планових розрахунків цих показників при різних сценаріях розвитку вихідних факторів.

5. Забезпечення ефективного контролю грошових потоків підприємства – забезпечує своєчасне виявлення відхилень від запланованих заходів і їх усунення для забезпечення виконання розроблених планів, досягнення цілей і задач. Інформаційним забезпеченням контролю грошових коштів є план руху грошових коштів та інші плани розвитку підприємства, результати аналізу стану грошових потоків та ефективності управління ними, облікові (фактичні) дані про рух коштів. [5]

На систему управління грошовими потоками (вхідний та вихідний грошові потоки) впливають зовнішні і внутрішні фактори. До зовнішніх факторів впливу на вхідний грошовий потік можна віднести рівень конкуренції на товарному ринку, система оподаткування, загальний стан економіки в країні; на вихідний потік – поведінка постачальників сировини та матеріалів, основних кредиторів та споживачів, періодичність і обсяги платежів і зобов'язань, рівень платежів за фінансовими та іншими зобов'язаннями. Внутрішні фактори впливу на вхідні потоки: цінова політика підприємства, тривалість операційного та фінансового циклу; на вихідні потоки – рівень витрат на операційну та комерційну діяльність, система обов'язкових платежів підприємства, їх послідовність та обсяги. [6]

Як показали проведені дослідження, до основних проблем, в системі управління грошовими потоками на вітчизняних підприємствах можна віднести:

- невідповідність управління грошовими потоками цілям самого підприємства;
- відсутність чи некоректність моделей та методів управління грошовими потоками;
- відсутність чіткого розмежування управління грошовими потоками в розрізі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності;
- низькій рівень застосування в процесах управління грошовими потоками сучасних програмних продуктів;
- недотримання гнучкості планування грошових потоків;
- відсутність чітко розробленого процесу складання фінансових планів;
- недотримання пропорцій розподілу грошових коштів для здійснення підприємством реальних та фінансових інвестицій;
- нераціональне встановлення інтервалів та методів планування;
- допущення помилок в обліковій документації тощо.

Отже, ефективне та правильне управління грошовими потоками має велике значення для підприємства, тому що від цього залежить його платоспроможність, рентабельність та ліквідність. Підприємства часто стикаються з проблемами в управлінні грошовими потоками через нестабільність української економіки; також, часто керівники недооцінюють необхідність

такого управління, вважаючи що це не є важливим чи пріоритетним. Насамперед, керівники повинні зрозуміти, що фінансовий менеджмент є важливим елементом управлінської системи підприємства, і тому, потрібно приділити увагу підбору висококваліфікованого персоналу, який буде здійснювати ефективне управління грошовими потоками.

#### **Література:**

1. Державна служба статистики України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т.2 [Текст] / И. А. Бланк. – К.: "Ника-Центр" "Эльга", 2006. – 512 с.
3. Поддєрьогін А.М., Невмежицький Я.І. Ефективність управління грошовими потоками / А.М. Поддєрьогін, Я.І. Невмежицький // Фінанси України. - 2017. - С. 119-127.
4. Деменіна О. М. Управління грошовими потоками в межах концепції фінансової рівноваги підприємства / О. М. Деменіна // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7 (37). – С. 14–18.
5. Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського
6. Фактори, що впливають на формування грошових потоків підприємства – [ Електронний ресурс ] – Режим доступу: <https://jeou.donnu.edu.ua>

**Хоменко Л.П.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри фінанси та кредиту,*  
**Козицька Т.В.,**  
*студентка,*  
*Кременчуцький національний університет*  
*імені Михайла Остроградського,*  
*м. Кременчук*

### **СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ МАШИНОБУДУВАННЯ КРЕМЕНЧУЦЬКОГО РЕГІОНУ**

Характерною особливістю транспортної системи України є єдність технологічного процесу перевезень, яка повинна діяти як відлагоджений транспортний конвеєр країни. В народногосподарському комплексі чітко розрізняють транспорт магістральний (загального користування), що діє в межах процесу обігу товарів, та транспорт внутрішньовиробничий (промисловий), призначений в основному для технічних потреб виробництва. Провідною ланкою в транспортній системі, як це історично склалось, є залізничний транспорт.

Машинобудування України як сектор промисловості об'єднує 11267

підприємств, з яких 146 - великих, 1834 - середніх та 9287 - малих з виробництва різноманітних машин і устаткування, приладів і апаратури, тощо. У машинобудуванні зосереджено понад 15% вартості основних засобів і майже 6% оборотних активів вітчизняної промисловості та понад 22% кількості найманих працівників. Від рівня розвитку машинобудування залежать темпи та масштаби впровадження науково - технічних досягнень в галузях - споживачах машинобудівної продукції.

Слід звернути увагу, що частка машинобудування в структурі промисловості нашої країни є недостатньою, як для країни, яка позиціонує себе індустріально розвинутою державою. Якщо в 1991 році частка машинобудування в структурі промислового виробництва складала понад 30 відсотків, то в останні роки вона дорівнює всього порядку 13 % [1, 2].

До ведучих підприємств галузі машинобудування у Кременчуцькому регіоні відносяться: ПАТ "Крюківський вагонзавод", холдингова компанія "АвтоКрАЗ", ПАТ "Кременчуцький колісний завод", ПАТ "Кредмаш", ПАТ "КВБЗ" та ін.

На промислові підприємства в загальнозаводські, групові або при цехові склади доставляють сировину, матеріали, паливо, попутні вироби та інші предмети матеріально-технічного забезпечення, а із складів або безпосередньо із цехів заводу вивозиться готова продукція і відходи.

Обсяг роботи залізничного транспорту по прийняттю вантажів на промислових підприємствах досить різний і знаходиться в прямій залежності від масштабів та складу цехів основного виробництва. Серед відібраних для аналізу об'єктів дослідження найменший обсяг вантажообороту (біля 125 тис. т) характерний для ПАТ "Кременчуцький завод технічного вуглецю", який має в своєму складі тільки 5 основних цехів, що обслуговуються засобами промислового виробничого транспорту по доставці сировини, матеріалів та палива і мастил. Найбільший обсяг вантажообороту, що складає 630 тис. т, характерний для ПАО "КрАЗ". Він є єдиний український виробник вантажних автомобілів із замкнутим технологічним циклом виробництва, найбільший в Кременчуці і Полтавському регіоні платник податків, в 2017 році збільшив відрахування на 13% по відношенню до 2016 року. "КрАЗ" традиційно залишається і одним з основних донорів бюджетного фонду Кременчука.

Найбільшу питому частку серед основних видів вантажів, що надходять на адресу підприємств промислового району, складають матеріали (41,8%). На машинобудівних підприємствах частка матеріалів коливається від 38,8% в дочірньому підприємстві ПАО "КрАЗ" до 64,4% у ПАТ "Кременчуцький колісний завод". Невелика частка матеріалів в дочірньому підприємстві зумовлена значними поставками напівфабрикатів, що досягають 37,5% і включають двигуни, гумові вироби, електрообладнання тощо для складання вантажних автомобілів. Значна питома частка сировини в загальному обсягу вантажів характерна для ПАТ "Кременчуцький завод технічного вуглецю" 38,6%.

Таким чином, машинобудування є потужним сектором промисловості України, зокрема вагоме місце посідає вагонобудування. Але через зниження попиту на російському ринку, Кременчуцький колісний та Крюковський вагонобудівний заводи були вимушені змінити свою стратегію, орієнтуючись на інші ринки збуту. Досягнення мінімальних витрат товароруку залежить від способів та виду транспорту, кількості проміжних ланок системи просування товарів, розташування та об'єму складів, стратегії управління запасами тощо. Головним є перевага над конкурентами по виробництву та залучення нових споживачів.

### **Література:**

1. Барташевська Ю.М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи / Ю.М.Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010.- №1 (8).- С.19-25.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/> Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
3. Крюківський вагоно завод поставив 750 вантажних вагонів / Інтернет-видання "Полтава365" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://poltava365.com/3375-kryukivskij-vagonzavod-po.html>
4. Квятковська Л.А. Економічна оцінка виробничого потенціалу машинобудівного підприємства. автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук: спец. 06.00.04 "Економіка та управління підприємством" / Л. А. Квятковська – Харків, 2011.

**Щербина Т.В.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри міжнародної економіки,*  
**Клюшник Т.В.,**  
*студентка*  
*Навчально-наукового інституту бізнес технологій "УАБС"*  
*Сумського державного університету,*  
*м. Суми*

### **УМОВИ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Сьогодні у світі відбувається стрімке пришвидшення інтеграційних процесів, що впливає на посилення ролі міжнародної торгівлі в економічному розвитку країни. Переваги від підвищення ступеню інтеграції до світової економіки для України більшою мірою мають економічний характер і зазвичай

пов'язані з поживленням ділової активності шляхом налагодження чи розширення зовнішньоторговельних зв'язків з країнами світу. Наразі для України пріоритетною є європейська інтеграція, яка, окрім інших переваг, відкриває нові можливості для здійснення зовнішньоекономічної діяльності на більш вигідних умовах для вітчизняних виробників. Українські експортоорієнтовані підприємства отримають ширший доступ до європейських ринків, що стане підґрунтям для підвищення фінансових показників прибутковості і рентабельності бізнесу як важливих складових фінансової безпеки.

Упродовж останніх 4-5 років зовнішньоторговельна діяльність вітчизняних підприємств зазнала значних змін, розвиваючись в умовах дестабілізації виробництва і падіння світових цін на сировину, торговельних обмежень з боку РФ та її збройної агресії на сході України, Угоди про Асоціацію з ЄС тощо.

Змінилася географічна структура експорту внаслідок впливу геополітичних факторів. У 2014 році частка країн ЄС вперше перевищила частку країн СНД, а в подальшому відбулось зміщення пріоритетів настільки, що питома вага країн СНД склала лише половину аналогічного показника країн ЄС, при чому основними торговельними партнерами у 2017 році було визначено Німеччину (18,9 %), Польщу (15,7 %), Італію (10,5 %), Угорщину (6,2 %), Нідерланди (5,9 %), Францію (5,8 %) та Іспанію (5,4 %) [1].

Такі зміни в зовнішньоекономічній діяльності пояснюються тим, що Україна чітко визначилась зі своїми інтеграційними пріоритетами й спрямувала всі зусилля на вступ до ЄС. Проте сьогодні повністю реалізувати свій експортний потенціал та цим самим забезпечити свою фінансову безпеку вітчизняним підприємствам заважає ціла низка проблем та перепон, з якими вони стикаються у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності: 1) брак внутрішніх ресурсів та обмежений доступ до довгострокового кредитування; 2) відсутність концептуальних підходів у напрямку державної підтримки експорту; 3) недосконалі регуляторна політика – затримка у відшкодуванні експортного ПДВ, вимоги валютного контролю; 4) неоднозначність трактування вітчизняного законодавства та його розходження з нормами інших країн; 5) девальвація національної валюти, яка негативно впливає на конкурентоспроможність українських товарів через високі показники імпортосмості; 6) брак маркетингових навичок, відсутність знань про ринки ЄС/ЄАВТ і вимоги щодо доступу на них; 7) переміщення товарів через кордон вимагає значних витрат коштів та часу; 8) інфраструктурні проблеми: зношений залізничний парк, високі ціни монополіста "Укрзалізниця" і пов'язане з цим перевантаження фур, яке призводить до ще більшого руйнування дорожнього покриття; 9) брак обладнаних складських будівель для зберігання сільськогосподарської сировини тощо.

Найбільш гостро проблеми, пов'язані з несприятливою економічною ситуацією в Україні, відсутністю партнерів за кордоном, обтяжливістю внутрішніх експортних процедур і відсутністю фінансування тощо відчувають

учасники малого та середнього бізнесу, що відбивається на обсягах їх поставок за кордон – 14,5 % від загального обсягу експорту з України, а це вдвічі менше, ніж у середньому в країнах ЄС [2].

За таких умов надзвичайно важливого значення набуває державна підтримка експортної діяльності українських виробників. На нашу думку, найважливішим документом національного значення в даній сфері є Експортна стратегія України: дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017 – 2021 років, яка була розроблена Міністерством економічного розвитку та торгівлі України та презентована 28 березня 2017 року.

Тенденції, які характеризують зовнішню торгівлю України, а також порівняльний аналіз показників експортного потенціалу України та окремих розвинених країн свідчать про важливість не просто стимулювання експортної діяльності компаній через застосування інституційних важелів та створення сприятливих передумов, але перш за все підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів та розвитку внутрішнього ринку.

Аналіз існуючих проблем та перспектив розвитку українського експорту дає змогу зробити висновок, що для України важливим є поступовий перехід від сировинного характеру експорту до збільшення частки товарів з більшою доданою вартістю в його структурі шляхом розвитку таких секторів: інформаційно-комунікаційних технологій, креативних послуг, туризму, технічного обслуговування та ремонту повітряних суден, виробництва запасних частин та комплектуючих виробів для аерокосмічної та авіаційної промисловості, машинобудування, харчової промисловості.

При цьому вітчизняним експортоорієнтованим підприємствам необхідно поглиблювати проникнення на ринки таких країн як Канада, Китай, США, Франція, Німеччина, Швеція, Швейцарія, Ірландія, Японія, Велика Британія, адже саме вони відносяться до числа недоторгованих для українського експорту. Загалом, таких країн нараховується близько 75-ти, недоотриманих від торгівельних відносин доходів – близько 6 млрд. дол. США [3].

Необхідними є диверсифікація вітчизняної продукції, яка спрямовується на зарубіжні ринки, вирішення інфраструктурних проблем, переоснащення виробництв високотехнічним обладнанням.

Зважаючи на сучасні світові тенденції здорового, екологічно чистого й безпечного харчування, розвиток виробництв цього спрямування в Україні, яка має для виготовлення органічної продукції ряд конкурентних переваг, буде також ефективним.

Таким чином, для максимально ефективного використання економічних переваг інтеграційної діяльності України вітчизняним виробникам необхідно підвищувати конкурентоздатність експортованих ними товарів, що позитивно вплине на обсяги експорту та стане фактором фінансової стабільності підприємств.



### Література:

1. Романенко В.А. Зовнішня торгівля України з ЄС: тенденції, проблеми, перспективи [Електронний ресурс] / В. А. Романенко, Л. В. Лебедева // Економіка і суспільство. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9\\_ukr/11.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/11.pdf).
2. Експерти назвали основні проблеми українських експортерів при виході на ринки ЄС [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: [https://dt.ua/ECONOMICS/eksperti-nazvali-osnovni-problemi-ukrayinskih-eksporteriv-pri-vihodi-na-rinki-yes-215338\\_.html](https://dt.ua/ECONOMICS/eksperti-nazvali-osnovni-problemi-ukrayinskih-eksporteriv-pri-vihodi-na-rinki-yes-215338_.html).
3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017-2021 [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міжнародний торговельний центр. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://me.gov.ua/Files/GetFile?lang=uk-UA&fileId=fea9401e-14ef-49cc-b47d-6e6126787d8a>.

*Матеріал підготовлено в рамках НДР "Моделювання та прогнозування поведінки фінансових ринків як інформаційний базис забезпечення фінансової стійкості та безпеки держави" № державної реєстрації 0117U003936*

**Бурковська А.В.,**  
*кандидат економічних наук, доцент,*  
**Тоніца К.В.,**  
*здобувач вищої освіти,*  
**Миколаївський національний аграрний університет,**  
*м. Миколаїв*

## СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ КЛАСИЧНОГО ФАКТОРИНГУ В УКРАЇНІ

Останнім часом в країні набуває популярності така послуга як факторинг. Поява такого виду послуг по більшій мірі набуває популярності саме тому, що в країні присутня нестабільність соціально-політичної ситуації та коливання валютного курсу. Суб'єкти підприємницької діяльності залишаються сам-на-сам із проблемою нестачі оборотних активів, викликані несвоєчасністю здійснення платежів за зобов'язаннями. Також ця необхідність проявляється в розвитку підприємств, а саме зростання їх економіки та ділової активності, зростає і їх потреба в оборотних коштах, необхідних для фінансування поточної діяльності, що потребує залучення додаткового капіталу. Одним із найбільш дієвих інструментів миттєвого отримання заборгованого платежу є факторинг, який забезпечує близько 20% усіх фінансових послуг, що надаються фінансовими компаніями в Україні.

Через зростання популярності факторингу одразу підвищилася увага науковців до даної фінансової послуги. Зокрема, увагу даній проблематиці приділяють наступні вчені: Конарівська О. та Новікова Т. [1] розглядають підходи до формування поняття "факторинг", узагальнюють його через призму

законодавчих актів та наукову літературу. Н. Радух [2] розкриває зміст факторингових операцій, їх роль та значення у забезпеченні ефективної виробничо-господарської і фінансової діяльності вітчизняних підприємств, Л. Момот [3] аналізує переваги і недоліки використання факторингу та порівнює особливості банківського факторингу та кредиту.

Формулювання поняття факторингу є доволі непростою справою, оскільки форми факторингу можуть істотно відрізнятися у різних країнах, і, крім того, залежати від типу факторингових компаній. Важко порівняти факторинг у Швейцарії з факторингом у Німеччині та Франції. Факторингові послуги підприємств в Ліхтенштейні зовсім інші, ніж послуги, що пропонують факторингові компанії Швейцарії. На практиці поняття факторингу охоплює доволі багато видів діяльності і далеко не завжди використовується відповідно до ситуації. Воно включає як респектабельні операції, так і ті, що виглядають доволі сумнівними та потрапляють в категорію “вибивання боргу”[2].

Згідно даних Національної комісії, яка здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг у 2015 р. обсяг оборотів факторингу в Україні склав 11,5 млрд грн із 16,56 млрд грн загального обсягу договорів, тобто 80,5%. Такий дисбаланс в структурі факторингових операцій в основному пов’язаний із виведенням з ринку неплатоспроможних банків та кризою неплатежів за банківськими кредитами у зв’язку з девальвацією гривні у 2014 – 2015 рр. [1].

На українському ринку класичного факторингу на сьогодні лише кілька гравців. Це такі компанії як: "Арма Факторинг", "ФК Факторинг", "Фактор Плюс", "Факторинг Фінанс", а також декілька банків таких як: ПУМБ, "Райффайзен Банк Аваль", "UniCredit Bank", "ОТР Банк", "Альфа-Банк", "Банк Південний", "Укрексімбанк".

Кількість договорів факторингу, укладених протягом I кварталу 2017 р., становила 6 087 одиниць, що на 56,0% (2 185 одиниць) менше порівняно з показником аналогічного періоду I кварталу 2016 р.. Вартість договорів факторингу становила 5 614,0 млн. грн., що на 70,8% (2 327,4 млн. грн.) менше порівняно з аналогічним періодом минулого року. Важливим показником, який характеризує факторингові послуги, є джерела їх фінансування (табл. 1)

Таблиця 1. Джерела фінансування укладених факторингових операцій, млн. грн.

Джерела фінансування	I квартал 2015	I квартал 2016	I квартал 2017	Темпи приросту(I квартал 2017/I квартал 2016)	
				Абсолютний	%
Власні кошти	3 567,10	2 457,30	3 679,5	1 222,2	49,7
Позикові кошти юридичних осіб (крім банківських кредитів)	201,3	59,6	913,1	853,5	1432,0
Банківські кредити	114,20	80,5	534,1	453,6	563,5
Інші джерела	46,40	680,2	487,3	-192,9	-28,4
<b>Всього</b>	<b>3928,90</b>	<b>3 286,60</b>	<b>5 614,0</b>	<b>2 327,4</b>	<b>70,8</b>

Джерело: [2]

З урахуванням такої структури фінансування, розвиток ринку класичного факторингу суттєво обмежений, оскільки факторам потрібно мати у своєму розпорядженні значні обсяги вільних грошей. Варто також відзначити, що у 2015 р. у структурі фінансування факторингових операцій з'явилися кошти, залученні від населення, однак, тільки в розмірі 1,5 млн грн.

Як висновок можна сказати, що український ринок факторингу характеризується дисбалансом як з точки зору пропорції факторингових операцій, так і з точки зору джерел їх фінансування:

- більше 80% факторингових операцій – це фінансування прав вимоги за банківськими кредитами, у той час як класичний факторинг поки недостатньо розвинутий;
- основним джерелом коштів для здійснення факторингових операцій є власні кошти факторів.

Отже, зазначимо, що факторинг для багатьох підприємств є ефективним інструментом для зростання, але його розвиток в Україні тільки розпочався.

#### **Література:**

1. Мехеда Н.Г. Про факторинг в Україні / Н.Г. Мехеда, І.О. Забеліна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/35\\_OINBG\\_2010/Economics/76327.doc.htm](http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/76327.doc.htm).
2. Радух Н.Б. Роль факторингових операцій у сучасних фінансових розрахунках / Науковий вісник Львівського нац. університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Ґжицького. Серія: Економічні науки. – 2016. – Т. 18, № 2. – С. 123-126.2.
3. Світовий факторинг: статистика 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://factor.org.ua/sviitovijfaktoring-statistika-2016-roku.html>. 112 Серія ПРАВО. Випуск 44. Том 1

**Воляк Л. Р.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*старший викладач кафедри статистики та економічного аналізу*  
**Пастушенко А. В.,**  
*студентка*  
*Національний університет біоресурсів і*  
*природокористування України,*  
*м.Київ*

#### **АНАЛІЗ ДИНАМІКИ РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО ПОДОЛАННЯ**

Згідно Закону України "Про зайнятість населення" безробітними вважаються особи віком від 15 до 70 років, які через відсутність роботи не

мають заробітку або інших передбачених законодавством доходів як джерела існування, готові та здатні приступити до роботи [1].

Рівень безробіття є соціально-економічним явищем та не лише залежить від стану економіки країни, а й спричиняє комплекс проблем серед яких скорочення купівельної спроможності населення, зниження кількості платників податків тощо. Незважаючи на докладені зусилля щодо подолання безробіття ні в одній країні його не вдалося ліквідувати повністю [2].

Попри всі негативні наслідки, безробіття має й позитивні сторони – підвищення соціальної цінності робочого місця, збільшення особистого вільного часу та свободи вибору місця роботи, зростання конкуренції між працівниками, стимулювання підвищення інтенсивності і продуктивності праці, можливість для безробітного використати перерву в зайнятості для перенавчання або підвищення рівня освіти [3].

Безробіття є макроекономічною проблемою, яку формують такі чинники, як структурні зрушення в економіці, зниження темпів економічного розвитку, сезонні коливання виробництва, недостатній сукупний попит, інфляція, недосконале трудове законодавство, низький рівень професійної підготовки та перепідготовки, недостатній рівень програм зайнятості та демографічні процеси.

За даними Державної служби статистики України, ситуація на ринку праці за останні роки є досить напруженою (рис. 1).

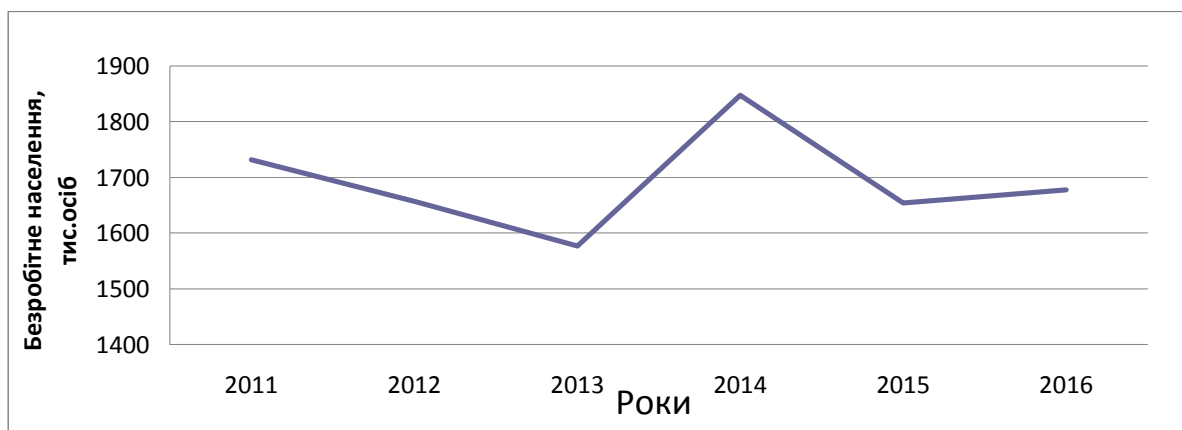


Рисунок 1. Динаміка кількості безробітних у 2011 – 2016 рр.

З рис. 1 видно, що в Україні рівень безробіття спадав до 2013 р., а протягом 2014-2016 рр. відбувалося незначне зростання. В 2017 р. даний показник складав у I кв. – 10,5%, у II кв. – 10,0%, у III кв. – 9,7%.

Основними причинами звільнень є за власним бажанням або за згодою сторін (35%) та з економічних причин (24%) (рис. 2).

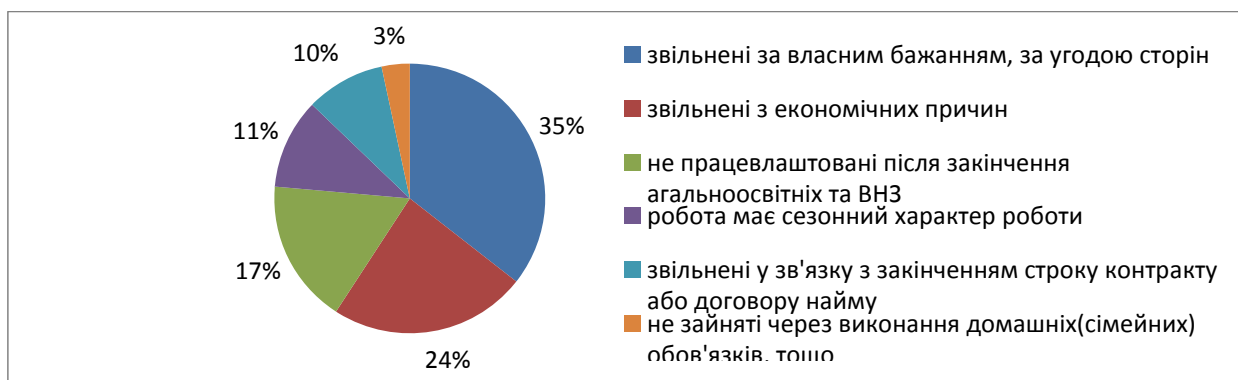


Рисунок 2. Структура причин безробіття серед населення України, 2016 р. [4]

Проаналізувавши структуру причин безробіття за даними рис. 2, можна відмітити, що у 2016 р. в Україні основною причиною є звільнення за власним бажанням (33 % загальної кількості), а також – з економічних причин (наприкладу зв'язку з скороченням штату) (22%) і неможливість працевлаштування після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів (16 %). Рідше безробітними ставали через демобілізацію з військової строкової служби (1 відсоток).

Важливе місце в аналізі рівня безробіття є моніторинг населення за статтю, віковими групами та місцем проживання (табл.1).

Таблиця 1. Рівень безробіття населення (за методологією МОП) за статтю, віковими групами та місцем проживання у 2016 р. [5]

Категорія населення	Рівень безробіття ( у середньому за період, у % до кількості економічно активного населення відповідної вікової групи)							
	усього	у тому числі за віковими групами, років						
		15-24	25-29	30-34	35-59	40-49	50-59	60-70
Усе населення	9,3	23,0	11,7	8,9	8,0	7,7	7,3	0,1
жінки	7,7	21,5	10,2	7,6	7,0	6,3	5,2	0,0
чоловіки	10,8	24,0	12,8	10,0	8,9	9,1	9,3	0,2
міські поселення	9,2	23,7	11,5	8,6	8,0	7,8	7,2	0,1
сільська місцевість	9,7	22,0	12,1	10,0	7,9	7,4	7,5	0,0

Проаналізувавши таблицю 2, можна сказати, що у чоловічої частини населення в цілому рівень безробіття вищий (10,8 %), ніж у жіночої частини (7,7 %). Особливо високий рівень безробіття серед населення віком 15-24 роки (23,0 %), а саме в чоловіків цей показник складає 24,0 %, а у жінок – 21,5 %. Населення цього віку – це молоді спеціалісти, які тільки закінчили навчальні заклади і знаходяться в пошуку роботи. Уникнути такого безробіття можна

було б шляхом направлень на роботу спеціалістів від навчальних закладів, в яких вони навчались, але не у всіх навчальних закладах України присутня така практика.

Щодо безробітних, які проживають у сільській місцевості, – в них рівень безробіття вищий (9,7 %), ніж у міських поселеннях (9,2 %). Економісти виділяють багато причин виникнення безробіття в сільській місцевості. Однією з основних є те, що у процесі реформування аграрного сектору багато колективних господарств розпалися, а нових на їхньому місці не сформувалось. Внаслідок цього значна частина робочої сили залишилась незадіяною у виробництві.

В державі повинна втілюватись активна політика, яка складається із заходів, спрямованих на збільшення попиту на робочу силу з боку державного та приватного сектора економіки; підвищення конкурентоспроможності робочої сили та забезпечення відповідності робочої сили і робочих місць вдосконалення процесу працевлаштування.

#### **Література:**

1. Закон України "Про зайнятість населення" // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 14. – 170 с.
2. Безтелесна Л.І. Державне регулювання зайнятості : підручник / Л. І. Безтелесна, Г. М. Юрчик / – Рівне : Вид-во НУВГП, 2006. – 210 с
3. Полуяктова О. В. Проблеми безробіття в Україні / О. В. Полуяктова. // Економіка і суспільство. – 2016. – №2. – С. 31–35.
4. Державна служба статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Гайдаєнко О.М.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент,*  
**Нарусевич К.В.,**  
*студентка,*  
*Одеський національний економічний університет,*  
*м. Одеса*

### **АНАЛІЗ ВИТРАТ НА 1 ГРИВНЮ ПРОДУКЦІЇ В СУЧАСНИХ УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЯХ**

На сучасному етапі розвитку в Україні наявні непродуктивні економічні витрати на підприємствах, недостатнє використання робочої сили, низький рівень освоєння та залучення ресурсів. Як наслідок відсутності економічного аналізу у процесі виробництва товарів та послуг, в країні роками існує стійка тенденція до відставання та неефективності діяльності малого, середнього й великого бізнесу.

Умови господарювання, які ґрунтуються на дії законів ринку, тобто законів попиту і пропозиції та конкурентної боротьби, примушують українські підприємства швидко адаптуватися до змін ринкового середовища та уникати необґрунтованого ризику, приймаючи управлінські рішення щодо використання всіх наявних виробничих ресурсів [1].

Отже, виходячи з цього, господарська діяльність потребує постійного якісного аналізу економічних процесів та явищ, що нерозривно пов'язано зі станом умов, в яких функціонує суб'єкт господарювання та змінами в законодавчій базі країни [2]. Постійного аналізу витрат з метою їх оптимізації потребують й інші умови ринкової економіки, такі, як конкурентна середа підприємств. Також актуальним є вивчення методів виявлення резервів підвищення ефективності діяльності підприємств задля кращого використання сировинних, трудових і фінансових ресурсів.

Економічний аналіз господарюючого суб'єкта починається з вивчення його діяльності. На початковому етапі здійснюється оцінка фактичного фінансового положення та виявляються основні тенденції його зміни [3].

Рівень операційних витрат на 1 гривню реалізованої продукції є узагальнюючим показником ефективності витрат операційної діяльності, який отримують при аналізі фінансової звітності підприємств. Його застосовують для порівняної (продукція, яка вже вироблялась на підприємстві) та непорівняної продукції (яка лише передбачається вироблятися). Інколи цей показник називають "коефіцієнтом витрат виробництва" або "граничним рівнем витрат". Особливість показника в його універсальності для підприємств усіх галузей та на всіх рівнях управління.

Показник витрат на одну гривню продукції наочно відображає зв'язок між витратами і прибутком, утворюючи з ним органічну єдність. Між масою прибутку й відповідною їй собівартістю існує зворотна функціональна залежність. Чим більше маса прибутку, тим менша собівартість і витрати на 1 гривню продукції, і навпаки. Цю залежність можна виразити за допомогою наступних формул:

$$\Delta \text{ВП} = (\text{ЧД}_1 - \text{С}_1) - (\text{ЧД}_0 - \text{С}_0) = (\text{ЧД}_1 - \text{ЧД}_0) - (\text{С}_1 - \text{С}_0) = \Delta \text{ЧД} - \Delta \text{С} \quad (1)$$

$$\Delta \text{ВП} = \left( \frac{\text{С}_0}{\text{ЧД}_0} - \frac{\text{С}_1}{\text{ЧД}_1} \right) \times \text{ЧД}_1 = \frac{\text{ЧД}_1}{\text{ЧД}_0} \times \text{С}_0 - \text{С}_1 = \text{I}_{\text{ЧД}} \times \text{С}_0 - \frac{\text{С}_1}{\text{С}_0} \times \text{С}_0 = \text{I}_{\text{ЧД}} \times \text{С}_0 - \text{I}_{\text{С}} \times \text{С}_0 = \text{С}_0 \times (\text{I}_{\text{ЧД}} - \text{I}_{\text{С}}) \quad (2)$$

де  $\Delta \text{ВП}$  - приріст валового прибутку у звітному періоді в порівнянні з базисним періодом, грн.;

$\text{ЧД}$  – обсяг реалізації (чистий дохід) відповідно у базисному і звітному періодах, грн.;

$\text{С}$  – собівартість реалізованої продукції, грн.;

$\Delta \text{ЧД}$  - приріст обсягу реалізації у звітному періоді в порівнянні з базисним періодом, грн.;

$\Delta C$  - приріст собівартості у звітному періоді в порівнянні з базисним періодом, грн.;

$I_{чд}$  - індекс росту реалізованої продукції у звітному періоді порівнянні з базисним рівнем;

$I_c$  - індекс росту собівартості продукції у звітному періоді порівнянні з базисним рівнем.

Зі змісту даних формул видно, що збільшення прибутку може відбуватися як за рахунок росту обсягу реалізованої продукції, так і за рахунок зниження її собівартості. Отже, собівартість продукції є найважливішою характеристикою господарської діяльності підприємства й одним з основних об'єктів управління.

Якщо представити операційні витрати основної діяльності у вигляді суми добутків собівартості окремих виробів на обсяг (кількість) їх реалізації, а чистий дохід – як добуток обсягу реалізації кожного виробу на ціну, то рівень витрат на одну гривню реалізованої продукції розраховується наступним чином:

$$PB = \frac{Вод}{ЧД} = \frac{\sum_{i=1}^n (C_i \times K_i)}{\sum_{i=1}^n (Ц_i \times K_i)} \quad (3)$$

де  $PB$  – витрати на 1 грн. реалізованої продукції;

$Вод$  – операційні витрати основної діяльності;

$ЧД$  – обсяг реалізації (чистий дохід);

$C_i$  – собівартість одиниці продукції  $i$ -найменування;

$K_i$  – кількість реалізованої продукції  $i$  – найменування;

$Ц_i$  – ціна одиниці продукції;

$n$  – кількість видів продукції [4].

Аналіз витрат на 1 грн. продукції підприємства проводиться у наступній послідовності:

1) оцінка динаміки витрат на 1 грн. продукції;

2) порівняння з даними інших підприємств, середньогалузевими показниками тощо;

3) виявлення впливу факторів на зміну рівня витрат на 1 грн. товарної продукції;

4) визначення впливу виявлених факторів на зміну прибутку підприємства.

Якщо показник витрат на 1 гривню реалізованої продукції збільшується від періоду до періоду (або у порівнянні з іншими підприємствами), то це може свідчити про підвищення ресурсомісткості продукції. В інших випадках це може бути наслідком зниження ціни на продукцію в умовах конкуренції з метою утримання позицій на ринку. [4]

Безпосередньо на зміну рівня витрат на 1 гривню продукції впливають наступні фактори:



- *зміна структури випущеної продукції* (впливає на загальну кількість витрат шляхом зміни собівартості одиниці продукції в середньому у зв'язку зі зміною питомої ваги кожного конкретного виду продукції, роботи або послуги. Приклад: при зростанні питомої ваги продукції, яка має витрати на 1 грн. нижче, ніж на всю продукцію, величина витрат на гривню продукції в цілому знизиться, і навпаки);
  - *зміна рівня витрат на виробництво окремих видів продукції* (оскільки собівартість продукції - це загальна кількість витрат на виробництво окремих видів продукції, відповідно, чим меншою вона буде, тим нижчий рівень витрат на 1 гривню продукції, і навпаки. Тобто має місце обернено пропорційний вплив);
  - *зміна цін на використані ресурси* (вплив аналогічно попереднього фактора);
  - *зміна цін на продукцію* (обернено пропорційний вплив - зниження цін спричиняє збільшення витрат на 1 гривню продукції, і навпаки).
- [5, с. 306]

Отже, можемо зробити висновок, що аналіз витрат на 1 гривню продукції є достатньо змістовним методом, який може посприяти економічному розвитку підприємств, оскільки він враховує достатню кількість факторів та у динаміці свідчить про економічний конкурентний стан підприємства, його розвиток або занепад тощо. Використання аналітики даного методу дозволить підвищити ефективність виробництва українських підприємств.

#### **Література:**

1. Князюк І.О., Козир А.І., Гріщенко І.В. Роль економічного аналізу на сучасному підприємстві.
2. Уманська В.Г. Економічний аналіз діяльності підприємств: стан та перспективи розвитку.
3. Шевчук І.С. Актуальність аналізу фінансового стану підприємства
4. Організація та методика економічного аналізу : навчальний посібник. – Одеса, 2010
5. Финансовый менеджмент : підручник / Бланк И.А., 2014.

## **СЕКЦІЯ № 4. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ**

**Ящишина І.В.,**  
*доктор економічних наук, професор,*  
*завідувач кафедри економіки підприємства*  
*Кам'янець-Подільського національного університету*  
*імені Івана Огієнка,*  
*м. Кам'янець-Подільський*

### **ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ НА СТАДІЇ ЇХ СТВОРЕННЯ**

В основному поняття "економічна безпека підприємства" застосовується щодо діючих суб'єктів господарювання. Разом з тим науковці визнають існування загроз економічній безпеці підприємства упродовж усіх стадій циклу його функціонування. Так, Л. Лігоненко розглядає поняття "життєздатності підприємства", яке він ототожнює з категорією "економічна безпека підприємства" в контексті життєвого циклу суб'єкту господарювання [1, с. 20-23]. У наукових працях А. Адізеса, А. Пушкара, З. Шершньової, Л. Грейнер, В. Базилевича, в яких аналізуються підходи до моделювання життєвого циклу функціонування підприємства, пропонуються схожі підходи, що передбачають такі етапи, як зародження, становлення, зростання, зрілість, старіння, ліквідація. Тому на нашу думку поняття "економічної безпеки" можна класифікувати і за стадіями життєвого циклу підприємства. І якщо економічній безпеці вже сформованого підприємства приділяється значна увага в сучасній економічній літературі, то безпека етапу його створення залишається майже не описаною, однак із першими загрозами ще майбутнього бізнесу підприємства стикаються на стадії його реєстрації.

Складність процедури започаткування бізнесу стає прямою загрозою його створення і має наслідком зменшення кількості спочатку зареєстрованих, а згодом і діючих підприємств.

На скільки складною є процедура реєстрації бізнесу в окремій країні визначити досить не просто, ступінь складності може бути оцінена лише в порівнянні з іншими країнами. Найбільш повно оцінюють реєстраційну систему бізнесу наступні міжнародні рейтинги та індекси:

1) Індекс "Ведення бізнесу" (ІВБ) [2] (включає 189 країн) – глобальне дослідження умов ведення бізнесу у країнах світу, що оцінює адміністративні бар'єри, які долає підприємство протягом усього життєвого циклу – від створення і до ліквідації. Дозволяє виявити бюрократичні та юридичні перешкоди, які повинен подолати підприємець при створенні і реєстрації нового підприємства, допомагає відслідковувати процедури, часові та фінансові витрати, пов'язані з набуттям права власності на майно;

2) Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК) [3] (включає 144 країни) – оцінює конкурентні переваги країн світу, в тому числі визначає проблеми державного регулювання діяльності підприємств, оцінює процедури, часові витрати, пов'язані з реєстрацією підприємства.

Для оцінки реєстраційної системи країн світу рейтинг "Ведення бізнесу" та дослідження глобальної конкурентоспроможності проводять соціологічні опитування бізнесменів різних країн, їх методики передбачають використання аналогічних показників: кількість процедур та термін реєстрації бізнесу. Однак перший індекс досліджує складність відкриття ТзОВ, а другий – юридичної особи підприємства. Крім того ІВБ досліджує ще й складність реєстрації власності.

За підсумками рейтингу "Ведення бізнесу 2016", у порівнянні з результатами за попередній рік, Україна поліпшила свої позиції на 31 позицію та опинилася в першій сотні країн у рейтингу, а в 2017 році Україна піднялася лише на 1 позицію та досі значно відстає від позицій країн ЄС, що свідчить про необхідність продовження реалізації заходів в сфері дерегулювання. Ще одним аргументом в даному напрямку є розрахунки експертів Світового банку, згідно яких зрушення на один пункт в рейтингу "Ведення бізнесу", приносить державі близько 500-600 млн. дол. Інвестицій [4]. За Індексом глобальної конкурентоспроможності на 2016-2017 рік Україна займає 85 позицію зі 138 країн, що на 9 пунктів гірше, ніж у 2015 році, крім того, Україна значно поступається рівнем конкурентоспроможності країнам-членам ЄС.

Динаміка оцінки індексів реєстраційної системи України є позитивною. Упродовж найближчих восьми років в Україні відбулись значні спрощення системи реєстрації бізнесу, про що свідчать обидва дослідження. При чому створення ТзОВ, як за кількістю процедур так і за тривалістю значно полегшилось. Для того, щоб розпочати бізнес в Україні в 2016 р., необхідно пройти 4 процедури, витратити 7 днів та 0,6% від доходу на душу населення. Також, експерти наголошують на тому, що мінімальний капітал може бути відсутнім. Крім того, завдяки проведеним реформам, Україні вдалось перевершити середні показники по країнах Європи, Центральної Азії та ОЄСР.

Дослідження Глобальної конкурентоспроможності шляхом проведення соціологічного опитування підприємців визначає наступні загрози та найбільш проблемні фактори для відкриття і ведення бізнесу в Україні (в балах): корупція 16,6; доступ до фінансування 12,2; інфляція 11,5; політична нестабільність 10,6; податкові ставки 8,1; Бюрократія 8,0 тощо [2]. Усі наведені чинники за своєю суттю є зовнішніми загрозами створення та функціонування бізнесу.

Більшість розвинених країн світу робить систематичні кроки для полегшення та оптимізації ведення бізнесу. Спільними для багатьох з них є: спрощення та пришвидшення процедур реєстрації, впровадження нових електронних технологій та скорочення або виключення вимог до розмірів мінімального капіталу. В Україні, за останні роки також відбулись якісні зміни (див. табл. 1).

## Основні кроки щодо спрощення реєстрації підприємств

Рік	Зміст реформи
2011	Полегшено процес запуску бізнесу, за рахунок зменшення вимог до мінімального розміру статутного капіталу
2012	Обмежено сферу застосування печаток
2013	Усунено вимоги до мінімального розміру уставного капіталу при реєстрації компанії та вимоги, щодо обов'язкового нотаріального завірення установчих документів
2014	Спрощено започаткування бізнесу, за рахунок скасування ПДВ з реєстрації та скасування вимоги, щодо реєстрації в органах статистики
2016	Скорочено витрати часу на реєстрацію, спрощення процедури реєстрації та перереєстрації транспортних засобів, спрощено механізм залучення іноземних інвестицій, спрощено процедуру реєстрації земельних ділянок, спрощено порядок отримання адміністративних послуг, запроваджено єдині електронні реєстри щодо земельних відносин, зменшення витрат часу та документів на отримання ліцензій, зменшено кількість підліцензійних робіт у сфері будівництва, зменшено паперовий документообіг при реєстрації тощо

В 2010-2015 роках в Україні було прийнято близько 30 нормативних актів, що спрямовані на спрощення процедури створення підприємства. Тільки в 2016 р. держава внесла зміни до понад 100 нормативних актів, кожен з яких сприяє полегшенню процедури відкриття власної справи та започаткування бізнесу з різних видів діяльності.

У 2016 р. для реєстрації юридичної особи в Україні потрібно було здійснити 6 процедур (57 місце серед 140 країн) та потратити 21 день (101 місце). Варто зазначити, що найвищі рейтинги в світі за цими показниками займають країни, які впродовж найближчих 10 років наполегливо та швидко йдуть шляхом е-урядування і максимально переводять усі реєстраційні процедури в он-лайн режим для зменшення бюрократичного та корупційного тиску на новостворювані підприємства. Так, у Сінгапурі бізнесмени-початківці мають здійснити 3 обов'язкові процедури та витратити 2,5 дні для створення бізнесу, в Кореї – 3 процедури та 4 дні, у Литві – 3 процедури та 3,5 дні.

Отже економічна безпека підприємства та підприємництва починає формуватись на стадії його реєстрації. Очевидно, що цей процес лежить у полі державної регуляторної політики. Упродовж останніх років українська держава робить значні кроки щодо зменшення регуляторного тиску на суб'єкти підприємницької діяльності на стадії їх реєстрації, послаблюючи дієвість виявлених загроз.

**Література:**

1. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Васильців Т.Г., Волошин В.І., Бойкевич О.Р., Каркавчук В.В. Львів: Ліга-Прес, 2012. 386 с.
2. Doing Business in Ukraine – World Bank Group. URL: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/> (дата звернення 01.04.2018).

3. The Global Competitiveness Reports. World Economic Forum, 2001-2017. URL: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/>. (дата звернення 01.04.2018).
4. Дерегуляторна політика в Україні в 2016 році: тенденції та здобутки. Науково-аналітична доповідь. URL: [https://ndc-ipr.org/media/posts/presentations\\_2016.pdf](https://ndc-ipr.org/media/posts/presentations_2016.pdf). (дата звернення 21.04.2018).

**Штангрет А.М.,**  
*доктор економічних наук, професор,*  
*завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування*  
**Шинкар С.М.,**  
*аспірантка,*  
*Українська академія друкарства,*  
*м. Львів*

## **ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Поточні умови ведення господарської діяльності промислових підприємств характеризуються не лише складністю трансформаційних процесів в національній економіці, політичною й соціальною напруженістю, зростанням конкуренції зі сторони іноземних товаровиробників та введенням протекціоністських заходів зі сторони країн-імпортерів тощо, але перш за все непередбачуваністю змін середовища функціонування [2]. Саме цей аспект потрібно вважати наріжним каменем при формуванні стратегії забезпечення економічної безпеки промислових підприємств.

У нашому трактуванні стратегія забезпечення економічної безпеки підприємства, ґрунтуючись на даних про фактичний рівень економічної безпеки та очікувану зміну впливу середовища функціонування, передбачає застосування найбільш доцільних засобів, заходів, рішень та інструментів з метою формування безпечних умов розвитку підприємства.

Нами пропонуються варіанти стратегій, які максимально відповідають специфіці господарської діяльності промислових підприємств, поточному рівню ефективності їх систем економічної безпеки та рівню впливу зовнішніх та внутрішніх загроз, зокрема: стратегія підтримки (підтримка необхідного для розвитку рівня безпеки через протидію усім загрозам); стратегія посилення (внесення суттєвих змін в процесу функціонування системи економічної безпеки підприємства) та стратегія адаптації (пристосування системи економічної безпеки та діяльності самого підприємства до зміни умов функціонування).

Ключове місце посідає процес вибору однієї із кількох альтернативних варіантів стратегії забезпечення економічної безпеки для певного промислового підприємства (див. рис.), основою чого стало використання методу аналізу ієрархій [1].

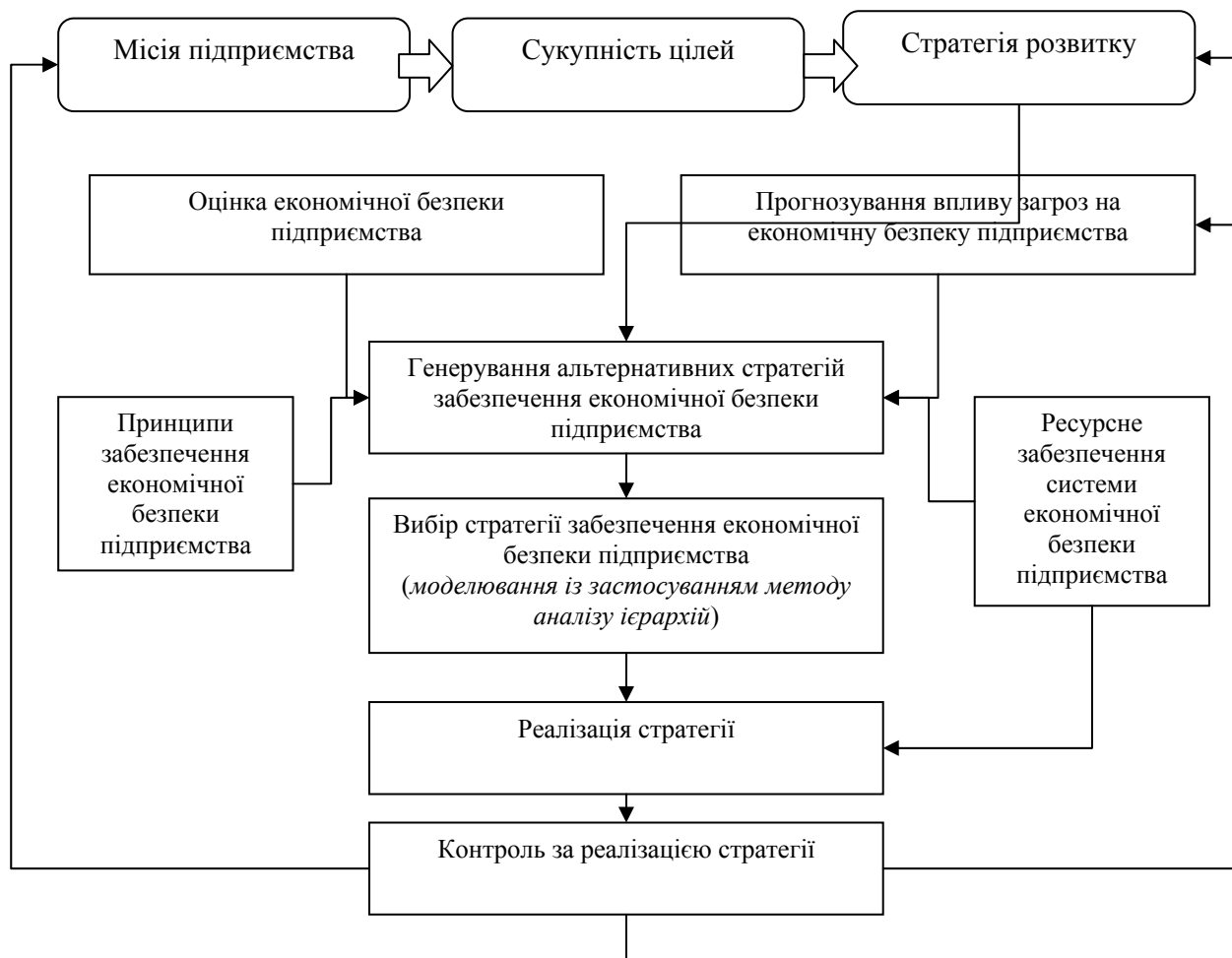


Рисунок. Модель формування та реалізації стратегії забезпечення економічної безпеки промислових підприємств, *розробка автора*

Вибір стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства (синтез пріоритетів)  $U_i$  здійснюється за формулою (1):

$$U_j = \sum_{i=1}^4 w_i u_{ij}; j = 1, 2, 3, \quad (1)$$

де  $w_i$  - пріоритет  $i$ -го рівня економічної безпеки підприємства ( $i = 1, \dots, 4$ );  
 $u_{ij}$  - відносна вага кожного з прогнозів ( $j = 1, 2, 3$ ) зміни впливу загроз економічній безпеці промислового підприємства за  $i$ -м рівнем економічної безпеки підприємства ( $i = 1, \dots, 4$ ).

$$U_1 = w_1 \times u_{11} + w_2 \times u_{21} + w_3 \times u_{31} + w_4 \times u_{41} = 0,273; \quad (2)$$

$$U_2 = w_1 \times u_{12} + w_2 \times u_{22} + w_3 \times u_{32} + w_4 \times u_{42} = 0,082; \quad (3)$$

$$U_3 = w_1 \times u_{13} + w_2 \times u_{23} + w_3 \times u_{33} + w_4 \times u_{43} = 0,640. \quad (4)$$

Згідно розрахунків для ПрАТ "Природні ресурси", серед альтернативних варіантів (2-4), доцільно використати альтернативу  $U_3$  (стратегія адаптації), для

якої значення функції корисності максимальне, тобто при фактичному рівні економічної безпеки та можливих прогнозах зміни впливу загроз буде забезпечено формування безпечних умов розвитку.

Узагальнюючи можна стверджувати, що розроблений теоретико-методичний підхід визначає порядок розроблення та реалізації стратегії забезпечення економічної безпеки промислових підприємств, регламентує її підпорядкованість місії та сукупності цілей, взаємозв'язок із стратегією розвитку. Стратегічна орієнтація в забезпечення економічною безпекою підприємства сприяє своєчасному удосконаленню системи економічної безпеки підприємства у відповідності до зміни стратегії розвитку та рівня впливу середовища функціонування. Постійний контроль та коригування реалізації стратегії забезпечує стабільність роботи підприємства, взаємоузгодженість та можливість досягнення економічних інтересів.

### **Література:**

1. Теоретико-методичні засади формування організаційного забезпечення управління економічною безпекою машинобудівного підприємства / [О.В. Халіна, А.М. Штангрет, Л.Є. Сухомлин, О.В. Мельников]. - Львів: Укр. акад. друкарства, 2016. - 252 с.
2. Шинкар С.М. Базові умови забезпечення економічної безпеки промислового підприємства / С.М. Шинкар // Проблеми системного підходу в економіці. - 2017. - №6 (62). - Ч.2. - С. 42-47.

**Штангрет А.М.,**  
*доктор економічних наук, професор,*  
*завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування*  
**Силкін О.С.,**  
*аспірант,*  
*Українська академія друкарства,*  
*м. Львів*

### **РЕАЛІЗАЦІЯ АНТИКРИЗОВОЇ ПРОГРАМИ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Антикризова програма являє собою документ внутрішнього характеру користування, котрий описує перелік запланованих антикризових заходів для виведення підприємства з кризового стану та забезпечення належного рівня фінансової безпеки.

Антикризова програма в системі забезпечення фінансової безпеки підприємства повинна включати наступні елементи :

1. Розгорнутий опис причин утворення фінансової кризи, та теперішню стадію її протікання на підприємстві.
2. Детально описані цільові параметри антикризового процесу.
3. Список попередньо обґрунтованих антикризових заходів.

4. Сформований бюджет на фінансування антикризової програми (обов'язково необхідно вказувати можливі додаткові витрати).
5. Запропоновані заходи щодо функціонування підприємства в умовах реалізації антикризової програми.
6. Методи здійснення контролю за успішністю реалізації антикризової програми на підприємстві.

Варто відмітити, що також в антикризовій програмі, на нашу думку, необхідно встановити "ресурсно-часовий коридор" процесу реалізації антикризового управління на підприємстві. Він полягає в тому, що в кризових умовах, підприємство не може дозволити собі величезні витрати та збільшувати заборгованість, тому необхідно встановити відповідні "рамки" переступивши які може спричинити колапс і суттєво зашкодить фінансовій безпеці підприємства (рис. 1).

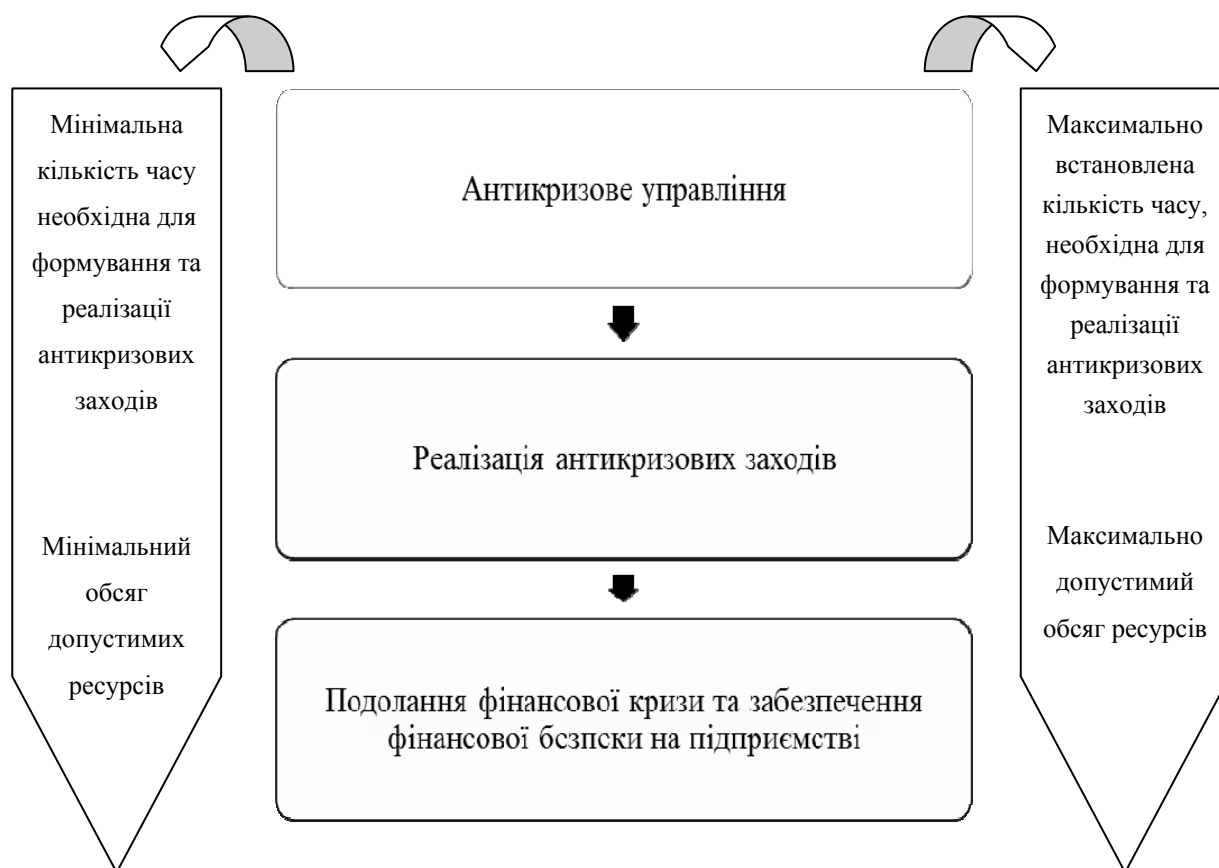


Рисунок 1. Ресурсно-часовий коридор реалізації антикризових заходів в системі забезпечення фінансової безпеки підприємства  
*Сформовано автором*

В антикризовій програмі вказуються основні інструменти, котрі будуть застосовуватись для подолання фінансової кризи на підприємстві. В.І. Воробйов, А.М. Штангрет та О.М. Петрашова до таких інструментів, відносять наступні [1, с.146]:

1. Реструктуризація. Призначена змінити важливі складові підприємства, з метою адаптації до нових умов функціонування, підвищуючи при цьому ключові показники.



2. Реінжиніринг. Призначений для тотальної модифікації бізнес – процесів, з метою покращення фінансового стану та забезпечення захищеності підприємства.
3. Санація. Являє собою систему організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів щодо відновлення платоспроможності боржника.
4. Ризик – менеджмент. Управління ризиком в системі антикризового управління функціонує по принципу загальної системи управління. На неї діють ті ж самі функції: планування (аналіз фінансових ризиків); організація (процес залучення ризик – менеджерів та фінансових спеціалістів); мотивація (стимулювання до роботи); контроль (здійснення перевірки, з метою збалансування допустимих на підприємстві ризиків). І складається вона з: об'єкта управління (усі можливі ризики); суб'єкта управління (ризик-менеджери, фінансові спеціалісти) і інформаційної підтримки.

Отже, реалізація антикризової програми повинна супроводжуватись сформованим нами "коридором", з метою збалансування використання наявних на підприємстві ресурсів. Це дозволить не допустити посилення заборгованості в кризових умовах функціонування. Окрім цього, важливе місце посідає і встановлення термінів реалізації антикризової програми, оскільки, коли криза вже "проникла" на підприємство, час не на стороні служби фінансової безпеки.

#### **Література:**

1. Удосконалення методичного забезпечення антикризового управління на підприємствах видавничо-поліграфічної галузі: монографія / В.І. Воробйов, А.М. Штангрет, О.М. Петрашова. – К.: УкрНДІСВД, 2010. – 296 с.

**Штангрет А.М.,**  
*доктор економічних наук, професор,*  
*завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування*  
**Макарчук О.В.,**  
*аспірантка,*  
*Українська академія друкарства,*  
*м.Львів*

#### **ОСОБЛИВОСТІ ПОЛІТИКИ ДЕРЕГУЛЯЦІЇ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ**

Завдання дерегулювання господарської діяльності має полягати у встановленні умов, які сприятимуть стабільному розвитку підприємництва в країні. Таким результатом має стати якісне поліпшення бізнес-клімату в Україні. Ухвалений Закон України від 12.02.2015 №191-VIII "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення

бізнесу(дерегуляція)" [1] спрощує процедуру відкриття і ведення господарської діяльності, скорочує дозвільні та погоджувальні процедури, зменшує вплив державних органів на діяльність суб'єктів господарювання, підвищує рівень захисту прав інвесторів та вдосконалює механізм фінансування діяльності органів Державної реєстраційної служби.

Актуальною проблемою у сфері забезпечення економічної безпеки залишається усунення надлишкового регулювання відносин між державою та бізнесом та надмірного контролю підприємницької діяльності. Головним завданням реформи є зниження регуляторного тиску держави на бізнес шляхом спрощення процедур, зменшення контролюючих органів та частоти перевірок, скасування зайвих дозволів та ліцензій тощо. Реформа передбачає три етапи:

- ліквідація надмірних регуляторних бар'єрів, які заважають діяльності бізнесу;
- запровадження процесу гільйотини, за якого тягар доведення доцільності регулювання переноситься на регуляторні органи;
- створення механізму для недопущення появи нових надмірних регуляторних обмежень.

На сьогодні основними особливостями впровадження політики дерегуляції визначено:

- усунення надмірного регулювання господарської діяльності завдяки зменшенню кількості документів дозвільного характеру, дозвільно-погоджувальних процедур та переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні;
- забезпечення істотного поліпшення умов ведення бізнесу в Україні за напрямками, що враховуються під час складання рейтингу Doing Business;
- сумарне скорочення витрат суб'єктів господарювання на виконання обов'язкових державних регуляторних приписів на 20 % протягом п'яти років;
- скорочення кількості регуляторних і контролюючих органів;
- відмова від системи тотального обтяжливого контролю за всіма суб'єктами господарської діяльності на основі запровадження ризикоорієнтованої системи державного контролю;
- підтримка та розвиток малого і середнього бізнесу;
- забезпечення ефективного захисту прав приватної власності, гармонізація із законодавством ЄС положень українського законодавства щодо захисту інвесторів (внутрішніх та іноземних) і кредиторів;
- забезпечення належного виконання органами виконавчої влади Закону України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності" [2].

Таким чином, політика дерегуляції пов'язана з комплексом заходів, спрямованих на модернізацію реєстраційної системи, суттєве спрощення дозвільної та ліцензійної систем, полегшення контрольно-перевірочної діяльності, а також удосконалення податкового адміністрування. Дерегуляція підприємницької діяльності в Україні здійснюється багато років. Однак здійснення заходів дерегуляції має лише тимчасовий ефект, оскільки загальне законодавче навантаження і кількість прийнятих нормативних актів, що регулюють підприємницьку діяльність, щороку зростає. При цьому, у нормативно-правовому регулюванні залишаються істотні недоліки, які вимагають внесення змін і доповнень до законодавчої бази.

Нестабільний політичний стан, слабе верховенство закону та корупція завдають великої шкоди іміджу України і серйозно погіршують її конкурентоспроможність. Проведення дерегуляції вимагає вивчення реальної ситуації і зосередження на моментах, які найбільше перешкоджають веденню бізнесу. Необхідно розуміти, що можливості будь-якої реформи обмежені: неможливо одночасно поліпшити все – на це не вистачить ні організаційних, ні фінансових ресурсів. Результати дерегуляції показують, що деякі її напрями спрямовані зовсім не на ті перешкоди, які бізнес з року в рік називає першочерговими. Наприклад, відкриття бізнесу вже давно не є значною перешкодою. Навіть не дуже проста, порівняно з найкращими світовими зразками, процедура не розцінюється підприємцями як серйозна перешкода, порівняно з адмініструванням податків, доступом до фінансування або корупцією. При спрощенні процедур ліцензування і скороченні переліку видів діяльності, що підлягають ліцензуванню, здебільшого скасовані вимоги ліцензування за тими видами діяльності, які не мають вагомego впливу на систему ліцензування.

З Податкового кодексу виключені положення, що стосуються визначення контролюючим органом податкового зобов'язання платника податків у разі винесення обвинувального вироку або закриття кримінального провадження за нереабілітуючими підставами [3]. Також уточнені умови та порядок допуску посадових осіб контролюючих органів до проведення документальних виїзних та фактичних перевірок. Податкова політика в рамках дерегуляції характеризується зменшенням кількості податків; введенням електронної форми сплати податків тощо, однак тенденції зменшення надмірного рівня податкового навантаження відсутні.

Перспективними напрямками покращення умов ведення бізнесу в Україні є розробка і впровадження нових правил регулювання підприємницької діяльності. Як показує досвід здійснення політики дерегулювання в економічно розвинених країнах, основним компонентом її змісту, поруч зі скасуванням неефективних регуляційних актів, є впорядкування процедур формування регулюючих правил. Метою такого впорядкування є запобігання розробки та прийняття органами виконавчої влади та місцевого самоврядування нових неефективних правил. Знищення корупційних норм старого управління дасть

можливість сформувані нові та ефективні умови господарювання, які мають сприяти спрощенню ведення бізнесу.

Доцільним є запозичення європейського підходу до планування політики підприємницької діяльності, який базується на тому, що цільовими орієнтирами планів дій є обмежена кількість чітко виписаних кроків, що спрямовані на досягнення обмеженого переліку цілей за певним напрямком. Пріоритетом реформи дерегуляції має стати активізація підприємницької діяльності через усунення корупції та бюрократизації. Цей шлях дозволить відновити позитивну динаміку економічного розвитку та покращить умови ведення бізнесу в Україні.

### **Література:**

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція): Закон України від 12.02.2015 № 191-VIII // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 21, ст.133. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/191-19>.
2. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : Закон України від 11.09.2003 № 1160-IV. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>
3. Податковий кодекс України: Закон від 02.12.2010 № 2755-VI - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

**Іванілов О.С.,**  
*доктор економічних наук, професор,*  
*завідувач кафедри економіки та підприємництва*  
**Гончар А.С.,**  
*економіст,*  
*Харківський національний автомобільно-*  
*дорожній університет,*  
*м. Харків*

## **ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Метою підприємництва є прагнення отримання максимальних доходів при мінімальних витратах капіталу в умовах конкурентної боротьби, невизначеності, небезпеки втрат, обсяг яких обумовлений специфікою конкретного бізнесу.

Для підприємства економічна безпека означає захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, здатність швидко

усувати різнохарактерні загрози, адаптуватися до умов, що склалися і негативно відбиваються на його діяльності.

В рамках підходу до визначення економічної безпеки як певного стану виділяють два напрямки:

- економічна безпека, як стан ефективного використання ресурсів підприємства для запобігання загрозам і стабільного функціонування підприємства у майбутньому [1; 3];
- економічна безпека як стан захищеності діяльності підприємства від негативного впливу зовнішнього і внутрішнього оточення [2].

Суть економічної безпеки реалізується в системі її критеріїв і показників. Критерієм економічної безпеки виступає оцінка економічного стану суб'єкта господарювання. Критеріальна оцінка економічної безпеки базується на оцінках: ресурсного потенціалу суб'єкта і можливостей його розвитку; рівня ефективності використання ресурсів; рівня можливостей суб'єкта протистояти загрозам його економічній безпеці та самостійно ліквідувати їх; конкурентоспроможності суб'єкта; цілісності та масштабів структури суб'єкта; ефективності кадрової політики суб'єкта.

Система економічної безпеки підприємства – це сукупність взаємопов'язаних елементів, здатних забезпечити безпеку ведення бізнесу від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Для використання економічної безпеки підприємства необхідне рішення наступних питань: установлення градації економічної безпеки, установлення методів оцінки стану й рівня економічної безпеки, установлення показників економічної безпеки підприємства, установлення способів забезпечення необхідного рівня безпеки.

Економічна безпека підприємництва відіграє визначальну роль у зміцненні безпеки національної економіки і є передумовою її стабільного розвитку. Існує взаємозалежність між розвитком підприємництва та забезпеченням таких функціональних складників безпеки держави, як: фінансова, соціальна, технологічна, продовольча, зовнішньоекономічна, демографічна, енергетична та екологічна.

Усвідомлення місця економічної безпеки підприємництва у системі безпеки національної економіки дозволяє більш детально підійти до обґрунтування змісту цієї економічної категорії.

В якості орієнтира при визначенні рівня економічної безпеки можна застосовувати такий показник, як коефіцієнт стійкості економічного стану підприємства ( $K_c$ ).

$$K_c = \Delta P_k + \frac{\Delta \Pi_n}{K_g}, \quad (1)$$

де  $\Delta P_k$  – різниця сум чистого прибутку, що спрямована на формування резервного капіталу (кінець-початок);

$\Delta\Pi_n$  – різниця сум нерозподіленого прибутку, що формується з чистого прибутку підприємства (кінець-початок);

$K_b$  – величина власного капіталу (на кінець періоду  $t$ ).

Цей показник вказує на темпи збільшення власного капіталу за рахунок чистого прибутку підприємства. Бажаною є тенденція до збільшення цього показника, що вказує на те, скільки грошей з отриманого підприємством чистого прибутку реінвестується, тобто спрямовується на збільшення власного капіталу. Це свідчить про укріплення позицій підприємства, покращення дивідендних можливостей та зростання рівня економічної безпеки.

Поряд з розрахунком показника, що визначає рівень економічної безпеки треба також дати характеристику відповідності його значення тим умовам стану безпеки для конкретного підприємства з урахуванням оцінок експертів. Для цього здійснюється класифікація рівня економічної безпеки підприємств, що діють в умовах конкуренції (табл. 1).

Таблиця 1. Характеристика рівня економічної безпеки підприємства, що діє в умовах конкуренції

Рівень економічної безпеки	Показник рівня економічної безпеки (К)	Характеристика стану підприємства відповідно встановленому рівню економічної безпеки
Підтримуючий	до 0,05	Нестійкість економічної безпеки. Підприємства знаходяться на межі економічної безпеки та при незначному зниженні прибутку можуть її втратити.
Мінімальний	0,06-0,1	Підприємство знаходиться в економічній безпеці і в змозі її підтримувати у найближчому періоді.
Низький	0,11-0,29	Обсяг інвестиційної підтримки умов економічної безпеки дозволяє зберегти ринкові позиції в поточному періоді та у найближчій (1-2 роки) перспективі.
Середній	0,3-0,49	Обсяг інвестиційної підтримки умов економічної безпеки дозволяє зберегти ринкові позиції в середній перспективі (3-4 роки), та закласти фундамент формування конкурентних переваг.
Високий	0,5-0,7	Стан економічної безпеки дозволяє зберегти стратегічні позиції на ринку та мати суттєві конкурентні переваги.
Дуже високий	понад 0,7	Стан економічної безпеки дозволяє підприємству мати значні конкурентні переваги стратегічного характеру та стати лідером ринку по галузі з можливостями забезпечення успішної діяльності на міжнародних ринках.

У результаті проведення оцінки показників, які характеризують складові економічної безпеки підприємства, буде отримана інформація про кожному з них у порівнюваному виді. Однак під час формування інтегрального показника варто врахувати, що кількість показників для різних складових економічної безпеки є не однаковим, що може здійснити істотний вплив на об'єктивність отриманих результатів.

Все це обумовлює необхідність наступного усереднення:

$$K_j = \frac{\sum_{i=1}^n K_i}{n}, \quad (2)$$

де  $K_j$  – показник  $j$ -тої складової економічної безпеки підприємства;  
 $n$  – кількість показників в  $j$ -тої складової економічної безпеки підприємства.

Таким чином, після проведення усереднення за допомогою формули (2), для кожної складової економічної безпеки підприємства визначається показник, що оцінює негативні тенденції, які викликають вплив на загальний рівень економічної безпеки, з єдиним діапазоном виміру від 0 до 1.

Наступним етапом процесу побудови оцінювання економічної безпеки підприємства є визначення коефіцієнтів, що зважують, які повинні відобразити внесок кожної складової економічної безпеки підприємства в загальний її рівень. Визначення таких коефіцієнтів може бути проведене за допомогою методу аналізу ієрархії, що добре зарекомендував себе під час проведення аналогічних досліджень і, на відміну від уживаного у загальних рисах, ранжування по експертних методах, дозволяє одержати більш об'єктивні й достовірні результати.

З огляду на отримані показники вагомості для п'яти головних складових економічної безпеки автотранспортного підприємства інтегральний показник економічної безпеки підприємства другого рівня виглядає таким чином:

$$I_{EB} = 0,1313 * K_{фб} + 0,1993 * K_{кб} + 0,2767 * K_{тб} + 0,2453 * K_{корпб} + 0,1474 * K_{пб}, \quad (3)$$

де  $K_{фб}$  – показник фінансової безпеки підприємства;  
 $K_{кб}$  – показник кадрової безпеки підприємства;  
 $K_{тб}$  – показник технічної безпеки підприємства;  
 $K_{корпб}$  – показник корпоративної безпеки підприємства;  
 $K_{пб}$  – показник правової безпеки підприємства.

В сучасних умовах господарювання, для створення ефективної системи управління вже недостатньо тільки досвіду керівників, необхідним є масштабне залучення сучасних засобів економіко-математичного моделювання процесів управління, комп'ютеризації.

Здобуття додаткової інформації є одним з важливих способів щодо зниження економічної безпеки. Коли керівник володіє більш повною інформацією, то він може зробити кращий прогноз й знизити ступінь ризику. Це робить інформацію товаром, за який керівники (інвестори) згодні платити великі гроші, а коли це так, то вкладення капіталу в інформацію необхідно оцінювати. Вартість повної інформації розраховується як різниця між очікуваною вартістю якого-небудь придбання, коли є повна інформація, і очікуваною вартістю, коли інформація неповна.

На практиці переважна більшість керівників автотранспортних підприємств підходить до оцінки витрат на інформацію, виходячи з власних реальних можливостей і ціни на послуги "продавців" інформації, наприклад фірм, що проводять маркетингові дослідження. А оскільки в управлінні будь-якого підприємства існує градація важливості витрат, то фінансування придбання інформації, тобто виділення коштів на проведення маркетингових досліджень, здійснюється у більшості випадків або за залишковим принципом, або ж на основі екстраполяції старих витрат.

### **Література:**

1. Близнюк А.О. Оцінка ефективності заходів з управління економічною безпекою підприємства / А.О. Близнюк // Безпекознавство: теорія та практика: збірник матеріалів I Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції. 15.04.2013 р. – Луганськ: 2013. – С. 104-105.
2. Вплив зовнішніх та внутрішніх загроз на формування системи економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / О.І. Линник, Н.В. Артеменко // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2013. – № 44. – С. 91-98.
3. Домашенко М.Д. Аналіз наукових підходів до визначення поняття економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / М.Д. Домашенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3 (1). – С. 167-172.

**Лук'янова В. В.,**  
*доктор економічних наук, професор,*  
*завідувач кафедри економіки підприємства та підприємництва*  
**Вітязь А.Ю.,**  
*аспірантка,*  
*Хмельницький національний університет,*  
*м. Хмельницький*

### **СИНЕРГІЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ТА БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА З МЕТОЮ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Кризове становище значної частини підприємств, половина з яких декларують збитковість діяльності, значною мірою зумовлено не лише соціально-економічним становищем в Україні та недосконалістю ринкових відносин, але й відсутністю сформованої корпоративної культури підприємств, недостатнім рівнем розробки науково-методологічних основ забезпечення корпоративної безпеки суб'єктів господарювання, несформованістю понятійно-термінологічного апарату. Виникнення принципово нових проблем у діяльності вітчизняних підприємств, пов'язаних зі зниженням рівня їх економічної



безпеки, зумовлюють необхідність теоретичного обґрунтування та розробки практичних рекомендацій щодо їх вирішення для підвищення ефективності роботи підприємства.

Термін "корпорація" має більш конкретний соціально-економічний зміст, і в контексті роботи є прикладом "організації". Ми поділяємо точку зору, згідно з якою організаційна структура є універсальною, базовою дефініцією, що визначає сутність досліджуваного феномену, в той час як корпоративна культура є одним із проявів організаційної культури, що зумовлено специфікою досліджуваного об'єкта – корпорацією. У зв'язку з цим під "корпоративною культурою" розуміються правила і норми поведінки, базовані на матеріальних і духовних цінностях, культурних, етичних та соціальних потребах працівників для досягнення цілей підприємства. Компонентами корпоративної культури є прийнята система лідерства, стилі й методи вирішення конфліктів, діюча система комунікації, місце співробітника в організації, загальноприйнята символіка та традиції [4, с. 7]. Аналізуючи типів корпоративної культури, дослідники виокремлюють певну "об'єднуючу" теоретичну схему, в яку б уклалися основні підходи до вивчення феномену корпоративної культури, не нівелюючи при цьому цілісності кожної позиції.

Досить цікавою й корисною видається схема чотирьох типів корпоративної культури:

1. Кланова культура. На місці роботи утворюється дружня атмосфера, схожа на великі "родини". Організація тримається на відданості та традиції, роблячи акцент на довгостроковій користі удосконалення особистості й надає великого значення високій мірі згуртованості колективу та моральному клімату. Такі організації заохочують та стимулюють бригадну роботу, участь і злагоду людей у досягненні стабільної роботи.
2. Адхократична культура, за умов якої створюється динамічне підприємницьке й творче місце роботи, де люди готові йти на ризик. Сутністю організації є відданість експериментуванню й новаторству з діяльністю на "передньому рубежі", а успіхом – виробництво унікальних нових продуктів та/або послуг. Організація заохочує особистісну ініціативу та свободу.
3. Ієрархічна культура є дуже формалізованим і структурованим місцем роботи, де критично важливо підтримування повільного ходу діяльності організації, яку об'єднують формальні правила й офіційна політика. Довгострокові цілі полягають у забезпеченні стабільності та показників головного ходу виконання операцій.
4. Ринкова культура, за якої організація, що орієнтована на результати, піклується передусім про виконання поставленої мети. Співробітники конкурують між собою, а керівники – тверді, суворі та вимогливі конкуренти в досягненні мети – перемоги. Успіх організації визначається термінами проникнення на ринки й розмірами ринкової

частки. Надзвичайно важливим є конкурентне ціноутворення та лідерство на ринку.

Створення в межах підприємства єдиного ціннісного простору дасть змогу підвищити ефективність внутрішніх інтеракцій за рахунок укорінення загальних для підрозділів і певних співробітників цінностей. У корпоративній культурі важливим є визначення її норм. Ми поділяємо точку зору, згідно з якою корпоративна культура включає у себе:

1. За мірою відповідності ієрархії внутрішньогрупових цінностей виділяються "інтегративна" (високий ступінь) та "дезінтегративна" (низький ступінь) культури, тобто маркери членів команди, за якими нескладно визначити "своїх" та "чужих".

2. Орієнтуючі та направляючі норми, тобто ті фактори, які визначають функціонування колективу, ставлення до "своїх" та "чужих", рівних, нижчестоящих та вищестоящих, цінності, потреби, цілі й способи їх досягнення, комплекси необхідних для існування в даному колективі знань, навичок, умінь тощо.

3. За мірою взаємоадекватності домінуючої ієрархії цінностей і домінуючих способів їх реалізації можна виділити "стабільні" та "нестабільні" культури. Якщо стабільна культура характеризується чітко заданими нормами поведінки й традиціями, то нестабільна – відсутністю чітких уявлень про оптимальну, припустиму та неприпустиму поведінку, а також рівнем коливання соціально-психологічного статусу робітників. Культура підприємства (організації) може як свідомо створюватися її провідними членами, так і формуватися природнім шляхом під впливом різних внутрішніх й зовнішніх факторів. Незважаючи на те, що сама ідея є досить абстрактною, саме ідея організаційної культури охоплює майже все, вона оточує все й впливає на все, що відбувається в організації, підприємстві.

Резюмуючи викладене, можна сформулювати основні принципи побудови корпоративної культури, спрямовані на забезпечення сталого розвитку та економічної безпеки підприємства:

- створення такої системи найму, навчання та стимулювання персоналу, за якої співробітники розділяють цілі організації і працюють на їх досягнення;
- постійне підвищення професійного рівня керівників вищої та середньої ланки, а також інших працівників;
- організація безперервного обміну інформацією між працівниками для формування уявлення про поточний стан підприємства та зміну ситуації в режимі реального часу;
- розподіл влади і делегування співробітникам повноважень, необхідних для оперативного й адекватного подолання проблемної ситуації;
- поєднання командної роботи з особистою відповідальністю співробітника за досягнення поставлених цілей;
- постійний аналіз поточної ситуації та розробка програми швидкого реагування на кризову ситуацію.

Для збереження стійкості свого становища підприємства повинні використовувати гнучкі стратегії ведення бізнесу, а конкурентоспроможність і стійкість компанії визначає людський фактор, що включає в себе високий професіоналізм, відповідальне ставлення до справи, розуміння і прийняття місії та цілей підприємства серед його персоналу.

### **Література:**

1. Бабич О. Основні засади створення корпоративної культури як інструменту управління / О. Бабич // Вісн. УАДУ. - 2003. - № 2. - С. 449-456.
2. Бала О.І. Формування принципів корпоративної культури / О.І. Бала // Методологія та практика менеджменту на порозі ХХІ століття: загальнодержавні, галузеві та регіональні аспекти: матеріали ІІІ міжнар. наук.- практ. конф. - Полтава: ПУСКУ, 2006. - С. 96-97.
3. Богацька Н.М. Корпоративна культура та особливості її розвитку в Україні / Н.М. Богацька, Т.О. Єлізарова // Екон. науки. - 2009. - № 10. - Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/8\\_DNI\\_2009/Economics/37740.doc.htm/](http://www.rusnauka.com/8_DNI_2009/Economics/37740.doc.htm/)
4. Воронкова А.Е. Корпорації: управління та культура: монографія / А.Е. Воронкова, М.М. Баб'як, Е.Н. Коренєв, І.В. Мажура. - Дрогобич: Вимір, 2006. - 376 с.

**Владичин У.В.,**  
*доктор економічних наук,*  
*професор кафедри банківського і страхового бізнесу,*  
**Ліпша О.О.,**  
*студентка,*  
*Львівський національний університет імені Івана Франка,*  
*м. Львів*

### **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАХИСТУ ПРАВ БАНКІВСЬКИХ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ В УКРАЇНІ**

Сьогодні в Україні, за умов повсюдної присутності корупції, недосконалості законодавчої бази, масового порушення прав споживачів в усіх сферах, безвідповідальності державних органів у вирішенні важливих суспільних проблем, непрофесіоналізму, нечесності та підкупності суддів, надзвичайно актуальним є питання захисту прав споживачів фінансових послуг і, в тому числі, захисту прав банківських позичальників.

Головні проблеми, які нині існують у сфері захисту прав банківських позичальників, беруть свій початок у недосконалості регулювання кредитної

діяльності в Україні, в якому існують суттєві юридичні прогалини, які здебільшого стосуються [1]:

- недобросовісної реклами;
- неналежної практики розкриття інформації щодо умов кредитування у період до укладання договору і протягом усього строку дії договору, здебільшого надання неповної інформації або її надання у двозначний спосіб;
- оцінки кредитоспроможності позичальника;
- несправедливих умов договорів споживчого кредиту;
- нав'язування банками додаткових та супутніх послуг;
- мізерної відповідальності фінансових установ за вчинені порушення;
- непрозорості та низької компетентності судів при вирішенні спорів, пов'язаних із захистом споживачів послуг на фінансовому ринку;
- відсутності функцій, закріплених за державними органами – регуляторами фінансового ринку, які б забезпечували захист прав споживачів таких послуг;
- відсутності незалежного інституту, який би у позасудовому порядку займався розглядом спорів між фінансовими установами та їх клієнтами та ін.

Необхідність вирішення проблем захисту прав споживачів фінансових послуг зумовлена також вимогами та пріоритетами стратегічного розвитку України. Зокрема, потреба реформування цієї сфери відображена у державних стратегіях, концепціях та програмах розвитку нашої країни. Так, реформу у сфері захисту прав споживачів передбачено за вектором безпеки у Стратегії сталого розвитку “Україна – 2020”, схваленій Указом Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015. Серед базових принципів Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року (затвердженої Постановою Правління Національного банку України 18.06.2015 р. № 391) є цілісність фінансової системи, всебічний захист прав кредиторів, споживачів та інвесторів. Одним із основних напрямів досягнення поставленої мети Комплексної програми є захист прав споживачів та інвесторів фінансового сектору, який передбачає: підвищення рівня фінансової грамотності населення, стандартів розкриття інформації в інтересах споживачів та інвесторів фінансового сектору, модернізація законодавства в частині захисту прав споживачів на інвесторів, створення нових інструментів захисту прав споживачів та інвесторів фінансового сектору [2].

У теперішніх умовах в Україні необхідним є вжиття таких важливих заходів у сфері захисту банківських позичальників, як:

- використання стандартизованих форм розкриття інформації з урахування положень Директиви ЄС про договори споживчого кредитування № 2008/48/ЄС, тобто відображення в рекламі кредитних продуктів фактичної вартості кредиту, яка враховує

ефективну ставку всіх процентів за кредитом та платежів за інші послуги банку або іншої фінансової установи (кредитора), пов'язаної із кредитом – страховиків, оцінювачів тощо [3];

- передбачення обов'язку кредитора проводити оцінку кредитоспроможності позичальника для забезпечення надійності банківської системи [4];
- встановлення належного обсягу адміністративної відповідальності для фінансових установ та застосування фінансових санкцій за ненадання переддоговірної інформації та інші порушення;
- запровадження позасудового механізму вирішення фінансових спорів, наприклад, інституту фінансового омбудсмена та забезпечення можливості втручання подібного інституту у договірні відносини, змінення чи скасування ним несправедливих умов договорів та публікації випадків застосування певних несправедливих умов за переліком конкретних фінансових установ [5];
- імплементація досвіду ЄС щодо створення органів – регуляторів ринку фінансових послуг, які мають повноваження захисту прав споживачів фінансових послуг, як-от Агенція з захисту прав споживачів фінансових послуг, яка би мала повноваження щодо контролю переддоговірних умов, вжиття заходів з тимчасового призупинення дії ліцензії порушників, звернення до суду з відповідними позовами.

Підсумовуючи вище наведене, варто зазначити, що деякі з даних положень сьогодні вже мають місце в Законі України “Про споживче кредитування” № 1734-VIII, що набув чинності 10 червня 2017 року. Його прийняття дало змогу привести законодавство України у відповідність до міжнародної практики та убезпечити споживачів фінансових послуг від ризиків порушення їхніх прав. Застосування нових інструментів захисту прав банківських позичальників підвищить поінформованість суспільства про роботу фінансових посередників і сприятиме відновленню довіри до банківської системи України загалом.

### **Література:**

1. Вітка Ю.В. Нікому захистити: чому українці програють судові спори банкам / Ю.В. Вітка // РБК–Україна : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://daily.rbc.ua/ukr/show/nekomu-zashchitit-pochemu-ukraintsy-proigryvayut-1461073129.html>.
2. Комплексна програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року, затверджена Постановою Правління Національного банку України 18.06.2015 р. № 391 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15>.

3. Про договори споживчого кредитування // Директива ЄС від 23.04.2008 № 2008/48/ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994\\_b19](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_b19).
4. Верховна рада законодавчо врегулювала споживче кредитування [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=39523022&cat\\_id=55838](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=39523022&cat_id=55838).
5. Сирота А.І. Фінансовий омбудсмен як позасудова система врегулювання спорів на фінансовому ринку України / Сирота А.І. // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2013. – №4(63). – С. 67-72.

**Кирилюк Є.М.,**  
*доктор економічних наук, професор,*  
**Дуб Б.С.,**  
*аспірантка,*  
**Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького,**  
**м. Черкаси**

## **МАТРИЧНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Важливим елементом системи економічної безпеки підприємства є оцінювання ризиків та загроз. Виділяють два основні підходи: кількісний та якісний. До методів якісного оцінювання відносять експертне опитування, анкетування, візуальні мапи ризиків, реєстри і т.ін. Кількісне оцінювання включає:

- статистичні методи оцінювання ризиків, фінансового стану, конкурентоспроможності (аналіз коливань, індексний метод, метод середніх величин, групувань, регресійний аналіз тощо);
- нормативні методи – порівняння з конкурентами чи нормативами;
- ресурсно-функціональний метод;
- вартісний підхід;
- метод аналогій;
- економіко-математичні моделі;
- інтегральні (комплексні) методи – зведення статистичних даних чи експертних оцінок до інтегрального показника економічної безпеки підприємства;
- логіко-ймовірнісні методи;
- прибутковий метод;
- аналітичні методи:

- без врахування розподілу ймовірностей (стрес-тестування): аналіз чутливості, беззбитковості, сценарний аналіз, побудова дерева рішень, метод коригувань окремих параметрів і т.п.;
- з врахуванням розподілу – нетрадиційні методи: імітаційне моделювання, метод нечітких множин, на основі штучних нейронних мереж.

Крім того, методи оцінювання економічної безпеки підприємства можна класифікувати за різноманітними ознаками: за галуззю діяльності підприємства (аграрне, промислове, сфери послуг тощо); ступенем обчислення (розрахункові, графічні, змішані); джерелом даних; складністю розрахунків; можливістю прогнозування показників тощо.

Специфікою процесу визначення, оцінювання та аналізу економічної безпеки підприємства є обмеженість можливості кількісного вираження результатів, і зазвичай фахівці вдаються до суб'єктивних оцінок, візуальних елементів і т.п. на підтвердження власних висновків. Перебуваючи на межі економічної науки та прикладної дисципліни менеджменту, економічна безпека підприємства часто використовує аналітичні методи управлінців, зокрема матриці.

Матричні методи оцінювання економічної безпеки підприємства розглядають динамічні процеси системи економічної безпеки. Вони є доволі гарним наочним методом і навіть складні та комплексні матриці, як правило, пристосовані до практичної діяльності менеджера і не є громіздкими в розрахунках (на відміну від численних статистичних методик з різними критеріями оцінювання і багатоетапністю обчислень в бухгалтерській звітності). Таким чином матричні методи є ще одним елементом, який наближує економічну безпеку до когорт управління, прикладних наук.

При оцінюванні стану економічної безпеки підприємства слушно використовувати всевітньо відомі методи, що вже довели свою ефективність і адекватність оцінки. Серед них:

- матриця BCG;
- модель DuPont;
- SWOT-аналіз (у т.ч. у варіаціях SNW – сильні сторони, нейтральні, слабкі і т.п.);
- матриця "Привабливість ринку / конкурентоспроможність" (модель GE / McKinsey);
- матриця фінансових стратегій Франсона-Романе;
- PEST, SPACE-аналіз;
- аналіз п'яти сил / матриця М. Портера ;
- матриця "Привабливість галузі / конкурентоспроможність" (модель Shell / DPM);
- матриця "Стадія розвитку ринку / конкурентна позиція" (модель Hofer / Schendel);
- матриця "Стадія життєвого циклу продукції / конкурентна позиція" (модель ADL / LC) та ін.

Вітчизняні науковці також розробили матриці вибору стратегії економічної безпеки, визначення рівня безпеки підприємства, якості корпоративного управління. Серед іншого розглядаються фінансові характеристики фірми, торгівельні показники, кадрова та інформаційна безпека.

Кожна з матриць відображає певну частину внутрішнього чи зовнішнього середовища (як частку ринку, обсяги продажів, темпи зростання фірми, стадію життєвого циклу товару тощо), і в сукупності дозволяє проводити комплексний аналіз рівня економічної безпеки підприємства.

Проте слід враховувати також, що матричні методи самі по собі не покращують якість управлінських рішень і не завжди пояснюють причинно-наслідковий зв'язок показників (адже впливає цілий ряд факторів). При цьому критично важливими є достовірність, повнота і доступність інформації (фінансової, маркетингової, соціологічної і т.д.)

Отже, матричні методи оцінювання економічної безпеки підприємства є перспективним напрямом досліджень і має ряд переваг над традиційними кількісними та якісними методами.

**Петренко В.О.,**  
*доктор технічних наук,*  
*професор кафедри інтелектуальної власності та управління проектами,*  
**Соц К.Є,**  
*студент,*  
*Національна металургійна академія України,*  
*м. Дніпро*

## **ВІД ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ ДО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО БІЗНЕСУ**

Актуальність проблеми дослідження інтелектуальної безпеки у системі економічної безпеки держави, зумовлена: по-перше, відсутністю дієвих організаційно-правових та економічних механізмів, спрямованих на захист об'єктів інтелектуальної власності та продуктів інтелектуальної діяльності; по-друге, нестачею стимулів до підвищення престижності розумової праці та зацікавленості носіїв інтелекту до плідної праці; по-третє, недовірою організаційно-економічних заходів із питань відтворення інтелектуального потенціалу держави та його поступового зростання; по-четверте, високою ймовірністю виникнення інтелектуальної кризи внаслідок критичного відставання України від провідних країн світу щодо залучення приватного бізнесу у фінансування науки та НДДКР та переходу вітчизняної економіки на вищі технологічні уклади; по-п'яте, певною девальвацією морально-духовних цінностей і відсутністю пропагування високоморальних принципів та утвердження культурно-духовних й інтелектуальних цінностей у суспільстві [1, с.70].

Особливе значення в сучасних умовах розвитку суспільства приділяється економіці знань. Для розумової праці [2, с. 87]. не може бути сформульовано



чіткого алгоритму дій, працівники розумової праці самі несуть відповідальність за прийняті рішення і за результати своєї діяльності, їм потрібна незалежність у прийнятті рішень; невід'ємною частиною розумової роботи має бути безперервна інноваційна діяльність та запровадження нововведень; працівнику розумової праці потрібно постійно навчатися та постійно навчати інших; продуктивність їх праці не можливо виміряти кількісно, найбільша увага приділяється якості; для підвищення продуктивності праці працівників розумової діяльності, необхідно витрати розглядати з точки зору капіталовкладень. З переходом до ринкової економіки та мінливого підприємницького середовища людина сприймається як творець і носій знань. Кожне підприємство для реалізації своїх стратегічних цілей повинно використовувати творчий потенціал співробітників, орієнтуватися на систематичне оновлення продукції (послуг), на нововведення, що суттєво підвищить конкурентоспроможність, як підприємства, так і особистості.

В.Д. Базилевич вважає, що масштабні структурні зрушення, які відбулися у розвинених країнах протягом останніх тридцяти років, знаменували перехід від "матеріальної" до "інтелектуальної" економіки, в якій освіченість, професіоналізм, наукові знання та унікальні навички їх носіїв виступають стратегічним чинником та визначальним джерелом соціально-економічного розвитку [3, с. 14].

О.Б. Бутнік-Сіверський визначає інтелектуальну економіку як галузь науки, яка вивчає теорію і практику функціонування ринкових структур та механізмів взаємодії суб'єктів економічної діяльності, пов'язаних з інтелектуальним капіталом [4].

В епоху економіки знань та інноваційних змін відбувається скорочення частини важкої, фізичної праці; поліпшується освітній та культурно-технічний рівень та креативність працівників. Вказані аргументи актуалізують становлення та розвиток інтелектуального бізнесу в Україні.

Під інтелектуальною працею слід розуміти різновид розумової діяльності, яка полягає у застосуванні творчих та інтелектуальних здібностей працівника, використанням її інтелектуально-творчого потенціалу при виконанні покладених на неї обов'язків у виробництві чи іншій сфері діяльності із застосуванням притаманних особі інтелектуальних умінь, використанням інтелектуальних ресурсів, на основі креативності з метою отримання нового інтелектуального продукту, послуги, інноваційних ідей, удосконалення чинних товарів чи послуг, технологій, комунікацій, соціальних, культурних та політичних зв'язків у суспільстві, які неодмінно стають об'єктами інтелектуальної власності, а отже і об'єктами охорони права інтелектуальної власності [5, с. 48].

Загальновідомо, що винахідник в сучасному інноваційному середовищі невзможі впоратися з комерціалізацією свого об'єкта права інтелектуальної власності. Це пояснюється тим, що комерціалізація та використання в господарському обігу об'єкта права інтелектуальної власності виступає як ланцюг процесів правозастосування, техніко-економічного обґрунтування, при

необхідності виконання науково-дослідних робіт, проектування, виготовлення необхідного технологічного та спеціального обладнання, тощо. Перш за все, для виконання таких завдань потрібні фінансові, матеріальні ресурси та організації, які укомплектовані компетентними фахівцями. На сьогодні держава немає таких ресурсів задля інноваційного розвитку. Тому треба визнати, що оптимальним в цьому сенсі є використання ресурсів бізнесових структур. Актуальним може бути лозунг: економіка знань повинна слугувати інтелектуальному бізнесу в розумінні інтенсифікації процесів використання інтелектуальних продуктів в господарському обігу в умовах мінливого підприємницького середовища.

З позицій сучасного розвитку інтелектуальної власності, інтелектуальний бізнес можна визначити, як підприємницьку діяльність по наданню послуг у сфері інтелектуальної діяльності фізичним та юридичним особам по розробці об'єктів інтелектуальної власності (ІВ), використанню та розпорядженню правами ІВ та превентивного захисту порушених прав ІВ.

До сфери інтелектуального бізнесу слід віднести наступні послуги: інтелектуально-кадровий консалтинг та послуги з підбору персоналу; інжинірингові послуги, юридичні послуги, маркетингові послуги, за виключенням реклами; аудиторські послуги; дизайнерські послуги; ріелторські послуги; послуги по фінансовому консультуванню; консалтингові послуги в галузі інформаційних технологій; послуги в сфері створення та розповсюдження реклами та інше.

Розвитку інтелектуального бізнесу перешкоджають: обмеженість необхідних ресурсів; недостатнє фінансування для підготовки та перепідготовки висококваліфікованих фахівців; неефективне використання інтелектуального потенціалу нації, тощо.

Держава повинна в законодавчому порядку ввести пільги та інші гарантії економічної безпеки для підприємств і організацій, які займаються впровадженням інтелектуальних новацій в усі сфери життєдіяльності суспільства, що може дати поштовх для появи і розвитку інтелектуального бізнесу в Україні.

### **Література:**

1. Ревак І.О. Інтелектуальна безпека – невід'ємна складова національної безпеки України / І.О. Ревак // Управління розвитком: збірник наукових статей. – 2008. – № 6. – С. 70–73.
2. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: пер. с англ. / П.Ф. Друкер. – М.: Вильямс, 2004. – 272 с.
3. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: підручник. – К.: Знання, 2006. – 431 с.
4. Бутнік-Сіверський О.Б. Економіка інтелектуальної власності / О.Б. Бутнік-Сіверський. – К.: Ін-т інтел. власн. і права, 2013. – 296 с.

5. Вахонєва Т.М. Щодо визначення сутності поняття інтелектуальної (творчої) праці / Т.М. Вахонєва // Наука і правоохорона. – 2014. – № 4. – Ч. 2. – С. 46-50.

**Ігнашкіна Т.Б.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,*  
**Собка І.О.,**  
*магістрант,*  
*Національна металургійна академія України,*  
*м. Дніпро*

### **ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ**

У даний час на перший план виходять питання забезпечення умов економічного зростання підприємства. Економічне зростання підприємства безпосередньо залежить від загальноекономічної ситуації як у світі, так і в конкретній державі. У свою чергу, економічна ситуація в державі, крім ряду інших факторів, залежить від здатності відповідних державних органів забезпечити як економічну безпеку держави, так і господарюючих суб'єктів - підприємств. При всій важливості ролі держави, процес успішного функціонування і економічного розвитку підприємств багато в чому залежить від їх власних зусиль, спрямованих на вдосконалення своєї діяльності в області забезпечення економічної безпеки. Передумовою до вивчення питань, пов'язаних з економічною безпекою підприємства, з'явився перехід економіки України до ринкових умов. Ситуація, в якій опинилися підприємства, створила потребу розробки такої системи управління промисловими підприємствами та іншими суб'єктами господарської діяльності, яка забезпечила б їх стабільну роботу. У зв'язку з цим проблема управління економічною безпекою набуває особливої актуальності.

У всьому різноманітті питань економічної безпеки підприємства науковий інтерес представляють теоретико-методичні аспекти проблеми, і, перш за все, понятійний апарат. Критичний аналіз літератури щодо поняття "економічна безпека" показав, що на сьогодні мають місце різні його трактування, що пояснюється, перш за все, відносною новизною самої проблеми для вітчизняної економічної та управлінської науки. Наведемо деякі з них. Козаченко А.В. дає наступне визначення: економічна безпека підприємства - це "захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноваріантність загрози або пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності" [1, с. 48]. В. Забродський, трактує економічну безпеку як "кількісну і якісну характеристику властивостей фірми, яка відображає здатність" самовиживання "і розвитку в

умовах виникнення зовнішньої і внутрішньої економічної загрози" [2, с. 35]. На думку Шликова В.В., економічна безпека підприємства розглядається як "... стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних загроз" [3, с. 33]. Таке розуміння економічної безпеки підприємства дозволяє показати, що виробниче підприємство знаходиться в ситуації невизначеності, непередбачуваності, що змінюються як внутрішніх умов господарювання, так і зовнішніх: політичних, макроекономічних, екологічних, правових. Воно приймає ризикові рішення в умовах жорсткої конкуренції, домагається запобігання, ослаблення або захисту від існуючих або прогнозованих небезпек або погроз і, тим самим, забезпечує досягнення цілей бізнесу.

Авторські трактування поняття "Економічна безпека підприємства" зустрічаємо і в інших фахових публікаціях, зокрема, в [4-7].

Проведений аналіз і узагальнення точок зору вчених-економістів з питання сутності категорії "економічна безпека" дозволяють обґрунтувати принципово важливі моменти, з урахуванням яких має будуватися визначення, і на підставі цього запропонувати власну формулювання даної категорії.

У ринковій економіці суб'єкти господарської діяльності мають повне право економічною самостійністю. Вони самі визначають свою економічну політику, формують портфель замовлень, організовують виробництво і збут продукції, повністю відповідають за результати господарської діяльності. Очевидно, що забезпечення економічної безпеки виробничої діяльності вимагає, щоб на підприємстві була створена власна система безпеки. Як показує практика, не всі суб'єкти господарюючою діяльності готові в повній мірі оцінити необхідність створення надійної системи економічної безпеки. Багато керівників підприємств обмежуються створенням на підприємстві охоронних структур, майже повністю виключаючи організаційно-економічні та правові методи, засоби і способи забезпечення захисту.

Економічна безпека підприємства забезпечується за допомогою єдиного організаційно-економічного комплексу, в ході формування якого розробляється концепція забезпечення безпеки об'єкта або політика безпеки. В її основу входить перелік обов'язкових заходів, спрямованих на вироблення плану дій щодо захисту об'єкта: визначення складу служби безпеки, її місце в організаційній структурі підприємства, сфера її компетенції, права і повноваження, варіанти дій в різних ситуаціях, щоб уникнути конфліктів між підрозділами.

Разом з тим, як відзначають багато фахівців, питання методичного забезпечення управління економічною безпекою підприємств ще не достатнього досліджені. Потребують удосконалення методики та методи оцінки та діагностики стану економічної безпеки, фінансово-економічної діяльності підприємств і організацій, що складають основу вироблення і прийняття управлінських рішень щодо захисту економічних інтересів господарюючих суб'єктів, своєчасного попередження економічних загроз. Так, запропоновані для оцінки рівня економічної безпеки методики різняться типологією факторів

безпеки, складом приватних індикаторів для оцінки, способами їх агрегування в один узагальнюючий показник. Не завжди враховується галузева специфіка. Далеко не всі автори розробляють шкалу, що дозволяє підприємству ідентифікувати рівень економічної безпеки за отриманою інтегральною оцінкою. Діагностика же економічної безпеки часто розуміється лише як власне її оцінка, тоді як в її арсеналі є широкий набір методів, зокрема, аналіз динаміки, факторний аналіз (детермінований і стохастичний).

Таким чином, проблеми управління економічною діяльністю підприємства в частині забезпечення його економічної безпеки потребують своєчасного виявлення загроз і ризиків, застосування сучасних методів оцінки, діагностики та прогнозування тенденцій розвитку, моделювання інтересів і механізмів забезпечення економічної безпеки. Вирішення цих проблем дозволить сформуванню системи управління підприємством на принципово новій основі з урахуванням забезпечення стійкого фінансово-економічного розвитку та захисту економічних інтересів.

### **Література:**

1. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. Киев: Либра, 2003. – 280 с.
2. Забродський В., Капустін Н. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы // Бизнес-информ. – 1999. – №15-16. – С. 35-37.
3. Шликов В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия. – СПб : Алетейя, 1999. – 138 с.
4. Ковальов Д., Сухорукова Т. Экономическая безопасность предприятия // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48-51.
5. Иванов А. Экономическая безопасность предприятия / А. Иванов, В. Шликов. – М.: 1995. – 265с.
6. Економічна безпека підприємства як успішна складова сучасного бізнесу [електронний ресурс] – Режим доступу. – URL: <http://bre.ru/security/22999.html>.
7. Поняття економічної безпеки [електронний ресурс] – Режим доступу. – URL: [http://www.superinf.ru/view\\_helpstud.php?id=543](http://www.superinf.ru/view_helpstud.php?id=543)

**Зиза О.О.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри економіки*  
**Глотов Д.С.,**  
*магістрант*  
*Донецький національний університет економіки і торгівлі*  
*імені Михайла Туган-Барановського,*  
*м. Кривий Ріг*

## **ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: ЗАПОБІГАННЯ КОРУПЦІЇ**

В сучасних умовах розвитку суспільства все більшої актуальності набувають питання щодо забезпечення її економічної безпеки. Загально відомо, що економічна безпека – це комплекс дієвих заходів органів влади визначеної соціальної системи, що забезпечують стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, характеризують здатність цієї системи до розширеного самовідтворення та задоволення потреб всіх зацікавлених сторін на довгострокову перспективу. Корупція виступає тим негативним суспільним явищем, що порушує системну цілісність організації, спричиняє її розпад, тобто несе загрозу її економічній безпеці. В нормативних актах, зокрема в Законі України "Про запобігання корупції", надається наступне визначення цьому неправомірному діянню: "корупція – використання особою наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей з метою одержання неправомірної вигоди..." [1]. Забезпечення стабільності функціонування стійкості розвитку і досягнення цілей діяльності підприємства визначається здатністю протистояти загрозам його економічній безпеці. Аналіз наукової літератури дозволяє стверджувати, що корупція в рамках підприємства та за його межами є суттєвою загрозою його економічній безпеці. Корупція створює реальні загрози економічній та національній безпеці України, оскільки видозмінює найважливіші якісні характеристики економічної системи, вступає у суперечність із здатністю керівних органів підтримувати нормальні економічні умови, що перешкоджає реалізації колективних інтересів і пріоритетів економічного і соціального розвитку спільноти.

Проблемам забезпечення економічної безпеки підприємств присвячене чимало наукових праць, серед яких слід виокремити доробки таких науковців, як Немченко В.В [2], що досліджує фактори забезпечення економічної безпеки підприємства; Кузнецової І.О. [3], що класифікує загрози економічній безпеці підприємства; Орлик О.В. [4], що визначає властивості, стратегію та методи забезпечення економічної безпеки підприємства. Зважаючи на те, що корупція є неправомірною діяльністю посадових осіб, управлінців та пересічних працівників з метою власної вигоди, зокрема збагачення, на короткострокову перспективу, що наносить шкоду діяльності підприємства, вважаємо за необхідне виділити дослідження науковців, що присвячені висвітленню

проблеми корупції, зокрема П'ясецької-Устїч С.В. [5], яка розглядає корупцію як системне явище в економіці України.

Разом з тим, слід відзначити що проблемам запобігання корупції як чиннику забезпечення економічної безпеки підприємства присвячено дуже мало досліджень. Зважаючи на те, що економічна система суспільства є багаторівневою, а підприємство виступає мікросистемою, то метою нашого дослідження є висвітлення проблеми корумпованості відносин мікросистем як ризику їх економічної безпеки.

Економічна безпека підприємства досягається створенням системи її забезпечення. Під економічною безпекою підприємства (господарюючого суб'єкта) варто розуміти захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого і кадрового потенціалу від прямих (активних) або непрямих (пасивних) економічних загроз, наприклад, пов'язаних із неефективною науково-промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища. Економічна безпека підприємства (фірми) - це стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз (джерел небезпеки), який формується адміністрацією і колективом підприємства шляхом реалізації системи заходів правового, економічного, організаційного, інженерно-технічного і соціально-психологічного характеру. Якщо реалізовувати стратегію запобігання корупції на підприємстві, то слід скористатися систематизованою схемою визначення загроз економічній безпеці [3, С. 124], що представлено у таблиці 1.

Таблиця 1 – Класифікаційні ознаки корупції як загрози економічній безпеці підприємства та їх види

Класифікаційні ознаки	Види загроз	Корупція	
		Приватне підприємство	Державне підприємство
ступінь імовірності	реальні та маловірогідні	маловірогідна	реальна
можливість виявлення, або прогнозованість	явні та приховані; прогнозовані та не прогнозовані	прихована, не прогнозована	явні та прихована; прогнозована та не прогнозована (в залежності від зовнішніх та внутрішніх чинників)
тривалість впливу	довготермінові; середньотермінові; короткострокові	короткостроковий вплив	довготерміновий і середньотерміновий вплив
систематичність прояву	систематичні та несистематичні	несистематичні	систематичні та несистематичні
величина втрат	несуттєві; істотні; значні; катастрофічні	несуттєві; істотні; значні; катастрофічні	
людська діяльність	об'єктивні та суб'єктивні	суб'єктивна	
ступінь керованості	керовані та некеровані	Некерована	
джерело виникнення	зовнішні та внутрішні	внутрішні відносини	внутрішні та зовнішні відносини
цикл управління	стратегічні, поточні,	стратегічні, поточні, оперативні	

	оперативні	
сфера виникнення загроз	правові; ринкові; політичні; екологічні; соціальні; науково-технічні; технологічні; демографічні	правові; ринкові; політичні; екологічні; соціальні; науково-технічні; технологічні
сфера діяльності підприємства	фінансові; виробничі; кадрові; інформаційні; техніко-технологічні	фінансові; виробничі; кадрові; інформаційні; техніко-технологічні
можливість нейтралізації	частково піддаються нейтралізації та не піддаються нейтралізації	піддаються нейтралізації
причина виникнення	<ul style="list-style-type: none"> <li>– невпевненість більшості підприємців у стабільності ринкового економічного курсу держави внаслідок відсутності чіткої стратегії розвитку і посилення прямої участі держави в економіці;</li> <li>– соціальна і політична незахищеність більшості населення: держава відділила себе безвідповідальністю від громадян, а громадяни у відповідь не вважають себе зобов'язаними перед такою державою;</li> <li>– деградація культури, моралі, пропаганда культу криміналітету і всюдозволеності, відсутність системи виховання підростаючого покоління.</li> </ul>	

*Цитування за [3, С. 124] доповнене авторами.*

Узагальнюючи вищесказане та класифіковане в таблиці, слід зазначити, що підприємства приватного сектору менше піддаються впливу корупційних дій, особливо за наявності ефективного керівництва. Відтак загроза корупції економічній безпеці такого підприємства малоімовірна. Отже, розширення приватного сектору дозволяє зменшити вплив корупції як на діяльність підприємств в його межах, так і економіки в цілому.

### **Література:**

1. Закон України "Про запобігання корупції" (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 49, ст.2056). Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1700-18>
2. Немченко В.В. Забезпечення економічної безпеки підприємства / Немченко В.В., Малішевська В.В. – Економіка харчової промисловості. – №3 (15). – 2012. – С. 10-13.
3. Кузнецова І.О. Класифікація загроз економічній безпеці підприємства / Кузнецова Інна Олексіївна, Кюне Олена Олегівна. – Вісник соціально-економічних досліджень. – №3 (58). – 2015. С. 120-128.
4. Орлік О.В. Економічна безпека підприємства: властивості, стратегія та методи забезпечення / О.В. Орлік. – Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки : [колективна монографія у 2т.]. - Дніпропетровськ: "ФОП Дробязко С.І. ", 2014. – Т. 2. - 349 с., С. 176-182.



5. П'ясецька-Устич С.В. Корупція як системне явище в економіці України / П'ясецька-Устич С.В. – Причорноморські економічні студії. Випуск 6. 2016. С.5-10.

**Виклюк М. І.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри економіки і підприємництва,*  
**Гресик В. В.,**  
*кандидат економічних наук.,*  
*доцент кафедри економіки і підприємництва,*  
*ПВНЗ "Європейський університет", Львівська філія*  
*м. Львів*

## ПОДАТКОВА БЕЗПЕКА ЯК ПРОЦЕС ВИЯВЛЕННЯ ТА МІНІМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ

Складні умови функціонування суб'єктів господарювання значною мірою обтяжуються високим рівнем податкового навантаження та загроз, що пов'язані із процесом їх оподаткування. Попри те, що згідно Податкового кодексу суб'єкти підприємницької діяльності має право самостійно обирати режим оподаткування, все ж таки вони постійно підлягають податковим ризикам виникає, що визначає необхідність обґрунтування податкової безпеки через призму їх виникнення.

Якщо розглядати податкову безпеку з позиції суб'єкта господарювання (табл. 1), то серед науковців переважає думка, що вона виступає одним із вагомих елементів податкового планування, що направлене на забезпечення безпеки податкових проектів та мінімізації ризиків пов'язаних із ними (Полянська Ю., Грачов О., Загородній А., Єлисеєв А.). При цьому вони податкову безпеку підприємства розглядають у широкому розумінні, що "включає в себе технічний захист інформації, соціальну складову, а на етапі вибору оптимального рішення в податковому плануванні податкова безпека виступає важливим критерієм оцінювання та вибору" [1, с. 280].

Таблиця 1. Морфологічний аналіз визначення дефініції "податкова безпека підприємства" у науковій літературі

Автор і джерело	Трактування суті "податкова безпека підприємства / організації"
Полонська Ю. [1, с. 282]	податкова безпека підприємства – це комплексний захист від факторів зовнішнього та внутрішнього середовища системи податкового планування на підприємстві.
Грачов О. В. [2, с. 86]	податкова безпека підприємства є частиною економічної безпеки держави, як одержувача податків у дохідну частину бюджету, і підприємства, як платника податків. Податкова безпека підприємства – це фінансово-економічний стан платника податків, що забезпечує мінімізацією податкових ризиків, при якому з боку господарюючого суб'єкта повністю й вчасно сплачуються нараховані податки, а з боку

	виконавчих і законодавчих органів забезпечується передбачені законом захист платника податків.
Кривцов О.І [3, с.182]	<i>податкова безпека організації</i> – це податкова оптимізація, при якій забезпечується життєдіяльність платника податків і можливість зберігати ознаки повноцінного економічного суб'єкта в умовах податкового середовища, що змінюється, з ефективними механізмами управління податковими ризиками
Чиж А.Ю. [4]	податкова безпека підприємства – це функціональна складова економічної безпеки підприємства, що забезпечує мінімізацію податкового ризику платника податків, при якому з боку господарюючого суб'єкта повністю і своєчасно сплачуються нараховані податки, а з боку виконавських і законодавчих органів забезпечується передбачений законом захист платника податків. Це сприяє зростанню чистого прибутку і підвищенню економічної безпеки платників податків.
Воронцов Б.В. [5]	визначає податкову безпеку організації як фінансово-економічний стан платника податків, забезпечене мінімізацією податкових ризиків, при якому з боку господарюючого суб'єкта повністю і своєчасно сплачуються нараховані податки, а з боку виконавчих та законодавчих органів забезпечується передбачена законом захист платника податків.
Петренко Л.М. [6, с.72]	податкову безпеку підприємства (бізнесу) слід розглядати як процес виявлення (знаходження), попередження і припинення загроз (фактів, явищ і дій), що можуть заподіяти матеріальний або моральний збиток бізнесу внаслідок виконання податкових платежів.
Кеменяш І. [7]	<i>податкова безпека підприємства (бізнесу)</i> – 1) це вагома компонента економічної та фінансової безпеки та конкурентоспроможності підприємств; процес виявлення (знаходження), попередження і припинення загроз (фактів, явищ і дій), що можуть заподіяти матеріальний або моральний збиток бізнесу внаслідок виконання податкових платежів

Джерело: узагальнено автором.

Отже, розуміння податкової безпеки підприємства серед наукової спільноти пов'язують із певною групою ризиків чи загроз, що визначаються системою оподаткування, адміністрування податків та їх справлянням, податковим плануванням та перевітками, автори наголошують на можливості певних матеріальних та фінансових втрат платника податків за умов низького рівня податкової безпеки. Перелік загроз та ризиків, що загрожують податковій безпеці суб'єкта господарювання представлено в табл. 2.

Таблиця 2. Види загроз та ризиків, котрим підлягають суб'єкти господарювання у процесі своєї діяльності

<b>ЗАГРОЗИ (THREATS)</b>		<b>РИЗИКИ (RISKS)</b>	
<i>Платник податків</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нерівномірний та необґрунтований розподіл податкового тягара між суб'єктами господарювання;</li> <li>- висока частка господарюючих суб'єктів функціонують у тіні;</li> <li>- відтік національного капіталу в економіку зарубіжних країн;</li> <li>- надмірне втручання в господарську діяльність підприємств контролюючих державних органів</li> </ul>	<i>Платник податків</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- збільшення податкового тиску, а відтак, зростання і податкових зобов'язань;</li> <li>- можливість донарахувань і необґрунтованих платежів та штрафів за ненавмисне порушення законодавства;</li> <li>- помилки та недоліки при складанні податкової звітності, плануванні та організації господарської діяльності, бізнес- проектуванні;</li> <li>- можливість потенційного банкрутства</li> </ul>

Джерело: узагальнено автором.

Отже, забезпечення податкової безпеки суб'єкта господарювання та мінімізації податкових ризиків є важливим процесом управлінської роботи підприємств і слугує тим засобом, який здатний привести підприємство до успішної діяльності за умови раціонального його застосування.

### Література:

1. Полонська Ю.М. Організаційне забезпечення системи підтримки прийняття управлінських рішень у податковому плануванні за критерієм податкової безпеки / Ю.М. Полонська // Комунальне господарство міст. – – №100. – С. 277-284.
2. Грачов О.В. / Податкова безпека як невід'ємна складова економічної безпеки підприємства – Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010 - №29. – С.86-88.
3. Кривцов О.И. Концептуальный подход к обеспечению налоговой безопасности организации // Актуальные проблемы экономики и образования XXI века: материалы II Международной научно-практической конференции, 5 марта – 26 сентября 2012 года: в 2-х ч. Ч.2 / отв. ред. Е. Н. Шереметьева. – Самара: Самарский институт (фил.) РГТЭУ, 2012. – 392 с. (С. 180-185).
4. Чиж А.Ю. Управління податковими ризиками в забезпеченні податкової безпеки підприємства [Електронний ресурс]: матеріали I Всеукр. наук.-практ. інтернет-конференції ["Менеджмент: розвиток, теорія та практика"], (Луганськ, з 15 листопада по 15 грудня 2012 р.) / А.Ю. Чиж. – Режим доступу: <file:///G:/ПОДАТКОВА%20БЕЗПЕКА/роздруковані%20матеріали/матеріали%20web/Чиж%20А.Ю.%20Управління%20податковими%20конференції.html>.
5. Воронцов Б.В. Налоговая безопасность государства и экономических систем [Электронный ресурс]. // Проблемы современной экономики. 2008. № 3. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2199>.
6. Петренко Л.М. Податкова безпека в управлінні фінансовою безпекою підприємства / Л.М. Петренко // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2012. – №86. – С.89-98.
7. Кеменяш І.Г. Проблеми податкової безпеки підприємницької діяльності в Україні [Електронний ресурс] / І.Г. Кеменяш. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/8\\_NMIW\\_2008/Economics/28255.doc.htm](http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2008/Economics/28255.doc.htm).

**Дубінін В.А.,**  
*кандидат воєнних наук,*  
*доцент кафедри техногенної та цивільної безпеки,*  
*Національний університет кораблебудування імені Макарова,*  
*м. Миколаїв*

## **ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ УКРАЇНИ**

Аналіз ситуації, що склалася в економіці України, свідчить про наявність серйозних проблем в діяльності суб'єктів бізнесу. Сьогодні безпека малого та середнього бізнесу багато в чому залежить від держави, її політики в галузі захисту і підтримки останніх. Така політика повинна, перш за все, відображати поведінку держави по відношенню до малого та середнього бізнесу як до інституту приватної власності, свідомо створюючи економічні і правові умови і стимули для їхнього розвитку.

Для створення і розвитку малого та середнього бізнесу були прийняті законодавчі та нормативні акти такі як закони України "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні", "Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні", "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців щодо спрощення реєстрації осіб як платників податків", розпорядження Кабінету Міністрів України "Про затвердження плану заходів з виконання у 2013 році Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні", "Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки", "Про утворення територіальних органів Державної служби з питань регуляторної політики та розвитку підприємства", регіональні та місцеві програми підтримки малого і середнього підприємництва тощо [1].

Прийняті законодавчі та нормативні акти не покращили соціально-економічної ситуації малого та середнього бізнесу, не вирішили проблему диспропорції економічного розвитку, що викликало як дуже актуальним питання дослідження економічної безпеки бізнесу.

Економічна безпека – поняття багатогранне. Вона забезпечується на економічному, комерційному, науково-технічному, інформаційному, кадровому, фізичному, соціальному рівнях [1]. Метою забезпечення економічної безпеки є комплексна та збалансована протидія потенційним та реальним загрозам, усунення або мінімізація яких гарантує суб'єкту господарювання успішність функціонування в нестабільних умовах зовнішнього та внутрішнього середовища.

Відомий на Заході економіст Д. Смолбоун в своїй роботі "Розробка політики підтримки малих і середніх підприємств в перехідних економіках", зіставляючи досвід західноєвропейських країн з деякими результатами дослідження бізнес-структур "другого ешелону" в країнах Балтії і Польщі,

відзначав, що при розробці політики по відношенню до них слід виходити з таких основних установок:

- встановлення причин, в силу яких такі суб'єкти малих форм господарювання потребують політиці підтримки і стимулювання. На цій основі можна ясно позначити комплекс завдань, на вирішення яких має бути спрямована така політика;
- визначення політичних заходів і програм, необхідних для здійснення цих завдань;
- виявлення найбільш ефективних механізмів реалізації політики підтримки з чітким виділенням ролі державного і приватного секторів [2].

В економічній літературі при визначенні поняття "економічна безпека малого бізнесу" можна виділити три основні напрями. Відповідно до першого, вона визначається виходячи з одного, окремо взятого аспекту діяльності суб'єктів малих форм господарювання (наприклад, бізнес-структури). Інший напрямок полягає в тому, що економічна безпека бізнесу "другого ешелону" трактується як такий стан малої бізнес-структури, при якому забезпечується її здатність протистояти несприятливим зовнішнім впливам. В рамках третього напрямку економічна безпека розглядається як забезпечення найбільш ефективного використання ресурсів малого підприємства для попередження загроз, виявлення вразливостей і можливості стабільного її функціонування (ресурсно-функціональний напрям) [3].

Методологія розуміння економічної безпеки малого та середнього бізнесу тісно пов'язана з категоріями "загроза", "вразливість", "системне оновлення", "внутрішньо корпоративна збалансованість", "ризик", "захист", "захищеність", "небезпека", "збиток".

В [3] розкриті поняття категорій економічної безпеки. Загрози і уразливості розглядаються як фактори зовнішнього і внутрішнього підприємницького середовища, які здатні вплинути на рівновагу економічної діяльності або навіть порушити його. Останнє означає втрату господарюючим суб'єктом безпеки і наступ небезпеки, що на практиці знаходить своє вираження у витокі більшої частини активів, відхід з ринку, банкрутство, розорення і т.п.

У число факторів зовнішнього бізнес-середовища (загроз), що виникають за межами малого і середнього бізнесу, увійшли: несподівані зміни ринкової кон'юнктури; рівень соціальної напруженості в регіоні і державі в цілому; взаємини з місцевими органами державної влади (обласним, міським та сільськими органами виконавчої влади); непередбачені дії уряду країни в області антимонопольної, податкової, грошово-кредитної і зовнішньоторговельної політики; взаємодії суб'єктів бізнесу "другого ешелону" з регіональним соціумом; недобросовісна конкуренція на регіональних ринках; динаміка питомої ваги економічно активного, незайнятого (безробітного) і соціально незахищеного населення в регіоні; взаємини із суміжниками, постачальниками сировини і торговими посередниками. Їх дія вимагає від

господарюючого суб'єкта виділення певних коштів на захист, що хоча і завдає шкоди, але не дозволяє переступити "пори́г економічної безпеки". З цих позицій економічну безпеку бізнесу "другого ешелону" можна розглядати як стан його захищеності.

Серед внутрішніх факторів, що впливають на рівень економічної безпеки суб'єктів малих форм господарювання (вразливостей), слід зазначити: фінансове "здоров'я" малої бізнес-структури; плинність кадрів; якість найманої робочої сили (професійно-кваліфікаційний склад); наявність і ступінь родинних зав'язків усередині бізнес-осередку; психологічний клімат в колективі; рівень трудової і виконавської дисципліни; наявність кадрового резерву; стан організації виробництва і нормування праці; фізичний і моральний знос основного капіталу; форми соціального партнерства в бізнес-структурі "другого ешелону". У цьому випадку навіть при наявності сприятливого зовнішнього середовища і відсутності серйозних загроз рівень економічної безпеки діяльності малих форм господарювання буде неухильно знижуватися, і від їх керівництва потрібно системне оновлення бізнес-структури в цілому за допомогою розробки і реалізації комплексу заходів щодо стабілізації ситуації. Це забезпечує внутрішню корпоративну збалансованість матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів як форму прояви економічної безпеки.

Проведений аналіз пропонованих в сучасній літературі трактувань економічної безпеки малого та середнього бізнесу дозволяє зробити висновок, що загальний їх зміст зводиться до визначення такого стану, при якому небезпека виникнення несприятливих подій не перевищує допустимої величини. Однак таке визначення не може бути визнано задовільним, оскільки передбачає наявність числової оцінки небезпеки і допустимі її значення. Адже стан економічної безпеки не може бути просто задано якоюсь числовою величиною. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне введення іншого поняття небезпеки, яке включало б у себе визначення несприятливих подій, а також визначення ситуації, в якій стан економічної безпеки переходить в стан небезпеки. Необхідність таких визначень пояснюється тим, що стан економічної безпеки досягається в процесі управління нею та господарською діяльністю в цілому.

### **Література:**

1. Національний інститут стратегічних досліджень // <http://www.niss.gov.ua/articles/1455/>
2. Смолбоун Д. Разработка политики поддержки МСП в переходных экономиках// Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста / Ред. кол.: Чепуренко А.Ю., Авилова А.В. – М.: РНИС и НП, 1997.
3. Экономическая безопасность предприятия малого бизнеса [Текст]: учебное пособие для вузов / Симонов С.Г., Махмудова М.М., Хаматханова М.А. – Тюмень: ТюмГНГУ. - 2015. – 240 с.

**Міщук Є.В.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри обліку, оподаткування,*  
*публічного управління та адміністрування*  
*ДВНЗ "Криворізький національний університет",*  
*м. Кривий Ріг*

## **МІСЦЕ РЕЗЕРВІВ У ВИЗНАЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

У ряді наукових праць з питань безпекології вказується на необхідність використання резервів.

Зокрема, в роботі [1, с.70] для забезпечення комплексності і об'єктивності оцінки стану економічної безпеки підприємств залізничної галузі запропоновано розрізняти два типи об'єктів: по-перше, це ресурси та резерви підвищення ефективності діяльності; по-друге, це бізнес-процеси, у тому числі і процеси формування та відтворення ресурсів.

У роботі [2] до способів формування прихованих резервів в балансі відносять залучення додаткових коштів для господарської діяльності внаслідок відстрочення термінів виплати дивідендів. Останнє яскраво ілюструє відмінність гарантій (певних граничних величин), від резервів (невикористаних можливостей або запасів).

На увагу заслуговує робота [3], в якій наслідком посиленого впливу загроз нестабільного середовища названо різке зменшення резервного часу для прийняття раціональних управлінських рішень, що може призвести до зниження ефективності функціонування та керованості середовища.

Досить ґрунтовно питання місця резервів в економічній безпеці показано в роботі [4]: науковцем Н.Б. Проценко запропоновано основними об'єктами витрат підвищення рівня економічної безпеки підприємств розглядати техніко-технологічну, організаційну, економічну та фінансову системи на стадіях життєвого циклу підприємства (які визначено як створення, експлуатації та вдосконалення); показані основні форми витрат економічної безпеки підприємств та відтворення її за рахунок створених резервів, а також запропонована методика показника економічної безпеки як величина витрат на експлуатацію резервів підприємства [4, с.185-191].

Більшу конкретику стосовно змісту резервів підвищення економічної безпеки і стійкості підприємства надано в монографії [5, с.234], до яких віднесено внутрішні чинники (обсяг фінансових ресурсів, наявність кваліфікованого персоналу, матеріально-технічне забезпечення, налагодження технологічного процесу, якість та структура природних ресурсів, інформаційно-аналітичне забезпечення, організація системи управління та контролю, соціальний захист працівників, інвестиційна привабливість підприємства, робота з винахідництва і раціоналізаторства, рівень екологізації

сільськогосподарського виробництва, інтегрованість у виробничі та ринкові відносини). Крім цього, авторами монографії [5, с. 234] підтверджено, що ефективним способом та резервом підвищення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств є оптимізація рівня її функціональних складових за рахунок раціонального розподілу обмежених виробничих ресурсів.

При цьому слід відмітити, що до визначення поняття "резерви" серед науковців відсутній єдиний підхід. Наприклад, О.В. Пікуш згрупував проаналізовані ним дефініції у такі групи [6, с. 281-282]:

- резерви як невикористані потенційні можливості розвитку виробництва;
- резерви як витрати цільового характеру;
- резерви як джерело компенсації чи інструмент самострахування від несприятливих наслідків та ризиків господарської діяльності;
- резерви як запаси високоліквідних засобів, які призначені для цільового використання.

Таким чином, з однієї сторони, резерви, безперечно, є не тільки чинником забезпечення економічної безпеки підприємства, але й одним із основних джерел підвищення її рівня. З іншої сторони, серед науковців відсутнє єдине уявлення – які саме при цьому резерви маються на увазі.

Вважаємо, що такі резерви слід розглядати у трьох площинах: резерви в натуральному вираженні, резерви в грошовому вираженні та резерви часу (резерви в абсолютному та відносно ви вираженнях). Дані види резервів слід диференціювати окремо для кожної з функціональних складових економічної безпеки. Одночасно з цим, пропонуємо визначати окремо резерви забезпечення захисту від загроз, резерви гармонійного розвитку, резерви підвищення конкурентоспроможності, резерви задоволення економічних інтересів підприємства.

Отже, відсутність єдиного підходу до визначення резервів підвищення (забезпечення) економічної безпеки актуалізує необхідність формулювання відповідного авторського підходу, що є напрямком подальшого дослідження.

### **Література:**

1. Чередниченко О.Ю. Система економічної безпеки підприємств залізничного транспорту / О.Ю. Чередниченко // Вісник економіки транспорту і промисловості.- № 51.- 2015.- С. 67-72.
2. Марич П.М., Коваль Л.П. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. Навч. посіб. - Львів: 2010. - 250 с.
3. Мельник А.В. Антикризисное управление организацией по слабым сигналам: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Александр Васильевич Мельник. – М.: РГБ, 2003. – 188 с.
4. Проценко Н.Б. Методологічні аспекти обґрунтування ресурсів для створення резервів підвищення рівня економічної безпеки підприємств



/ Н.Б. Проценко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. - 2016.- № 4 (78) 185.

5. Ткачук В.І. Економічна безпека та стійкість сільськогосподарських підприємств : монографія / В.І. Ткачук, О.А. Прокопчук, М.І. Яремова. – Житомир: "Видавництво "Волинь", 2013. – 276 с.
6. Пікуш Ю.В. Сутність і класифікація резервів підприємства з метою їх бухгалтерського обліку / Ю.В. Пікуш, Л.М. Пилипенко // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – Львів, 2012. – № 727. – С. 280-285.

**Скляр Н.М.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*старший викладач кафедри підприємництва і торгівлі,*  
*Донецький національний університет економіки і торгівлі*  
*ім. М. Туган-Барановського,*  
*м. Кривий Ріг*  
**Лоза К.М.,**  
*кандидат технічних наук,*  
*помічник Голови Ради директорів АТ "Мотор Січ",*  
*м. Запоріжжя*

## **СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ НОВОГО ЄДИНОГО СПИСКУ ТОВАРІВ ПОДВІЙНОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ**

Державний експортний контроль - комплекс заходів з контролю за міжнародними передачами товарів, їх використанням юридичною чи фізичною особою, що здійснюється центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері державного експортного контролю, та іншими державними органами з метою забезпечення захисту інтересів національної безпеки та відповідно до міжнародних зобов'язань України [1]. Останніми змінами до "Порядку здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів подвійного використання" [2] Уряд України анонсував застосування Єдиного списку товарів подвійного використання (ТПВ) [3], в розробці якого брали участь українські фахівці і спецекипертери на проязі останніх 10 років.

Контрольні списки є ключовим елементом експортного контролю багатьох країн світу. Національні контрольні списки ТПВ формуються на основі Вассенаарської Домовленості, включаючи 10 категорій товарів і технологій подвійного використання. Низка країн використовує структуру списку Вассенаарської Домовленості (США, Сінгапур, країни ЄС), а інші країни - його модифіковану версію (Канада, Велика Британія). Міжнародний діалог в уніфікації контрольних списків спрямований на їх регіональне оновлення, яке закладається в додаванні нових розробок товарів і технологій подвійного

використання і виключення зайвих контрольних позицій. Для можливості реагування на нові виклики та зміни у безпековому середовищі, Україна активно долучається до гармонізації своїх підходів в експортному контролі до європейських норм.

Глобалізаційний характер сучасного тероризму, активізація центрів збройної агресії, злиття організованої злочинності з терористичними групами, активність недержавних акторів в продажах ТПВ та розвиток технічних можливостей низки країн є сучасними викликами системи експортного контролю не тільки України. Новітнім викликом сьогодення міжнародній безпеці і експортному контролю ТПВ є стрімкий науково-технологічний прогрес, який проявляється у доступі інформації про зброю, бурхливому розвитку засобів кіберконтролю (нагляду, технології перехоплення, управління), зростання частки експорту, який передається за допомогою хмарних технологій та обсягів невідчутних передач технологій, збільшення ролі глобальних ланцюгів постачання дематеріалізованих і транскордонних потоків інвестицій, ноу-хау, послуг, кадрів, он-лайн послуг, участь у передачах ТПВ підставних, офшорних фірм-посередників, нечітке розмежування цивільних, військових технологій і технологій подвійного використання.

Структура Єдиного контрольного списку товарів і технологій подвійного використання України, який впроваджений в українське законодавство і запрацює з 19 жовтня 2018р., вибудована на основі єдиного логічного підходу, відповідно до якого список товарів, які підлягають державному експортному контролю, поділений послідовно на відповідні технічні розділи, групи та категорії товарів, включає:

- 10 розділів (0, 1...9);
- кожен розділ має 5 груп (А,В,С,Д,Е);
- кожна група має 3 номери посилання на режими (0-ВД, 1-РКТР, 2-ГЯП, 3-АГ,4-КХЗ).

В Єдиному контрольному списку товарів і технологій подвійного використання України перший знак - цифра від 0 до 9 - означає розділ, другий знак - латинські літери А, В, С, Д, Е, - означають групу, третій, четвертий і п'ятий знаки - посилання на міжнародні режими контролю. Для полегшення користування Єдиним контрольним списком будуть розроблені допоміжні документи до нього: алфавітний покажчик, кореляційна таблиця тарифних кодів, комп'ютерна програма ідентифікації товарів (ПІТ). І якщо у сучасному законодавстві відповідно до загальних приміток, наведених у Постанові КМУ від 20.11.2003 р. № 1807 [4] та у Постанові КМУ від 28.01.2004 р. №86 [5], коди товарів згідно з УКТ ЗЕД наводилися у затверджених цими постановами списках довідково, то нова кореляційна таблиця тарифних кодів визначатиме зв'язок між кодами згідно з УКТ ЗЕД та позиціями Єдиного списку.

Отже, новітні зміни в законодавстві щодо експортного контролю покликані спростити процедуру ідентифікації товарів як для контролюючих державних органів, так і для спецекоптерів. Але перехідний період для впровадження в національне законодавство Єдиного списку товарів подвійного

використання, наразі буде створювати нові виклики економічній безпеці держави в умовах стрімких глобалізаційних змін і посилення світової зовнішньополітичної напруги.

### **Література:**

1. Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання [Текст]: закон України від 20 лютого 2003 р. № 549 – IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. - №23. – с. 148.
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 11 січня 2018 р. № 1 "Про внесення змін до Порядку здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів подвійного використання" // Офіційний вісник України.- 2018. - №8. - С. 303.
3. Єдиний контрольний список товарів і технологій подвійного використання: українська версія (із змінами та доп. , внесеними згідно з Додатком 1 до Регламенту ЄС №388 / 2012 від 19 квітня 2012 р. ) [Електронний ресурс] / НТЦ. – К., 2013. – Режим доступу : [www.ntc.kiev.ua](http://www.ntc.kiev.ua)
4. Про затвердження порядку здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення [Текст]: постанова Кабінету Міністрів України від 20 листопада 2003 р. № 1807 // Офіційний вісник України. – 2003. - № 48. - С. 2506.
5. Про затвердження порядку здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів подвійного використання [Текст]: постанова Кабінету Міністрів України від 28 січня 2004 р. №86 // Офіційний вісник України. – 2004. - № 4. – С. 167.

## **СЕКЦІЯ № 5. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ І ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ**

**Меліхов А.А.,**  
*доктор економічних наук,*  
*доцент, завідувач кафедри економіки підприємства,*  
**Скорік Я.В.,**  
*студентка*  
*ДВНЗ "Приазовський державний технічний університет",*  
*м. Маріуполь*

### **АЛЬТЕРНАТИВНІ СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНЦІЇ**

Конкурентоспроможність є основною характеристикою економічного суб'єкта, що визначає успішність його діяльності в умовах ринкової економіки.

Це поняття є однією з інтегральних характеристик, які можуть бути використані при оцінюванні ефективності господарської діяльності представників підприємницького сектора. Говорячи інакше, конкурентоспроможність - це здатність суб'єкта витримати конкуренцію. Конкурентоспроможність компанії слід розглядати в двох іпостасях: як порівняльну оцінку діяльності фірми в конкурентних умовах в певний момент часу, і як потенційну здатність компанії зберегти сильну позицію на ринку в довгостроковій перспективі - тобто стратегічну конкурентоспроможність. Одним з найбільш ефективних способів досягнення компанією високої конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі є створення нового ринку або ніші в ньому, що вільні від інших конкурентів. Таку стратегію ще називають "створенням блакитного океану".

Увесь ринковий всесвіт можна розділити на два типи "океанів": яскраво-червоних і блакитних. У яскраво-червоних океанах межі галузі визначені і узгоджені, тут компанії прагнуть перевершити своїх суперників, щоб перетягнути на себе велику частину існуючого попиту. У яскраво-червоних океанах завжди найважливіше - це уміння плисти, обганяючи своїх конкурентів.

Блакитні ж океани, навпаки, означають вільні ділянки ринку, вимагають творчого підходу і дають можливість рости і отримувати високі прибутки.

Яскравим прикладом використання стратегії блакитного океану може послужити Cirque du Soleil, одна з найбільших в Канаді компаній і найвідоміше циркове шоу у світі.

Із самого початку Cirque du Soleil не став конкурувати з традиційними цирками. Замість цього компанія сформувала новий ринок, вільний від конкурентів. Він був націлений на абсолютно нову групу споживачів:

дорослих, які готові заплатити у декілька разів більше, ніж коштував квиток в звичайний цирк, заради того, щоб побачити нову виставу, яка не має аналогів.

Отже, стратегія блакитного океану - це створення нових ідей і ринків, які уникають конкуренції. Один із способів організації блакитного океану - це створення ринку в ринку. Нова ринкова ніша забезпечує захищеність від конкурентів і дозволяє формувати цінову політику, не обмежену конкурентними міркуваннями.

Корінна відмінність переможців від невдач в області створення блакитних океанів полягає в підході до стратегії. Компанії, що застрягли в яскраво-червоному океані, наслідують традиційний підхід, прагнучи перемогти конкурентів і зайняти для цього зручну позицію. Творці блакитних океанів підпорядковують свої дії іншій стратегічній логіці - інновації цінності. Як відомо, інновації – це рушійний чинник глобальної конкуренції для досягнення ефективного функціонування підприємства. Цінність без інновації, як правило, зводиться до нарощення цінності - це збільшує цінність, але не дозволяє виділитися з середовища конкурентів. Інновації без цінності призводять до захоплення технологіями, ринкового першопроходництва або футуристичній спрямованості. Інновація цінності робить однаковий упор як на цінність, так і на інновацію. Вона досягається лише тоді, коли компанія поєднує інновацію з такими аспектами, як практичність, ціна і витрати.

Що важливе, інновація цінностей ігнорує одну з найбільш широко поширених догм стратегії, що заснована на конкуренції. Традиційно вважається, що компанія може або створити велику цінність для споживачів за рахунок вищих витрат, або створити розумну цінність, але при низьких витратах. Стратегія в даному випадку розглядається як вибір між диференціацією і низькими витратами. В протилежність цьому ті, хто прагне створити блакитні океани, ставлять завдання одночасно добитися і диференціації, і зниження витрат.

Отже, для досягнення найбільшого прибутку компанії, можна використовувати унікальні методи і техніку позиціонування товару в комунікативній сфері, які приведуть товар або послугу в розряд "блакитних океанів". Гіперконкуренція на глобальних ринках не дозволяє зберігати високу економічну ефективність. Зберегти її можна лише створивши блакитний океан - вільний від суперників ринковий простір.

**Артем'єва І.О.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту,*  
*м. Київ*

## **КОНКУРЕНЦІЯ В ЕПОХУ ЦИФРОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**

Цифрова економіка – це господарська діяльність, опосередкована мільярдами щоденних онлайн-взаємодій між людьми, підприємствами, даними і процесами. Її основа – гіперпідключеність, тобто зростаюча взаємопов'язаність людей, організацій і технічних пристроїв, що реалізується за допомогою Інтернету, мобільних технологій і інтернету речей [1].

За умов цифрової економіки виробництво й торгівля значно змінюються: 1) підвищується якість існуючих товарів і послуг завдяки кращому доступу до інформації, більших можливостей і стимулів до підвищення якості та розробки більш індивідуалізованих продуктів; 2) інтенсифікуються інновації та створення нових товарів і послуг за рахунок використання потужного дослідницького інструментарію і полегшення організації проведення спільних досліджень; 3) трансформація речових потоків в нематеріальні (наприклад, електронні книги замість паперових) надзвичайно знижує витрати доступу, транспортування і граничного виробництва; 4) цифровизація сприяє збільшенню фізичних потоків, підвищуючи їх керованість (завдяки цифровому трекінгу та іншим послугам) і, в багатьох випадках, вартість (так, наявність сайтів, що публікують відгуки про товари і послуги, стимулює потенційних споживачів швидше приймати рішення щодо покупок і купувати більше); 5) цифрова економіка створює он-лайн платформи (eBay, Alibaba і ін.), що спрощують виробництво і транскордонний обмін товарами [2].

Деякі підприємства розглядають цифрову економіку як економіку необмежених можливостей, інші – як загрозу. Багато компаній, такі як Kodak, Blockbuster, Sears, Blackberry не зуміли пристосуватися до нових реалій, в той час як інші досягли успіху. Згідно з даними дослідження MIT Sloan, компанії, що адаптувалися у цифровому світі, на 26% прибутковіші. Чому ж це вдається не всім? Аналітики виділяють п'ять основних проблем [3].

1. Не всі менеджери мають цілісне уявлення про цифрову економіку, приділяючи належну увагу тільки її окремими складовими (оновленню програмного забезпечення або організації цифрового маркетингу). І якщо їхня галузь зазнає кардинальних змін (а зараз від цього не застрахований ніхто), то без адекватної бізнес-стратегії шансів на успіх буде надзвичайно мало.

2. Неправильні уявлення про нові реалії конкуренції, якій властиві наступні особливості:

- в конкурентній боротьбі виграють компанії, що прагнуть забезпечити найбільший виграш не собі, а своїм споживачам;

- цифрова економіка розвивається за правилом "переможець отримує все";
- цифрова економіка винагороджує першопроходців і їх найшвидших послідовників, залишаючи більш обережних далеко позаду.

3. Ігнорування створення цифровою економікою екосистем, що долають бар'єри між галузями і видами діяльності на основі великої і розгалуженої системи взаємозв'язків, в якій партнером може стати навіть вчорашній конкурент. Сьогодні 7 з 12 компаній з найбільшою капіталізацією: Alibaba, Alphabet (Google), Amazon, Apple, Facebook, Microsoft і Tencent, – є екосистемними гравцями.

4. Надмірна стурбованість порушенням статусу-кво у галузі унаслідок цифровізації окремих компаній.

5. Неврахування необхідності подвійного підходу до цифровізації: з одного боку, слід впроваджувати технології в вдосконалення наявних товарів, послуг і процедур, з іншого боку, займатися розробкою якихось радикальних нововведень, причому діяти в цих двох напрямках потрібно одночасно.

Що стосується успішної цифрової трансформації бізнесу, то готових рецептів її здійснення не існує. У той же час дослідження показують наявність у лідерів сучасного ринку деяких спільних рис, наведених нижче.

1. Спрямованість до досягнення "нерозсудливих" цілей, готовність йти ва-банк, здійснюючи не просто удосконалення на основі цифрових технологій, а повну перебудову бізнесу, де "цифра" стає основою створення вартості.

2. Придбання можливостей. Якщо керівництво усвідомлює недостатність власних можливостей для проведення успішних перетворень у компанії, необхідно шукати і наймати нових талановитих членів команди, відшукуючи їх усюди, не обов'язково у своїй галузі.

3. Створення умов для виявлення, розвитку та утримання в компанії талановитих креативних співробітників, здатних генерувати перспективні цифрові ініціативи.

4. Пошук викликів скрізь, не піклуючись про підтримку звичних практик. Слід шукати можливості для ефективних і прибуткових цифрових трансформацій у всіх аспектах діяльності компанії: в розробці і виробництві продукції, у взаємодії зі споживачами, в офісних процедурах.

5. Прийняття швидких обґрунтованих рішень. Цифрове середовище дуже динамічне і вимагає безперервних удосконалень, а, отже, і безперервного експериментування. Для цього необхідно створювати єдину систему збору та обробки даних про різноманітні аспекти діяльності підприємства, доступну його співробітникам в режимі он-лайн.

6. Слідування за грошима. Багато компаній фокусуються на впровадженні цифрових технологій виключно в процесі взаємодії зі споживачами, в той час як можна генерувати не менший (а іноді і більший) дохід, інвестуючи в підвищення ефективності інших процесів, наприклад, в цифрову раціоналізацію

адміністративних процедур або в технології збільшення часу безвідмовної роботи обладнання.

7. Зосередженість на максимальному задоволенні потреб клієнтів. Створюються автоматизовані системи розповсюдження продукції, що фіксують і обробляють інформацію про кожну операцію, про споживчі уподобання (аж до виявлення й задоволення уподобань кожного окремого клієнта), а також про всі помилки або невдачі. Це дозволяє отримати досвід з кожного взаємодії зі споживачем, необхідний для розробки ефективних алгоритмів прогнозування, а також для подальшого удосконалення продуктів, процесів і процедур, спрямованого на максимальне задоволення побажань клієнта і генерування на цій основі додаткового доходу [4, 5].

Усе вищевикладене дозволяє сформулювати наступні узагальнення.

Цифрова економіка підриває традиційні уявлення про структурування бізнесу, взаємодію підприємств, отриманні споживачами доступу до товарів, послуг та інформації. За таких обставин підприємства стикаються з багатьма викликами, на які треба знаходити швидкі, часто нетривіальні відповіді. Значення традиційних факторів виробництва знижується. Гнучкість, адаптивність, креативність, інноваційність, орієнтованість на знання і безперервне навчання набувають вирішального значення. Суб'єкти, що забезпечили собі ці переваги, виграють у конкурентній боротьбі. Ті, що виявляють "розумну обережність" і займають вичікувальну позицію, ризикують опинитися в аутсайдерах.

Отже, можна стверджувати, що для сучасних підприємств залученість в процес цифровізації є однією з визначальних умов набуття вагомих конкурентних переваг і забезпечення на їх основі довгострокового успішного розвитку.

### **Література:**

1. Cassar C. What is digital economy? Unicorns, transformation and the internet of things [Electronic resource] / C. Cassar, D. Heath, L. Micallef. – Mode of access: <https://www2.deloitte.com/mt/en/pages/technology/articles/mt-what-is-digital-economy.html> (viewed on April 21, 2018). – Title from the screen.
2. Global flows in a digital age: How trade, finance, people, and data connect the world economy. – McKinsey Global Institute, 2014. – 167 p.
3. Bughin J. Why digital strategies fail [Electronic resource] / J. Bughin, T. Catlin, M. Hirt, P. Willmott. // McKinsey Quarterly. – January 2018. – Mode of access: <https://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/why-digital-strategies-fail> (viewed on April 21, 2018). – Title from the screen.
4. Olanrewaju T. The seven traits of effective digital enterprises / T. Olanrewaju, K. Smaje, P. Willmott. – Mode of access: <https://www.mckinsey.com/business-functions/organization/our->



insights/the-seven-traits-of-effective-digital-enterprises (viewed on April 21, 2018). – Title from the screen.

5. Howells R. 4 supply chain strategies to drive digital transformation [Electronic resource] / R. Howells // Forbes. – April 17, 2018. – Mode of access: <https://www.forbes.com/sites/sap/2018/04/17/4-essential-technologies-powering-the-digital-supply-chain/#f2ee7c469a18> (viewed on April 21, 2018). – Title from the screen.

**Богашко О.Л.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом,*  
*Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти,*  
*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини,*  
*м. Умань*

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ**

Зростання взаємозалежності та взаємопов'язаності національних економік країн світу в ході економічної глобалізації робить більш актуальним забезпечення їх конкурентоспроможності, яка є запорукою сталого поступального розвитку. Глобальна конкурентоспроможність стає ключовим параметром, що визначає місце держави в геополітичному просторі та в структурі світогосподарських зв'язків. Створення умов підвищення конкурентоспроможності економіки є одним із головних чинників забезпечення високого рівня життя нації.

Особливості сучасного етапу розвитку світової економіки вносять нові корективи в класичні визначення конкурентоспроможності та методів її досягнення. В зв'язку з цим, варто переглянути найпоширеніші постулати конкурентоспроможності й скоригувати їх відповідно до нових тенденцій.

Зарубіжні та українські автори роблять акценти на різних складових цієї багатовимірної категорії, висуваючи їх як основні критеріальні ознаки. У західній економічній літературі поширене "універсальне" трактування конкурентоспроможності як здатності країни чи фірми розробляти та виготовляти товари і послуги вищої якості або за цінами, значно нижчими порівняно з конкурентами. У розгорнутому вигляді такий підхід представлено в дослідженнях Світового економічного форуму. Конкурентоспроможність визначається реальною та потенційною можливостями фірми в існуючих для них умов проектувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими і якісними характеристиками більш привабливі для споживачів, ніж товари конкурентів [5].

Конкуренція як об'єктивне економічне явище, характерне для діяльності господарюючих суб'єктів, найчастіше визначається як суперництво між ними з метою успішного просування на ринок своїх товарів. Із позицій теоретичних

основ самого явища, конкуренція є відображенням об'єктивних процесів, властивих господарській діяльності: зниження витрат виробництва або задоволення потреб споживачів. Боротьба та притаманне їй суперництво є видимою частиною, предметом розгляду в економічних доктринах, у межах яких конкуренція розуміється з точки зору прояву в ціновій і неціновій формах.

Застосовуючи метод абстракції І.В. Тараненко розкриває сутнісні ознаки та характеристики конкурентоспроможності, що можуть бути конкретизовані стосовно того чи іншого об'єкта дослідження і незалежно від суб'єкта конкурентних відносин [4, с. 19]:

- конкурентоспроможність як стан досліджуваного об'єкта;
- конкурентоспроможність як відносне поняття (можливість виявлення лише в конкурентному середовищі);
- наявність властивостей (конкурентних переваг), які дають можливість досліджуваному об'єкту виконувати своє функціональне і суспільне призначення;
- рівень ефективності функціонування, достатній для виконання свого функціонального і суспільного призначення, в оточенні подібних об'єктів (суб'єктів конкурентних відносин).

Найбільш вивченою є конкурентоспроможність товарів. Це поняття пов'язане з якістю товару, спроможністю задовольняти потреби споживачів при певних витратах. Конкурентоспроможність товару визначається сукупністю його значущих для споживача і виробника характеристик і проявляється в результаті зіставлення з товарами-аналогами.

Слід зазначити, що виробництво і реалізація конкурентоспроможних товарів і послуг – провідна передумова конкурентоспроможності підприємства. Наступним рівнем аналізу є галузь як сукупність підприємств і виробництв, які характеризуються спільністю продукції, технології і потреб.

Конкурентоспроможність країни (держави, нації), національної економіки є комплексним поняттям і спирається на фактори як внутрішнього, так і зовнішнього (глобального) середовища. Якісні зміни у зовнішньому конкурентному середовищі економічної діяльності як фірм (корпорацій), так і держав, його глобалізація зумовлюють необхідність пошуку ефективних шляхів досягнення, підтримання і розвитку конкурентоспроможності національних економік. Тому логічним розвитком такого підходу є трактування конкурентоспроможності національної економіки як характеристики становища її товаровиробників на світовому ринку. Зокрема Б.В. Губський визначає конкурентоспроможність як обумовлене економічними, соціальними і політичними чинниками стійке становище країни на внутрішньому та зовнішньому ринках, здатність суб'єктів конкурентної боротьби протистояти міжнародній конкуренції на внутрішньому ринку та ринках інших країн [3].

Конкурентоспроможність у широкому розумінні сприймається як здатність господарства забезпечувати збалансованість своїх зовнішніх пропорцій та уникати тих обмежень, які зумовлюються зовнішньоекономічною сферою, і як здатність країни самовідтворювати свої світогосподарські зв'язки.

Досить важливим у даному контексті є усвідомлення, що основним предметом конкуренції є не безпосередньо продукт, а життєздатність господарства, яка краще відповідає суті поняття конкурентоспроможності на рівні національної економіки.

Дослідження понять "конкуренція" та "конкурентоспроможність" в економічній літературі виявили, що категорія "конкурентоспроможність національної економіки" є, з одного боку, складною та суперечливою, а з іншого – системною, оскільки при її визначенні інтегруються: ознаки і показники конкурентоспроможності національних товарів, підприємств, галузей, регіонів, кластерів; політико-правові, економічні, соціокультурні та ресурсно-інфраструктурні чинники розвитку; цінові і структурні можливості трансформування потенціалу конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність національної економіки є результатом взаємодії всіх суб'єктів економічних відносин у країні, формується в органічному поєднанні реалізації інтересів суб'єктів різних рівнів під впливом таких чинників, як товар, підприємства, галузі (кластер), економіка в цілому і залежить від того, наскільки інтегрованими є орієнтири підвищення ефективності використання суспільних ресурсів на цих рівнях [1, с. 28].

Отже, конкурентоспроможність економіки держави – це економічна категорія, яка має певні особливості:

- виявляється в процесі міжнародних економічних відносин. Прагнення досягти високого рівня конкурентоспроможності є виразом як національних економічних інтересів, так і інтересів окремих фірм, які беруть участь у міжнародних економічних відносинах;
- розвивається у внутрішньому середовищі країни в процесі конкурентного змагання між суб'єктами економічних відносин;
- визначається умовами економічного розвитку країни та залежить від здатності суб'єктів економічних відносин використовувати ці умови з максимальною ефективністю для себе.

### Література:

1. Белейченко О.Г. Теоретико-методологічні основи конкурентоспроможності національної економіки / О.Г. Белейченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11 (101). – С. 22 – 29.
2. Богашко О.Л. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник / О.Л. Богашко. – Умань: Видавець „Сочінський”, 2010. – 372 с.
3. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б. В. Губський. – К.: Наукова думка, 1997. – 148 с.
4. Тараненко І.В. Методологія системного дослідження конкурентоспроможності / І.В. Тараненко // Академічний огляд. – 2008. – № 2. – С. 12 – 23.
5. The Global Competitiveness Report, 2009 – 2010. 2009 World Economic Forum. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http // www.weforum.org](http://www.weforum.org).

**Танасюк І.М.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри економіки підприємства та*  
*організації підприємницької діяльності,*  
**Дерменжі М.М.,**  
*магістр,*  
*Одеський національний економічний університет,*  
*м. Одеса*

## **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Основною метою будь-якого підприємства в умовах ринкової економіки є збереження і розширення своїх позицій на ринку, зростання або, принаймні, стабільне отримання прибутку. Це можливо тільки при орієнтації на максимізацію прибутку. Головним засобом збільшення прибутку є висока конкурентоспроможність підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства є відносною характеристикою, тому, вона може бути виявлена тільки шляхом порівняння підприємств, що випускають аналогічну продукцію або надають однакові послуги стосовно території, в межах якої ці підприємства функціонують [1, с. 23].

Ідея конкурентоспроможності спостерігається в економічній літературі починаючи з кінця XVIII століття, з тих пір, як видатний економіст Адам Сміт написав своє "Дослідження про природу і причини багатства народів". В праці були визначені абсолютні переваги держав в міжнародній торгівлі – земля, капітал, природні ресурси і праця. Висновки Адама Сміта були продовжені Давидом Рікардо, який ввів поняття порівняльних переваг держав, які з того часу започаткували основу теорії міжнародної торгівлі. Ланцюг аргументації був завершений теорією забезпечення ресурсами, яка була досліджена Хекшером і Оліном в XX ст. Вчені стверджують, що країна повинна експортувати такі товари, при виробництві яких використовуються в достатній мірі наявні ресурси.

Незважаючи на те, що категорія "конкурентоспроможність" відома економіці вже не перше століття, кожен новий дослідник вкладає в поняття "конкурентоспроможність" свою систему позначень. Тому, до теперішнього часу немає загальноприйнятої термінології цього поняття. Звісно ж доцільним є аналіз найбільш відомих визначень конкурентоспроможності.

Видатний американський економіст, спеціаліст галузі вивчення економічної конкуренції Майкл Портер вважає, що конкурентоспроможність відбиває продуктивність використання окремих матеріальних та нематеріальних ресурсів. Конкурентоспроможність буде існувати по відношенню до підприємства доки воно утримує конкурентну перевагу над

конкурентами на ринку. Конкурентна перевага характеризується їм як "продуктивність використання ресурсів", де критерієм виступає рентабельність виробництва. Конкурентні переваги існують тоді, коли підприємство може отримати рентабельність вище середньої для даної галузі або сегмента ринку [2, с. 221-228].

І.М. Герчикова визначає конкурентоспроможність "комплексом економічних характеристик, що визначають положення підприємства на галузевому ринку (національному або світовому). Цей комплекс може включати характеристики товару, що визначається сферою виробництва, а також фактори, що формують в цілому економічні умови виробництва і збуту товарів фірми" [3, с. 29].

Широкоохоплююче визначення конкурентоспроможності запропонував П.С. Зав'ялов. Він вважає, що «конкурентоспроможність є концентрованим вираженням економічних, науково-технічних, виробничих, організаційно-управлінських, маркетингових та інших можливостей країни (як і будь-якого конкретного товаровиробника), які реалізуються в товарах і послугах, що успішно протистояли конкуруючим аналогам, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках».

І.В. Липсиц під конкурентоспроможністю підприємства розуміє "можливість виграти змагання на ринку з товарами, виготовленими іншими підприємствами, за рахунок більш повної відповідності вимогам або грошовим можливостям покупців" [4, с.39-42].

Ряд авторів вважає, що конкурентоспроможність – це властивість виробничої соціально-економічної системи задовольняти потреби ринку і розвиватися під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів.

"Європейський форум з проблем управління" визначив, що конкурентоспроможність – це реальна і потенційна можливості фірм в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти і збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиками більш привабливі для споживача, ніж товари їх конкурентів. Недолік цього визначення полягає в тому, що воно стосується тільки товару і враховує виключно цінові та нецінові характеристики.

Отже, найбільш загальним визначенням конкурентоспроможності підприємства може бути наступне: конкурентоспроможність являє собою комплекс економічних характеристик, орієнтованих на потреби споживачів і можливості конкурентів, знання стану і тенденції розвитку ринку, вміння створювати такий товар і так довести його до споживачів, що вони вважають за краще його всім іншим товарам конкурентів.

### **Література:**

1. Зав'ялов П.С. Проблемы международной конкурентоспособности товаропроизводителей и пути их решения // Маркетинг. – 2001. – № 5. – С. 21–32.

2. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: пер. с англ. / М.Э. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
3. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. - 480 с.
4. Липсиц И. В. Ценообразование: учеб.-практич. пособие / И. В. Липсиц. — М. : Издательство Юрайт, 2011.— 399 с.

**Федорович Р.В.,**  
*кандидат економічних наук, професор,*  
*завідувач кафедри промислового маркетингу,*  
*Тернопільський національний технічний університет,*  
*м. Тернопіль,*  
**Серединська В.М.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу,*  
*Тернопільський національний економічний університет,*  
*м. Тернопіль*

## **ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ**

За умов мінливості зовнішнього середовища від підприємств вимагається виняткова гнучкість, можливість швидкої трансформації та здатність миттєвої адаптації до них. Сучасні ринки характеризуються постійною динамікою: на них виходять нові підприємства, які пропонують конкурентоспроможну продукцію і, за рахунок цього, прагнуть досягти успіху. Як наслідок, ринок залишають неконкурентоспроможні підприємства, продукти, управлінська структура або бізнес-процеси яких не відповідають конкурентним умовам. При цьому, діючи на ринку підприємства повинні постійно розвиватись та вдосконалюватись, здійснювати моніторинг внутрішнього і зовнішнього середовища та оперативно приводити у відповідність свій внутрішній потенціал до зовнішніх бізнес-умов.

Вивчення ринку передбачає виявлення всіх можливих конкурентів і аналіз їх ринкового стану. Досвід провідних підприємств світу показує, що важливою запорукою стабільного розвитку підприємства є розуміння того, що увага до конкурентів повинна бути не меншою, ніж у своїх цільових споживачів. На ринку, де пропозиція переважає попит, збут стає сферою гострого суперництва, сферою конкурентної боротьби. Головним арбітром у цій боротьбі виступає споживач. Власне він, порівнюючи різноманітні товари-претенденти, робить остаточний вибір на користь кращих. У таких умовах кожен виробник, який має на меті забезпечити прибутковість своїх операцій, намагається завоювати споживача, створити умови для перетворення його потенційного платоспроможного попиту у реальний і, таким чином, гарантувати збут своєї продукції. Завоювати споживачів на ринку можна, лише

запропонувавши товар, що має переваги порівняно з товарами-конкурентами, товар, який задовольняє вимоги споживачів на більш високому рівні. У цьому зв'язку питання оцінки конкурентоспроможності товару і розроблення заходів з її підвищення є надзвичайно важливими.

Залежно від цілей аналізу конкурентоспроможність продукції визначається різними методами.

Оцінювання конкурентоспроможності продукції можна здійснювати на основі багатофакторних моделей, які ґрунтуються на ставленні споживачів до параметрів продукції. До основних типів багатофакторних моделей відносяться модель Фішбейна і метод ідеальної точки.

При використанні непрямих методів мірилом конкурентоспроможності можуть виступати частка товару на ринку, виявлення лідерів "продаж", ціна на продукція, відгуки споживачів продукції.

В основу визначення інтегрального показника конкурентоспроможності, крім розрахункових, може бути покладений і графічний підхід. Останній представлений такими основними методами як метод "радар" та матричний метод (найбільш відомою є матриця Нільсена).

Одним із методів оцінки конкурентоспроможності є метод сум. Його використання полягає у порівнянні параметрів нашого виробу з відповідними параметрами виробу конкурента. На основі такого зіставлення розраховують параметричні індекси. За таких умов конкурентоспроможність є порівняльною характеристикою товару, яка містить комплексну оцінку всієї сукупності його властивостей (параметрів) відносно виявлених вимог ринку або властивостей іншого товару. Розглянемо детальніше його суть. Оскільки на ринку оцінка конкурентоспроможності товару здійснюється з точки зору споживача, то при цьому справедливо думати, що покупець насамперед цікавить ефективність споживання ( $E_c$ ), яка визначається як відношення сумарного корисного ефекту ( $P$ ) до повних затрат на придбання і використання товару ( $C$ ). Відповідно, умова конкурентоспроможності продукції з точки зору споживача набуває вигляду:

$$E_c = \frac{P}{C} \rightarrow \max$$

Це не означає, що, забезпечуючи найкращі умови для споживача з метою підвищення конкурентоспроможності товару на ринку, товаровиробник повинен забувати про свою вигоду. Рентабельність його власної діяльності – необхідна передумова його комерційного успіху. Однак, треба пам'ятати, що установка на рентабельність є необхідною, але не достатньою умовою успіху на ринку. Успіх у споживачів визначається їх власною оцінкою конкурентоспроможності товару. Власне через це виробники повинні використовувати цю оцінку як основний орієнтир у своїй роботі.

Враховуючи основну умову конкурентоспроможності товару, визначимо основні етапи її аналізу і способи їх забезпечення.

Для оцінки конкурентоспроможності товару товаровиробнику необхідно визначити внутрішню структуру  $P$  і  $C$ , розрахувати абсолютні величини

кожного їх елемента, і вибравши певну стратегію, впливати на них, максимізуючи (або відносно підвищуючи) конкурентоспроможність ( $K$ ).

Корисний ефект кожного товару описується своїм набором якісних і кількісних параметрів, які називаються споживчими. До них належать технічні параметри, які поділяються на функціональні, ресурсозберігальні і природоохоронні. Особливу групу параметрів складають параметри відповідності міжнародним і національним стандартам, нормативам, законодавчим актам і т.д. Зміна цих названих регламентованих параметрів призводить до порушення умов міжнародних угод, контрактів і т.п.

Вихідною точкою аналізу конкурентоспроможності товару є визначення набору споживчих параметрів товару. Далі необхідно ці параметри кількісно оцінити. Достатньо просто це зробити для технічних параметрів, кожен з яких має певну величину, виражену у тих чи інших одиницях (наприклад, потужність, розмір, точність і т.д.). Складніше з естетичними і ергономічними параметрами, які не мають, як правило, фізичної міри і важко піддаються безпосередній кількісній оцінці. Їх кількісна оцінка і використання в аналізі конкурентоспроможності можливі за умови використання органолептичних методів, побудованих на суб'єктивному сприйнятті людиною тієї чи іншої властивості об'єкта і вираженні результату сприйняття у цифровій (бальній) формі. Корисною може бути оцінка виробу групою експертів, які орієнтуються не стільки на його безпосереднє сприйняття, скільки на досвід роботи на ринку, на розумінні (часто інтуїтивному) ролі тієї чи іншої властивості у задоволенні потреби. На основі узагальнення висловлених думок будується загальна оцінка якісного параметра.

Кількісно визначивши споживчі параметри виробу, можна перейти до їх зіставлення з параметрами взірця (еталона), припускаючи, що за величиною параметра покупець визначає, наскільки властивість виробу (представлена даним параметром) задовольняє відповідний елемент його потреби. Вибір взірця (еталона) є одним із найвідповідальніших етапів конкурентоспроможності. Помилка на цьому етапі може призвести до фальсифікації результатів аналізу. Перш за все, взірець (еталон) повинен належати до того ж класу товарів, що й виріб, який аналізується. Він повинен бути найбільш представницьким для даного ринку, а його основні параметри повинні розглядатися у динаміці з врахуванням фактора часу у швидкозмінній ринковій ситуації. Це може бути якийсь неіснуючий товар, що задовольняє потребу на сто відсотків.

Слід пам'ятати, що визначення напрямків удосконалення продукції і реалізація відповідних заходів по підвищенню рівня конкурентоспроможності є ефективними ще на стадії створення товару. Така робота повинна проводитися регулярно з періодичністю, яка задається тривалістю життєвого циклу товару, необхідністю оновлення асортименту, змінами попиту.

Узагальнюючи викладене, слід вказати, що оцінювання конкурентоспроможності продукції потрібно здійснювати за певними принципами, етапами, методами. Це дозволить товаровиробнику виокремити



критерії споживчого вибору продукції, визначити рівень її пристосованості до вимог певного сегменту ринку, сформуванати напрямки стратегічних змін продукції, які ґрунтуються на реальних потребах, окреслити шляхи поліпшення якості та зниження ціни нової продукції, сформуванати свою виробничу програму на засадах маркетингу.

**Манн Р.В.,**  
*доктор економічних наук,*  
*професор, завідувач кафедри економіки і підприємництва*  
**Плигач К.Д.,**  
*аспірантка,*  
*асистент кафедри економіки та підприємництва,*  
*Черкаський державний технологічний університет,*  
*м. Черкаси*

## **ЗЕМЛЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ РЕСУРС ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Земля будучи основним фактором виробництва, забезпечує сталий розвиток, соціальний прогрес, фінансово-економічне зростання бізнес-структур та добробут населення. Для підприємств сільськогосподарської галузі земля – це ключова складова розвитку їх економічного потенціалу, оскільки є одним з найважливіших ресурсів виробничого процесу, від якості управління яким залежить ефективність функціонування самого підприємства та регіону в цілому.

Черкаська обл. характеризується як аграрно-промисловий регіон, володіючи значним рівнем економічного потенціалу у галузі сільського господарства (близько 40% товарного експорту області складають продукти рослинного походження; четверта частина підприємств здійснює діяльність у галузі сільського, лісового та рибного господарства, забезпечуючи близько 20% загального обсягу реалізації товарів та послуг по області [1; 2]). За обсягом сільськогосподарського виробництва Черкаська обл. займає п'яте місце по Україні, виготовляючи близько 6% сільськогосподарської продукції. При цьому, на території області розташовується 3,5% площі сільськогосподарських угідь країни [3].

Структура земельного фонду Черкаської обл. станом на початок 2016 р. на 69,4% сформована за рахунок сільськогосподарських угідь, серед яких 87,7% або 1272 тис. га припадає на рілля. Багаторічні насадження і сіножаті та пасовища складають відповідно 1,31% та 6,85% загальної території області. Порівнюючи з 2006 р., у структурі земельного фонду спостерігаються зміни, зокрема: питома вага сільськогосподарських угідь зменшилася на 0,2 п. п. (або на 1,4 тис. га у абсолютному значенні), а частка земель під забудову об'єктами житлового і виробничого призначення збільшилася на 0,05 п. п. (або на

1,7 тис. га у абсолютному значенні) [4]. Дана тенденція пояснюється принципами ринкової економіки, за яких капітал спрямовується у більш рентабельні напрями інвестування.

У галузі сільськогосподарського виробництва Черкаської обл. чисельно переважають малі підприємства, підтвердженням чого є наступне: із загальної кількості господарюючих суб'єктів понад 60% є фермерськими господарствами (станом на кінець 2016 р. 1274 одиниць). Однак, у користуванні фермерських господарств перебуває близько 16% сільськогосподарських посівних площ області (станом на кінець 2016 р. 149,3 тис. га). У розпорядженні сільськогосподарських підприємств знаходиться майже 80% посівних площ області або 950,1 тис. га (таблиця 1).

Таблиця 1. Динаміка посівних площ під урожай Черкаської обл. за 2012–2017 рр. за категоріями господарств, тис. га

Назва	Рік						Темп приросту 2017/2012, %
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Сільськогосподарські підприємства, зокрема:	972,4	970,2	958,9	955,2	950,1	945	-2,82
Питома вага у загальному обсязі посівних площ, %	80,86	80,69	80,17	79,68	79,64	79,54	-
фермерські господарства	127,7	130,7	133,60	141,2	149,3	-	-
Господарства населення	230,2	232,2	237,2	243,6	242,9	243,1	5,6
Питома вага у загальному обсязі посівних площ, %	19,14	19,31	19,83	20,32	20,36	20,46	-

\*Джерело: складено автором за даними [3]

Разом з тим, на фоні зменшення посівних площ сільськогосподарських підприємств області спостерігається щорічне збільшення площ у користуванні фермерських господарств (на 16,91% за 2016-2012 рр.) та господарств населення (на 5,6% за 2017-2012 рр.). Основними причинами скорочення посівних площ сільськогосподарських земель у користуванні підприємств є використання ріллі у якості кормових або непродуктивних угідь, зниження частки гумусу в ґрунтах та відсутність заходів з рекультивації (відновлення родючості) земель, що пов'язано з відсутністю фінансової зацікавленості з боку користувачів земель. Частка орендованої землі в обробітку сільськогосподарських підприємств Черкаської обл. складає близько 95% [3], що за умов короткотермінової оренди створює передумови до виснаження ґрунтів через недотримання сівозмін, застосування неправильних технологій обробітку, економії на внесенні добрив з метою максимізації прибутку у короткотерміновій перспективі.

При цьому, розмір орендної плати за користування сільськогосподарськими землями Черкаської обл. є одним з найвищих по Україні, складаючи у 2016 р. у середньому 2216 грн./га, поступаючись по

величині лише вартості оренди земель Полтавської обл. (2243 грн. /га). Для порівняння, закордоном орендна плата за сільськогосподарські землі є значно вищою (у Німеччині, Данії та Нідерландах – понад 200 євро/га, США – 350-400 дол. США/га) та встановлюється у співвідношенні з рівнем віддачі від її використання (у Канаді – 40-45% від вартості вирощеного урожаю, у Франції – до третини вартості урожаю) [5].

Важливим фактором, котрий визначає сільськогосподарський потенціал Черкаської обл., є наявність родючих ґрунтів, серед яких за обсягом переважають типові та сильно реградовані чорноземи, частка яких складає 53,7% території області. Основним каталізатором родючості ґрунтів є необхідний рівень органічної речовини (гумусу). Значення середньозваженого показника вмісту гумусу на території Черкаської обл. складає 3,05%, що значно нижче за середньозважене значення по Україні, яке дорівнює 3,14%. Найбільш багатими на гумус є ґрунти Драбівського (3,83%), Жашківського (3,39%) та Тальнівського (3,38%) районів [6, с. 16-17].

З метою усунення зазначених недоліків та підвищення врожайності, обсяг внесених аграріями добрив під посіви сільськогосподарських культур зростає. Так, у 2016 р. в Черкаській обл. у розрахунку на 1 га посівної площі було внесено 108 кг мінеральних добрив (на 11,3% більше проти 2015 р.) та 1,2 т органічних добрив, що вище порівняно з середніми значеннями по Україні на 12,5% та 140% відповідно [3].

Отже, ефективність використання землі, як одного з найважливіших ресурсів сільськогосподарського виробництва, є особливо важливим завданням для підприємств Черкаської обл., оскільки регіон має значний потенціал у сільськогосподарській галузі. Однак, досліджені статистичні дані вказують на потребу у пошуку шляхів підвищення раціонального використання землі, що сприятиме збільшенню родючості ґрунтів та, як наслідок, зростанню продуктивності та ефективності виробництва.

### Література:

1. Офіційний сайт Головного управління статистики у Черкаській обл. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ck.ukrstat.gov.ua>
2. Зовнішньоекономічна діяльність, офіційний сайт Invest Cherkasy Region Черкащина – територія співпраці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://investincherkasyregion.gov.ua>
3. Сільське, лісове та рибне господарство, офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ7\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm)
4. Екологічний паспорт Черкаської області 2015 р., 2006 р., офіційний сайт Міністерства екології та природних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.menr.gov.ua/protection/protection1/cherkaska>
5. Стратегія удосконалення механізму управління в сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної

власності та розпорядження ними [Електронний ресурс] / Затверджено постановою Кабінету Міністрів України, 7 червня 2017 р. – № 413. – Режим доступу: [www.kmu.gov.ua/document/250076311/P0413-00.doc](http://www.kmu.gov.ua/document/250076311/P0413-00.doc)

6. Профіль Черкаської області. Аналітично-описова частина до стратегії розвитку Черкаської області. – Черкаси, 2014. – 182 с.

**Перезова І.В.,**  
*доктор економічних наук, професор,*  
*завідувач кафедри маркетингу і контролінгу*  
**Перезова Д.Д.,**  
*студентка,*  
*Івано-Франківський національний технічний*  
*університет нафти і газу,*  
*м. Івано-Франківськ*

## **ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СПД ВІД ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ**

Стрімкий розвиток віртуального інтернет-середовища і широка сфера його використання, в т.ч. користувачами в Україні, вимагає усвідомлення й опанування нових можливостей у комунікативній політиці українських підприємств.

Використання інтернет-комунікацій як одного з елементів системи маркетингу, може значним чином вплинути на позитивний імідж підприємства, на обізнаність споживача про товари і послуги, що, відповідно, стимулюватиме їх збут, але й підвищити конкурентоздатність і перспективи функціонування.

Доцільність використання інтернет-комунікацій в практиці окремого суб'єкта підприємницької діяльності (СПД) може бути обґрунтована математично, а також проведений прогноз їх впливу на максимізацію прибутку діяльності. Найдоцільнішою методикою для вирішення цього завдання є побудова й аналіз множинної лінійної регресійної моделі, що являє собою функцію опису взаємного зв'язку між певним економічним показником (залежною змінною Y) та декількома факторами, що ймовірно впливають на його формування (регресори X1, X2).

Основою для розрахунку емпіричної моделі СПД є вибірка даних про рівень його прибутковості (змінна Y), а також рівні прибутковості від здійснення ним рекламної діяльності (регресом X1), та застосування інтернет-маркетингу (регресор X2) (табл. 1) .

Функція множинної лінійної регресійної моделі має вигляд:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2, \quad (1)$$

де  $\beta$  – параметри регресора моделі.

Розрахунок параметрів функції моделі здійснюється за допомогою методу найменших квадратів. На основі таблиці даних формуються: матриця  $Y$ , яка відповідає значенням залежної змінної  $Y$ ; матриця  $X$ , першим стовпчиком якої будуть одиниці і яка відповідає значенням пояснюючих змінних  $X_1, X_2$ .

Таблиця 1 - Вихідні дані для розрахунку емпіричної моделі прибутковості СПД

Роки	Прибуток СПД, тис.грн. (Y)	Прибуток від здійснення СПД рекламної діяльності тис.грн. (X1)	Прибуток від застосування СПД інтернет-маркетингу, тис.грн. (X2)
2015	118,4	27,2	22,2
2016	124,3	34,5	23,04
2017	127	32,2	27,5

Розрахунки з використанням матриць зручно робити за допомогою математичних функцій MS Excel ТРАНСП, МУМНОЖ, МОБР, МОПР.

Отже, функція емпіричної моделі залежності рівня прибутковості СПД в цілому від рівнів прибутковості реклами та інтернет - маркетингу матиме вигляд:

$$Y = 78,01533 + 0,697188 * X_1 + 0,964917 * X_2 \quad (2)$$

Відповідно до множинної лінійної регресійної моделі отримали коефіцієнт множинної кореляції  $R$  та коефіцієнт детермінації  $R^2$  (квадрат коефіцієнта множинної кореляції).

Коефіцієнт множинної кореляції приймає тільки позитивні значення в межах від 0 до 1. Чим ближче значення коефіцієнта до 1, тим більше тіснота зв'язку. І, навпаки, чим ближче до 0, тим залежність менше. При значенні  $R < 0,3$  визначають малу залежність між величинами; при значенні  $0,3 < R < 0,6$  - середню тісноту зв'язку; при  $R > 0,6$  - наявність істотного зв'язку.

У досліджуваному випадку коефіцієнт множинної кореляції  $R=1$ , що свідчить про високу тісноту зв'язку між вхідними змінними та вихідною змінною.

Коефіцієнт детермінації відображує частку варіації результативного показника у взаємозв'язку з варіацією факторних показників. В досліджуваному випадку коефіцієнт детермінації  $R^2=1$ , отже дані, передбаченні побудованою моделлю, будуть з високою ймовірністю відповідати реальності.

На основі отриманих даних побудовано графік прогнозу прибутковості для показників (рис.1) :

- 1) прибутковості від здійснення рекламної діяльності ( $X_1$ );
- 2) прибутковості від застосування інтернет-маркетингу ( $X_2$ ).

Аналіз графіків свідчить про втрату значної частки прибутку СПД, у зв'язку з проведенням дорогої та не зовсім ефективної рекламної кампанії у 2017 році (спадаюча лінія) і вказує керівництву на необхідність пошуку нових

засобів впливу на споживача. Натомість, на графіку прибутковості від застосування інтернет-маркетингу СПД спостерігається тенденція зростання, яка свідчить про ефективність застосування інтернет-маркетингу для збільшення прибутку, а також характеризує позитивний вплив на його імідж.

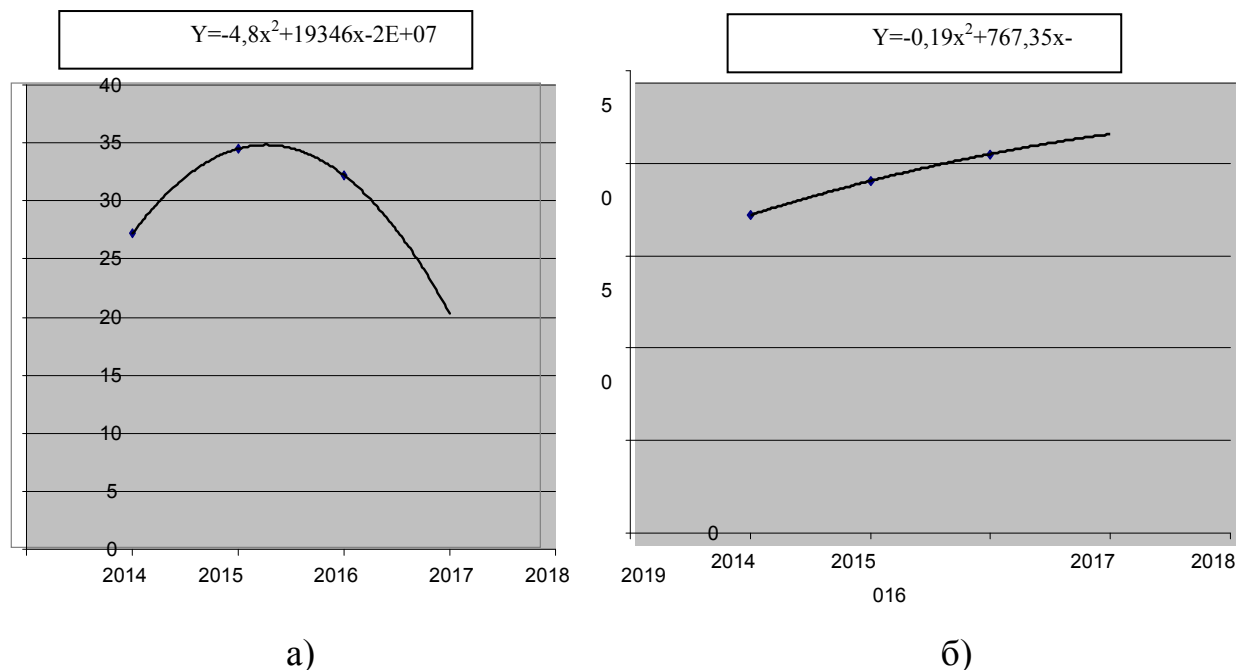


Рисунок 1. Прогнози прибутку від здійснення рекламної діяльності СПД на 2018 рік (тис. грн.) (а) та прибутку від застосування СПД інтернет-маркетингу на 2018 рік (тис. грн.) (б)

Отже, найбільш ефективним напрямом, що забезпечить удосконалення іміджу СПД є активне використання інтернет-технологій у розробці нової маркетингової програми, що забезпечить: миттєве поширення новин та іншої потрібної інформації; легкість доступу до потрібної споживачу інформації в будь якому місці та в зручний час; ефективний пошук споживачів та партнерів; ненав'язливу рекламу; прямий контакт із цільовою аудиторією; мінімальні затрати часу; зменшення витрат на рекламу, що в свою чергу забезпечує збільшення прибутку (відповідно до вищезазначених розрахунків та прогнозів).

**Внукова Н.М.,**  
*доктор економічних наук, професор*  
**Сорокіна К.В.,**  
*студентка,*  
*Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця*  
*м. Харків*

## **УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ОБСЛУГОВУВАННЯМ КЛІЄНТІВ БАНКУ**

Кредитне обслуговування є дуже важливим елементом у нормальному функціонуванні банківської системи в цілому. Якість кредитного обслуговування визначається методикою управління. Сучасна ситуація в Україні показує, що покращення кредитного обслуговування перебуває в стадії доопрацювання, а в деяких аспектах – формування.

Зараз особливо актуальним залишається проблема утримання лідируючої позиції на ринку кредитування та банківських послуг, або вихід на таку позицію.

У сучасних умовах конкурентні банки намагаються обслуговувати клієнтів за трьома моментами: швидкість, вигідність, зручність. У такому сенсі кредитне обслуговування стає засобом конкурентних переваг на ринку.

Дослідженню даної проблематики приділяється значна увага в наукових працях багатьох відомих вчених-економістів. Найбільше уваги кредитному обслуговуванню приділяли Данилова Т.Н. [1, с. 12], Малахова О.[2, с. 127], Папаїка О.О. [3, с. 103], Халіменко Ю.[4, с. 56], Шевчук, Д. А. [5, с. 11] та інші.

Головним напрямом роботи фінансових установ, зокрема банків, завжди є оптимізація управління кредитного обслуговування клієнтів банку. Це може відбутися, якщо виконується умова максимального задоволення потреб та бажань клієнта. Світовий досвід показує, що для досягнення такого результату неодмінно потрібне проведення системного аналізу, який покаже, у якому напрямі треба провести реформування шляхом виявлення та чіткого формування наявної проблеми.

Кредитне обслуговування - основний вид діяльності банку, що забезпечує прибутковість клієнтських коштів. Він має напрям на розвиток банку, як фінансової установи, на максимізацію прибутку, і на задоволення всіх клієнтських потреб. Головною відмінністю від терміну "кредит" є те, що кредит – це угода, яка укладається між організацією, що надає кредит, та позичальником, з питання надання коштів позичальникові на певних умовах, а кредитне обслуговування – довготривалий процес, на якому ґрунтується фактичне виконання умов кредитування. Це два взаємопов'язаних показники, від якості яких залежить робота банку.

Якість обслуговування - це комплексна категорія, один з найважливіших показників ефективності функціонування кредитних відносин, об'єкт аналізу,

планування і управління. Головною складовою всієї системи якісного обслуговування є якість управління кредитного обслуговування клієнтів банку.

Але зараз існує низка проблем, які перешкоджають просуванню на кредитний ринок нових кредитних продуктів:

втрата довіри до банківської системи, що веде до зменшення ресурсної бази банків;

неможливість забезпечення стовідсоткової безпеки для електронних продуктів;

дефіцит кваліфікованих спеціалістів;

відсутність механізму організації ефективної побудови і фінансування інноваційної діяльності в банківській сфері [2, с. 23].

Існує безліч чинників на які опирається робота банку. Проте одним із найважливіших є розробка та впровадження нових технологій для покращення роботи обслуговування клієнтів банку. Покращена робота буде приваблювати ще більше клієнтів, а тим самим буде приносити більші прибутки.

Впровадження нових технологій та покращення системи обслуговування клієнтів банку може бути оцінена за показником, який буде відображати рівень попиту на кредитування. Кредитне обслуговування залежить від прямих та непрямих факторів. До непрямих відноситься ціна, тобто відсоткова ставка кредиту. До прямих – якість, а саме термін та розмір кредиту, його забезпеченість, рівень відповідності задоволення потреб позичальника, певні пільги для позичальника [2, с. 127].

Організація обслуговування клієнтів банку - це основний напрям розвитку банку на отримання максимального прибутку та задоволення власних потреб. Вона визначається рядом факторів: розміри статутного та власного капіталів, кваліфікація працівників, кредитна політика тощо. Також від організації банківського кредитування залежить прибуток за операціями та розвиток банку.

Отже, в процесі кредитного обслуговування клієнтів банку доцільно буде виділити сім етапів:

1. Оцінка кредитного потенціалу банку, визначення його кредитної стратегії.

2. Співбесіда з клієнтом, формування необхідного пакета документів.

3. Аналіз документів та оцінка кредитоспроможності позичальника.

4. Прийняття рішення про надання кредиту, формування та заповнення кредитного договору.

5. Оформлення кредитної справи, видача кредиту.

6. Контроль за виконанням кредитних умов позичальником і моніторинг.

7. Повернення кредиту та закриття кредитної справи.

Кожен етап кредитного обслуговування клієнтів банку обслуговується окремими елементами, які є невід'ємною частиною системи. Такими елементами є різноманітні структурні підрозділи банку: департаменти, управління, відділи, сектори.



Слід зазначити, що термінове впровадження нової технології обслуговування клієнтів банку зумовлено наступними причинами:

розвиток банківської системи в цілому та посилення конкуренції на ринку кредитування;

кризовими явищами у банківській системі, що являється невід'ємним стимулом до підвищення фінансової стійкості та конкурентоспроможності банку;

функціонуванням фінансового ринку за кордоном, що надає інформацію про усі нововведення у банківській сфері зарубіжним конкурентам.

Кредитне обслуговування клієнтів банку може покращити дистанційне обслуговування. Адже з розвитком каналів дистанційного обслуговування найпростіші фінансові послуги будуть надаватися віддалено, а банківські відділення трансформуються в консультаційні центри.

Отже, кредитне обслуговування у сучасній економіці має важливе значення. Від якості управління кредитним обслуговуванням залежить великий ряд факторів, а особливо – економічне положення банку на фінансовому ринку України та світу в цілому. Управління кредитним обслуговуванням клієнтів банку повинно бути спрямовано на задоволення клієнтських потреб, впровадження нових методів та заходів. Адже завдяки покращенню існуючої системи економіка нашої держави вийде на новий, міжнародний рівень у якості провідної держави.

#### **Література:**

1. Данилова, Т.Н. Проблеми невизначеності, інформації та ризику кредитування комерційними банками / Т.Н. Данилова // Фінанси та кредит. – 2004. – № 2. – С. 12-14.
2. Малахова О.А. Основні напрямки розширення операцій банків з кредитно-розрахункового обслуговування клієнтів в умовах кризових явищ в економіці / О.А. Малахова // Галицький економічний вісник. — 2010. — № 1(26).— С. 127-135.
3. Папаїка О.О. Кредитування і контроль: навч. посібн./ О.О. Папаїка, А.Ф.Кононенко, В.О. Орлова – Донецьк. - 2008.- 291 с.
4. Халіменко Ю. Оптимальний розподіл функціональних повноважень працівників банку з обслуговування кредитних операцій із суб'єктами господарювання / Ю.Халіменко, Ю.Семениченко // Вісник НБУ. – Київ. -2010. № 11. –56-61 с.
5. Шевчук, Д.А. Кредитування бізнесу (організацій та підприємств) в умовах кризи / Д.А. Шевчук // Право та економіка. - Київ. – 2009. – № 4. – с. 11-15.

**Смачило В.В.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*професор кафедри економіки,*  
*Харківський національний університет*  
*будівництва та архітектури,*  
*м. Харків*

## **СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В УПРАВЛІННІ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР**

Загальною основою сталого розвитку кадрового потенціалу бізнес-структур є впровадження принципів соціальної відповідальності в управлінський процес. Базуючись на напрацювання [1], під кадровим потенціалом підприємства слід розуміти відкриту, динамічно мінливу, складну соціально-економічною системою, яка представлена наявною сукупністю здібностей і можливостей кадрів підприємства, що мають кількісні та якісні характеристики, необхідні підприємству задля сталого розвитку.

Досить часто, соціальна відповідальність в цьому аспекті зводиться до взаємовідносин між роботодавцями (власниками) та найманими працівниками і трактується, відповідно, як внутрішня соціальна відповідальність. В той же час, за сучасних умов господарювання, формування кадрового резерву підприємства починається ще до моменту, коли встановлюються офіційні трудові взаємовідносини між організацією та спеціалістом, навіть до моменту безпосередньої потреби в працівникові. На цей момент суб'єктів ринку праці ще не можна класифікувати як роботодавця та найманий працівник або здобувач вакантної посади. Ще одним варіантом соціальної відповідальності в сфері праці є взаємодія з працівниками, які звільнилися з підприємства. В цьому випадку останні також офіційно вже не є співробітниками, але організація добровільно може турбуватися про них чи їх родини, за значний вклад, який вони внесли в розбудову та становлення компанії.

Таким чином, соціальна відповідальність в сфері праці має як внутрішній, так і зовнішній прояв, залежно від етапу, на якому відбувається взаємодія організації з людиною.

Виникнення соціальної відповідальності під час здійснення управлінського процесу в сфері праці, залежно від етапу виникнення соціально-трудова відносин, виявляється неоднаково (табл. 1).

Таблиця 1. Етапи виникнення соціальної відповідальності в сфері праці

Етап	Характеристика
Взаємодія до трудової діяльності	Формування кадрового резерву, співпраця з навчальними закладами, альтернативні способи пошуку талановитих працівників
Підбір, відбір та прийом на роботу	Розроблення вимог до кандидатів на вакантну посаду (робоче місце) на засадах етичності

	<p>Пошук кандидатів для заповнення вакантних посад на внутрішньому та зовнішньому ринках праці на засадах етичності та відповідальності перед здобувачами та посередниками</p> <p>Аналіз інформації на етичній, недискримінаційній основі</p> <p>Перевірка зібраної інформації з метою забезпечення кадрової безпеки</p> <p>Безпосереднє оцінювання кандидата на засадах етичності, тактовності та недискримінаційності, честності</p>
Введення в колектив та адаптація	<p>Укладання трудового договору відповідно до законодавства в сфері праці</p> <p>Оформлення на роботу відповідно до законодавчого поля (наказ та записи у відповідних внутрішніх документах)</p> <p>Введення працівника в посаду, структурний підрозділ та організацію</p> <p>Адаптація новоприйнятого працівника, робота з наставниками</p>
Взаємодія в процесі трудової діяльності	<p>Гідні, безпечні умови праці</p> <p>Гідна оплата праці</p> <p>Розвиток людського та соціального капіталу: професійна підготовка та підвищення кваліфікації персоналу, стимулювання до навчання, підготовка резерву на заповнення вакантних посад керівників, управління кар'єрою;</p> <p>Впровадження "виробничої демократії"</p> <p>створення сприятливого морально-психологічного клімату, Виховання працівників у дусі гуманізму, високої моралі і соціальної справедливості</p> <p>Надання працівникам додаткової "соціального пакета",</p>
Звільнення	<p>Розірвання трудових відносин між найманим працівником і роботодавцем відповідно до чинного трудового законодавства: організаційно-документальні та фінансові аспекти</p> <p>Етичність та недискримінаційність звільнення</p>
Взаємодія після трудової діяльності	<p>Матеріальна та соціальна підтримка колишніх співробітників, аутплейсмент</p>

*Побудовано на основі [2]*

Слід наголосити, що соціальна відповідальність повинна проявлятися не лише з боку власників (керівництва) підприємства, а й з боку працівників. Це важливо, бо досить часто вважається, що лише керівництво (власники) повинні здійснювати свою діяльність на принципах соціальної відповідальності.

Отже, соціальна відповідальність в сфері праці може проявлятися як у внутрішній сфері, так і у зовнішній, повинна базуватися на національному та міжнародному нормативно-правовому полі, та виявлятися не лише зі сторони роботодавця, але й працівника.

### **Література:**

1. Смачило В.В. Квінтесенція та понятійно-семантичний аналіз соціально-економічної категорії "кадровий потенціал підприємства" /В.В. Смачило // Механізм регулювання економіки №3, 2016

[http://mer.fem.sumdu.edu.ua/index.php?cmd=view\\_article&article\\_id=444&issue\\_id=30](http://mer.fem.sumdu.edu.ua/index.php?cmd=view_article&article_id=444&issue_id=30)

2. Соціальна відповідальність: навч. посіб. / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.]; за заг. ред. д.е.н., проф. А.М. Колода. - К.: КНЕУ, 2015. - 519 с.

**Максименко Д.В.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу*  
*Мукачівський державний університет*  
*м.Мукачєво*

## **УПРАВЛІННЯ ПРОФЕСІЙНОЮ КОМПЕТЕНЦІЄЮ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ**

Ефективно управляти сучасним виробництвом може тільки той, хто постійно турбується про підвищення своєї кваліфікації. Впровадження в практику управління наукових досягнень, зокрема, засобів автоматизації і комп'ютеризації управлінської праці, підвищує якісну сторону управлінських процесів, одночасно змінює форми і методи управління, пред'являє нові вимоги до підготовки управлінців.

Наукою встановлено, що по-перше, після закінчення вузу щорічно втрачається в середньому 20% знань; по-друге, керівники, спеціалісти завантажені поточною роботою не в змозі відслідковувати нові досягнення в сфері своєї діяльності [1].

Високий ступінь впливу діяльності керівників на кінцеві результати роботи господарств зумовлює підвищену увагу до їх кваліфікації. Вплив непередбачуваних явищ на господарську діяльність вимагає від керівників не лише належного рівня кваліфікації, а й тривалого практичного досвіду, розвинутої інтуїції.

Однією з форм підвищення кваліфікації управлінського персоналу, що забезпечує безперервність цього процесу протягом трудової діяльності працівника є систематичне навчання керівників та фахівців (самоосвіта). Самоосвіта полягає у самостійному вивченні спеціальної літератури, ознайомленні з передовим досвідом роботи підприємств галузі за допомогою організованої консультаційної роботи.

Сьогодні професійна компетенція є важливим показником рівня конкурентоспроможності й фактором, що визначає потенціал і ринкову вартість будь-якого підприємства. У цих умовах завдання активізації людського фактору й ріст ефективності управління людськими ресурсами набуває першочергового значення.

Ефективність роботи управлінського персоналу доцільно розглядати як частину загальної ефективності управління людськими ресурсами, що може

проводитися за критеріями, які носять якісний і кількісний характер. Для адекватної й всебічної оцінки відповідності результативності роботи управлінського персоналу з рівнем вимог до посади необхідно застосовувати практику виміру компетенції персоналу.

Система управління людськими ресурсами як процес включає в себе: планування персоналу і його акумулювання; оцінку професійно важливих якостей персоналу (ротація, набір, вибуття, ріст, перепідготовка, підвищення кваліфікації персоналу); мотивацію персоналу.

Професійна діяльність управлінського персоналу розглядається як спосіб соціально-економічного і духовного взаємозв'язку індивіду і трудового колективу. Це пов'язане з тим, що однією з головних ознак професійної діяльності є її соціально-економічний характер, який обумовлений з однієї сторони розвитком економічних відносин, а з другої - розвитком особистості.

Завдання підвищення ефективного використання людського ресурсу перебуває у прямій залежності від впливу на нього управлінського персоналу й від рівня його професійної компетенції [2].

Система управління людськими ресурсами спрямована на забезпечення ефективної реалізації етапів підвищення професійної компетенції управлінського персоналу, тим самим визначаючи збільшення темпів економічного розвитку господарської діяльності. Слід відмітити, що позитивна результативність всіх рівнів залежить головним чином від використання ефективних методів і форм професійної компетенції управлінського персоналу.

Забезпечити розумне використання людського потенціалу на підприємствах можна шляхом оптимізації системи управління професійною компетенцією управлінського персоналу, що забезпечить відповідність компетенції співробітників у поточних і перспективних завданнях організації й буде сприяти досягненню ефективних показників роботи підприємств.

Задача підвищення професійної компетенції управлінського персоналу на підприємствах обумовлена необхідністю пошуку економічного механізму, здатного підвищити стимули й гарантії ефективного використання людського потенціалу, який забезпечить необхідний кінцевий результат розвитку людських ресурсів і внесе вагомий вклад у розвиток добробуту і якості життя населення України.

Керівники підприємств повинні розглядати зростання професійної компетенції в процесі підвищення кваліфікації працівників як критерій і показник оцінки під час атестації персоналу. Рівень підготовки працівників необхідно враховувати під час заміщення за конкурсом вакантних посад керівників і фахівців, формування резерву керівних кадрів.

### **Література:**

1. Вавжиняк Б. Управління знаннями – виклик майбутнього [Електронний ресурс]//Інтернет-портал для управлінців. - Режим доступу: <<http://www.managment.com.ua/hrm/hrm016.html>>.

2. Матушанський Г.У. Ключевые компетенции, их формирование и развитие в процессе непрерывной подготовки специалиста/ Матушанський Г.У. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.regionforum.ru/section/capital/reports>>.

**Стеблюк Н.Ф.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування,*  
**Копейкіна Є.В.,**  
*студентка*  
*Дніпровський державний технічний університет*  
*м. Кам'янське*

## **СКЛАДАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Вища освіта – одна із сфер, куди проникають ідеї маркетингу. Цей процес є закономірним в умовах становлення глобально-інформаційного технологічного устрою і " нової економіки ", оскільки виконуючи насамперед соціальну функцію, вища освіта перетворюється із затратної сфери в найважливіший чинник розвитку економіки, забезпечуючи відтворення вирішального капіталу суспільства — людського [1].

Однак, якщо виробничі об'єднання, банки, торгівельні фірми відкривають відділи маркетингу, ВНЗ поки ще не повністю усвідомили необхідність маркетингової діяльності, адже асоціюють поняття " маркетинг " зі звичною для всіх рекламою, збутом. Звісно, перелічені елементи мають місце бути, але в даній ситуації слід розглядати трактування маркетингу в додатку до сфери освітніх послуг. Оскільки ВНЗ є некомерційними організаціями, їх метою є не отримання прибутку, а досягнення соціального ефекту, задоволення потреб і прагнень суспільства, держави в цілому. Спираючись на цю думку, маркетинг освітніх послуг слід визначати, як засіб, за допомогою якого ВНЗ активно інформують і просують свої цілі, цінності і продукти абітурієнтам, їх батькам, персоналу і суспільству [2].

Нині ВНЗ змушені активніше змагатися за увагу абітурієнтів, які є потенційними споживачами освітніх послуг, адже конкуренція між навчальними установами загострюється. В таких випадках доречним буде використання нетрадиційних методів та підходів привернення уваги цільової аудиторії, серед яких маркетинг – ринковий інструмент, що виступає впливовим і допоміжним чинником у роботі вищих навчальних закладів, що допоможе перевести їх на якісно новий рівень. Маркетинг освітніх і наукових послуг допомагає кожному ВНЗ посісти своє місце на ринку освітніх послуг, здійснювати підготовку кадрів відповідно до потреб ринку праці [3].

Загострена боротьба між вищими навчальними закладами змушує керівництво ВНЗ вдаватися до комплексного застосування маркетингу, адже маркетингові інструменти безпосередньо впливають на якість освітньої послуги, підвищуючи як її конкурентоспроможність, так і конкурентоспроможність навчального закладу, що її надає.

Постійне проведення маркетингових досліджень дозволить ВНЗ своєчасно адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Метою використання маркетингових інструментів для забезпечення підвищення конкурентоспроможності закладів вищої освіти на ринку освітніх послуг є не лише аналіз та вплив на поведінку споживачів освітніх послуг, а й досягнення балансу у категорії "попит-пропозиція" на ринку освіти і праці, оскільки ця проблема є однією з найактуальніших у галузі освітніх послуг.

При забезпеченні конкурентоспроможності вищого навчального закладу велику увагу приділяють якості наданих послуг. Оскільки діяльність ВНЗ спрямована на задоволення потреб споживачів, (здобувачів освіти – у якісних знаннях, що забезпечать гідне працевлаштування у майбутньому; роботодавців – у кваліфікованих професійних кадрах, які задовольняють потреби організації), необхідно орієнтуватися на їх оцінку наданих послуг, отриманих результатів.

Забезпечити ВНЗ конкурентний статус в порівнянні з конкурентами можна лише в комплексному застосуванні маркетингових досліджень ринків освіти і праці та елементів маркетингового міксу. Пропонуємо поділ маркетингової діяльності на дві частини: забезпечуючу та реалізуючу (рис.1).



Рисунок 1 Маркетингові інструменти забезпечення конкурентоспроможності вищого навчального закладу

Забезпечуюча частина полягає в забезпеченні підприємства необхідною для прийняття управлінських рішень інформацією. Слугуючи інформаційним фундаментом, дана частина включає налагодження зв'язку з аудиторією для подальшого проведення досліджень.

На основі результатів роботи забезпечуючої частини визначаються основні інструменти, які можуть сформувати конкурентну перевагу ВНЗ, тому необхідним є складання маркетингового плану для забезпечення підвищення конкурентоспроможності закладів вищої освіти на ринку освітніх послуг.

Першим етапом складання маркетингового плану ВНЗ є ситуаційний аналіз навколишнього середовища маркетингових взаємодій, який полягає у використанні методів PEST та SWOT-аналізу. Результатом аналізу є розробка стратегій, напрямів і цілей подальшого розвитку.

Наступним етапом є аналіз елементів комплексу маркетингу – товарної, цінової, розподільчої, комунікаційної політики ВНЗ. У розрізі товарної політики з використанням статистичних даних аналізується обсяг реалізованих освітніх послуг, частка студентів, які навчаються у ВНЗ області для аналізу цільової аудиторії. У розрізі цінової політики необхідно проаналізувати цінові стратегії закладів-конкурентів шляхом використання відкритої інформації. На основі аналізу розробляється або коригується цінова стратегія вищого навчального закладу.

В контексті просування пропонується застосування мерчандайзингу, як комплексного підходу до формування системи комунікацій. Реалізація мерчандайзингу у ВНЗ передбачає використання реклами та виставкової діяльності як елементів комплексу "promotion-mix". Пропонуємо залучити до реалізації заходів комунікаційної політики студентів шляхом створення Маркетинг-клубу, де шляхом проведення засідань представники від кожного напрямку підготовки розвиватимуть навички презентації асортименту освітніх послуг, виділення їх конкурентних переваг серед схожих продуктів інших ВНЗ.

Наступним етапом є реалізація маркетингового плану вищого навчального року протягом навчального року. Заключним етапом маркетингового планування є контроль за виконанням поставлених цілей, реалізацією запланованих заходів.

Орієнтація на запити і потреби споживачів, вимоги замовників забезпечить вдосконалення системи вищої освіти в цілому та діяльності ВНЗ зокрема. Налагоджена високоєфективна маркетингова діяльність забезпечить підвищення конкурентоспроможності ВНЗ на ринку освітніх послуг в конкурентних умовах.

### **Література:**

1. Вільчинська С.Б. Сфера освітніх послуг як об'єкт маркетингу відносин / С.Б. Вільчинська, С.В. Ковальчук // Формування ринкової економіки [Електронний ресурс]: зб. наук. праць. – Спец. вип. Маркетингова освіта в Україні / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". – К.: КНЕУ, 2011. – С.14–25.
2. Родіонов О.В. Маркетинг освітніх послуг ВНЗ [Електронний ресурс] / О.В. Родіонов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchnu\\_ekon/2010\\_5\\_3/46rod.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_5_3/46rod.pdf).
3. Теоретичні аспекти маркетингової діяльності вищих навчальних закладів / С.Ю. Хаминіч, О.В. Пирог // Проблеми науки. — 2012. — № 7. — С. 39-44. — Бібліогр.: 9 назв. — укр.



**Шахно А.Ю.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами*  
**Григораш Т.С.,**  
*магістрант,*  
*ДВНЗ "Криворізький національний університет",*  
*м. Кривий Ріг,*

## **ВПЛИВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ**

У сучасному світі в епоху глобальних викликів і загроз людський капітал все більшою мірою стає джерелом розвитку будь-якого підприємства і суспільства в цілому, тому з'явилася тенденція збільшення зацікавлення творчими та інтелектуальними здібностями людини. Саме людський капітал є головним фактором підвищення конкурентоспроможності підприємств, економічного зростання та ефективності економіки. Серед головних ресурсів нашої країни, що дозволяють підвищити конкурентоспроможність національної економіки, слід виділити підприємництво, яке є важливим внутрішнім стратегічним фактором підвищення якості людського капіталу. Проте актуальним залишається питання пріоритетності інвестицій в людський капітал, його вплив на сталий і конкурентний розвиток.

Напрямки та проблеми підприємництва розкрито в працях вітчизняних науковців-економістів, серед яких можна виокремити Б.М. Андрушківа, Л.М. Васільєву, З.С. Варналія, А.П. Кісельова, І.Г. Костирка, В.В. Липчука, М.Й. Маліка, С.В. Мочерного, С.Ф. Покропивного, В.О. Сизоненка та ін., серед зарубіжних – Р. Кантільйона, А. Сміта, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сея, А. Маршалла, Д. Шумпетера та ін. З огляду на сучасні перетворення в економіці, виникає потреба поглибленого дослідження функцій підприємництва та їх впливу на розвиток і якість людського капіталу в системі ринкових відносин.

Аналіз досліджень і публікацій свідчить про те, що питання формування та розвитку людського капіталу широко розкриваються у наукових працях зарубіжних та українських економістів таких як: Г. Беккера, М. Блауга, Д.П. Богині, О.А. Грішнєвої, І.В. Ільїнського, Р. Капелюшнікова, А.М. Колота, А.В. Коровського, М.М. Крїтського, О.В. Левчук, Е.М. Лібанової, В.М. Лича, О.Ф. Новікової, В.Л. Осецького, Н.В. Ушенко, Т. Шульца та інших.

В умовах посилення глобалізаційних процесів підприємництво відіграє особливу роль у національному господарстві будь-якої країни, прискорюючи рух економіки шляхом підвищення ефективності та постійного оновлення. Нагромаджений досвід усіх розвинутих країн з ринковою економікою

незаперечно підтверджує, що підприємництво є необхідною умовою досягнення економічного зростання [1, с. 249].

На сьогодні розвинені країни світу володіють основною часткою світового людського капіталу за рахунок розвинутого підприємництва. Дослідження показують, що ця складова займає істотну частку в їх національному багатстві.

Важливою рушійною силою підприємництва є ділова творчість людини. В умовах інноваційної економіки використання підприємницьких здібностей в бізнесі та управлінні стає особливим видом людського капіталу. Наявність підприємницьких здібностей є умовою прийняття успішних економічних рішень для будь-якого виду господарської діяльності. Формування підприємницьких здібностей залежить від: рівня освіти, кваліфікації та професійних якостей, використовуваних освітніх технологій і методів в навчанні, загальної корпоративної культури, наявності знань, необхідних для виконання професійних обов'язків тощо. Підприємство, здійснюючи інвестиції у професійний розвиток та збереження здоров'я працівника, очікує отримати у найближчому майбутньому відчутний ефект у вигляді приросту продуктивності праці високої якості, що у результаті дозволить підвищити рівень фінансових результатів діяльності підприємства.

Розвиток підприємництва сприяє створенню нових робочих місць, формується конкурентне ринкове середовище. Зокрема в країнах з ринковою економікою підприємства малого та середнього бізнесу відіграють велику роль в стимулюванні технологічних інновацій, створюючи їх у 2-2,5 рази більше, ніж великі компанії. Аналіз стану підприємницької діяльності в Україні показує, що сектор малого і середнього бізнесу потребує ефективної фінансової підтримки як на загальнодержавному так і регіональному рівнях. Розвиток малого бізнесу гальмують: недосконала законодавча база, державна політика щодо його підтримування, високі податки, обмеження на окремі види діяльності, адміністративні бар'єри, бюрократична система в отриманні ліцензій [2, с. 87].

В Україні у результаті недорозвиненого підприємницького сектору економіка не в змозі забезпечити відповідне працевлаштування фахівців та достойну оплату праці. На сьогодні для нашої країни характерне явище "відпливу умів", вона стає активним учасником процесів міжнародної інтелектуальної міграції. Водночас еміграція високоосвічених та висококваліфікованих працівників стримує науково-технічний і соціально-економічний розвиток країни, створює загрози національній безпеці [3, с. 17].

Таким чином, одним з ключових стратегічних факторів розвитку інноваційної моделі національної економіки є створення сприятливих умов для підприємницької діяльності. Розвиток підприємництва неможливо забезпечити без усвідомлення того, що головним його ресурсом є людський капітал. Людський капітал представляє собою зростаючу сукупність інвестицій в освіту, науку, зміцнення здоров'я, виховання, мобільність, культуру і мистецтво, інші складові. З боку держави необхідно прийняття комплексу заходів, які могли б істотно підняти роль підприємництва, реально підвищити

його внесок у формування темпів економічного зростання, забезпечення високої ефективності функціонування економіки на основі максимального використання творчого потенціалу людського капіталу. Важливим напрямом вирішення цих завдань є реформування системи оплати праці з метою посилення мотивації людського капіталу до підвищення продуктивності праці та професійної компетентності, підвищення рівня професіоналізму, стимулювання прагнення до постійного накопичення знань, до навчання упродовж усього життя.

### **Література:**

1. Смелянська Т.П. Сучасні тенденції та перспективи розвитку підприємництва в Україні за умов інтеграційних процесів [Електронний ресурс] / Т.П. Смелянська, І.Р. Мацюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2015. - № 3(3). - С. 249-252. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/u/jrn/vchnu\\_ekon\\_2015\\_3%283%29\\_\\_51](http://nbuv.gov.ua/u/jrn/vchnu_ekon_2015_3%283%29__51)
2. Череп О.Г. Сучасний стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / О.Г. Череп, А. Полякова// Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. - 2013. - Вип. 1. - С. 84-89. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd\\_2013\\_1\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2013_1_14)
3. Полковниченко С.О. "Відплив умів" з України як загроза національній безпеці [Електронний ресурс] / С.О. Полковниченко, В.О. Курочка// Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. - № 4 (8). – С. 16-22. - Режим доступу: [http://journals.stu.cn.ua/problems\\_and\\_prospects\\_economics\\_management/article/view/97533](http://journals.stu.cn.ua/problems_and_prospects_economics_management/article/view/97533)

**Нестеренко Г. Б.,**  
*кандидат економічних наук, доцент,*  
**Соколовський Д. С.,**  
*студент*  
*Львівський національний аграрний університет,*  
*м. Львів*

## **ІНВЕСТИЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЇ БІЛОЦЕРКІВСЬКОГО РАЙОНУ КИЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Стаття присвячена формуванню сприятливого інвестиційного клімату та розвитку інвестиційного потенціалу.

Білоцерківський район – один з найбільших районів Київської області. Як адміністративна одиниця був створений у 1923 році.

Площа району – 1,3 тис. км<sup>2</sup>, що становить 4,6 % загальної території області. Район розташований у центральній частині Київської області на відстані 80 км від обласного центру. У районі 60 населених пунктів, серед яких

1 місто Узин, селище Терезине та 58 сіл, на території яких діють 1 міська, 1 селищна, 34 сільських рад. Кількість населення району 49079 чол., в т.ч. міського 13779 чол., сільського 35300 чол [1]. Земельний фонд району: сільськогосподарських угідь – 99520 га., з них: ріллі – 91730 га., багаторічні насадження 2190 га.

Головна мета полягає в дослідженні чинників формування інвестиційного клімату, оцінці інвестиційної привабливості на сучасному етапі розвитку та розробці рекомендацій щодо забезпечення позитивної динаміки іноземного інвестування в економіку. Економічна категорія "інвестиційний клімат" дозволяє визначити ту систему орієнтирів, у межах якої відбувається процес інвестування, а на основі цього – напрями ефективного використання інвестицій. У класичному розумінні інвестиційний клімат – це такий стан інвестиційного середовища, що характеризується та оцінюється через темпи зростання валового внутрішнього продукту, існуючий рівень податків і пільг, відсоткових ставок, інфляції, тарифів і цін, валютних курсів, цін на корпоративні та державні цінні папери, а також правового забезпечення інвестиційної діяльності. Інвестиційний клімат – це сукупність політичних, правових, економічних, соціальних, природних, а також інших чинників, які сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних й іноземних інвесторів [2].

Передумовами формування сприятливого інвестиційного клімату є:

- 1) вигідне географічне положення;
- 2) природно-ресурсний потенціал (інвестиційне значення мають три види природних ресурсів: мінеральні, земельні й рекреаційні);
- 3) рівень розвитку промислового виробництва;
- 4) висококваліфікована та конкурентоспроможна робоча сила;
- 5) несформований ринок товарів;
- 6) незадоволений попит населення [3].

Для виходу із ситуації, що склалася, необхідно реалізувати декілька першочергових заходів [4]:

1) розробити довгострокову стратегію залучення іноземного капіталу в економіку України та окремих її регіонів, враховуючи політико-економічні особливості розвитку держави на сучасному етапі;

2) розробити національний та регіональні плани підвищення інвестиційної привабливості України та її адміністративно-територіальних утворень з урахуванням поточних рейтингів інвестиційної привабливості.

Формування сприятливого інвестиційного клімату Білоцерківського району Київської області дозволить підвищити рівень розвитку промислового виробництва, залучити більше висококваліфікованої та конкурентоспроможної робочої сили. Забезпечити позитивну динаміку іноземного інвестування, також дозволить пришвидшити темпи валового внутрішнього продукту.

### Література:

1. Територіальний устрій Білоцерківського району [Електронний ресурс] // Білоцерківська РДА : [сайт]. Біла Церква, 2018. URL: <http://www.bcrada.gov.ua/terytoryalnyj-ustrij/> (дата звернення 25.02.2018).
2. Кондрашова М. Теоретичні основи формування державної інвестиційної політики на рівні регіону [книга] // Держава та регіони.– Серія: [стаття] Державне управління.– 2008.– №2. – С. 118–121.(дата звернення 16.04.2018).
3. Раєвнева О.В., Гриневич Л.В. Статистична оцінка інвестиційної активності в Україні [книга] // Бізнес-Інформ.– 2012.– №7. – С. 111–114.(дата звернення 16.04.2018).
4. Швець В.Я. Аналіз інвестиційного клімату в економіці України та шляхи його покращення [книга] // Економічний нобелівський вісник.– 2014.– №1. – С. 502–508.(дата звернення 18.04.2018).

**Тарасенко С.І.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування,*  
**Журавльова Г.Ш.,**  
*студентка,*  
*Дніпровський державний технічний університет,*  
*м. Кам'янське*

### СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ

Сучасний розвиток економіки характеризується зростанням попиту на кваліфіковану працю, а, отже підвищенням ціни трудових послуг, які вона створює. За цих умов перед керівниками постають такі завдання, як найкраще використання кваліфікації працівників для реалізації цілей господарської діяльності та досягнення найповнішої корисної віддачі й одночасно найвищого рівня мотивації. З іншого боку, властивістю сучасного розвитку організації є швидка змінюваність зовнішнього середовища, звідки випливає необхідність постійного приведення якісних та кількісних характеристик персоналу у відповідність до нових вимог. Без цього перспективні плани організації залишаються нереалізованими, а роботодавці несуть подвійні втрати з таких причин: по-перше, недостатня відповідність робітників змінюваним вимогам робочих місць унеможливорює досягнення намічених цілей підприємства, а по-друге, така невідповідність веде до зниження продуктивності праці і мотивації людей до корисної, цілеспрямованої діяльності. Все це веде до зростання важливості та вимог, які висуваються до сучасних систем оцінки персоналу, аналізу існуючих та перспективних підходів у цій сфері.

Відповідно до виконаних натепер досліджень оцінка персоналу слугує наступним основним цілям:

- інформативна, що полягає у забезпеченні керівників різних рівнів управління необхідними даними про роботу своїх підлеглих та забезпеченні усіх оцінюваних працівників даними про їх індивідуальні здобутки та недоліки;
- мотиваційна, що визначає взаємозв'язок матеріальної винагороди і морального заохочення з трудовою поведінкою і результатами праці;
- адміністративна, що полягає у прийнятті кадрових рішень на об'єктивній і регулярній основі, а саме, рішень з підвищення (пониження) по службі, переведення на іншу роботу, перепідготовки та перекваліфікації [1].

Дослідження існуючих підходів до оцінки персоналу дозволяє їх узагальнити в групи за рівнем системності (процесний і системний), ступенем прогресивності (традиційний (атестаційний) та сучасний (орієнтований на розвиток)), цілями використання (оцінка для характеристики та порівняння, оцінка для розвитку компанії та мотивації, комбінований).

Так, якщо методи оцінки на основі процесного підходу використовуються для вирішення завдань, пов'язаних з оцінкою персоналу в атестаційний період, то практика застосування системного підходу розглядає оцінку персоналу як один із основних елементів системи управління персоналом підприємства та відводить їй роль підсистеми, що поєднує всі елементи системи управління персоналом.

Традиційний підхід заснований на тому, що атестація персоналу в першу чергу пов'язана з оцінкою виконаної роботи, з перевіркою відповідності працівника займаній посаді за допомогою виявлення його здібностей виконувати посадові обов'язки. В числі недоліків методів оцінки традиційного підходу називають наступні: результати роботи підприємства визначаються як сума результатів роботи окремих співробітників, що не враховує ефекту від їх взаємодії; не акцентується увага на місці та ролі працівника у досягненні загальної мети; оцінка орієнтована головним чином на минулі результати. На відміну від традиційного підходу сучасні технології оцінки та атестації персоналу є більш прогресивними та орієнтовані, перш за все, на підвищення віддачі від працівника, чітке усвідомлення ним власних завдань у досягненні цілей організації, оцінюванні напрямків та перспектив його розвитку, пошук шляхів найкращого розпорядження корпоративними ресурсами.

Між тим, вважається, що для побудови системи оцінки діяльності працівників в сучасних умовах найбільш прийнятним є комбінований підхід, що полягає в об'єднанні кількох оціночних методів, оскільки в ньому охоплюються і описові, і кількісні аспекти. Використання синтезу оціночних методів пом'якшує недоліки існуючих способів, збагачуючи зворотний зв'язок і підвищуючи точність вимірювань. Проте, слід пам'ятати, що реальна вигода, отримана внаслідок комбінації методів, можлива тільки в разі їх взаємодоповнення в суворій відповідності з цілями системи оцінки.

Розвиток економіки, який супроводжується усвідомленням зростання значення людського ресурсу у забезпеченні конкурентоспроможності як окремого підприємства, так і національної економіки в цілому, веде до розвитку та поширення застосування підходу і методів оцінки персоналу як

одного з видів капіталу підприємства, визначального в сучасних умовах. У зв'язку з цим, на нашу думку, у сукупність підходів до оцінки персоналу слід включити підхід до оцінки людського ресурсу як капіталу, застосування якого дозволяє визначити важливість (цінність) працівника для підприємства та сукупну цінність сформованого людського капіталу.

У межах такого підходу усю сукупність методів оцінки можна розділити на методи оцінки якості та вартості людського капіталу. Якщо оцінка якості здійснюється із застосуванням відомих методів експертних оцінок, оцінок за результатами діяльності, тестувань, незалежних суддів тощо, то методи оцінки вартості людського капіталу значно менш відомі і поширені у практиці вітчизняних підприємств. У їх число включають наступні: модель індивідуальної вартості працівника, метод оцінки людського капіталу як нематеріальних активів, принцип капіталізації майбутніх доходів, метод розрахунку прямих витрат на персонал підприємства, метод конкурентної оцінки вартості людського капіталу, метод перспективної вартості людського капіталу, оцінка вартості людського капіталу на основі випробувань тощо.

Застосування підходу оцінки людського капіталу дозволяє зробити висновки щодо накопиченого людського капіталу, при наявності даних за достатній період часу – визначити сформовані тенденції його розвитку, а також встановити залежності між різними факторами, що впливають на формування людського капіталу, здійснити прогноз можливих сценаріїв майбутнього розвитку, тобто дозволяє управляти ним з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Систематизація охарактеризованих у роботі підходів виконана у табл. 1.

Таблиця 1. Групування підходів до оцінки персоналу\*

Підхід до оцінки	Характеристика підходу
Процесний	Оцінка персоналу розглядається як елемент процесу, що являє собою підготовчий етап до атестації, при цьому не простежується взаємозв'язок з іншими елементами системи управління персоналом
Системний	Оцінка персоналу є одним з основних елементів системи управління персоналом, який власне і забезпечує "системність": дозволяє поєднати всі елементи системи управління персоналом підприємства та надає інформацію для реалізації усіх інших функцій
Традиційний (атестаційний)	Оцінка персоналу орієнтована на результат виконаної роботи, перевірку відповідності працівника займаній посаді за допомогою виявлення його здібностей виконувати посадові обов'язки
Сучасний (орієнтований на розвиток)	Оцінка персоналу заради розвитку організації та дозволяє здійснювати оцінку персоналу не тільки за минулий період, а і орієнтувати процес оцінки на майбутнє
Оцінка для характеристики та порівняння	Пов'язує оцінку персоналу виключно з роботою, а також необхідними навичками та можливостями для її ефективного виконання; зумовлює оцінку навичок та здібностей, що необхідні для освіти, розвитку та удосконалення
Оцінка для розвитку компанії та мотивації	Передбачає сумісний аналіз разом із менеджером ступеня досягнення поставлених цілей та їх формулювання на перспективу, що сприяє високій мотивації, проте досить часто залишає поза увагою питання розвитку
Комбінований	Орієнтований на результат з системою оцінки, заснованої на компетенціях. Дає змогу провести порівняння існуючих компетенцій працівників з

	ідеальними. Оцінка орієнтована на мотивацію і розвиток. Найчастіше застосовується для визначення стандартів ефективності роботи менеджерів
Оцінка людського капіталу підприємства	Оцінка якісних та вартісних параметрів людського капіталу як елементу стратегії ефективного управління працівниками, їх продуктивністю та конкурентоспроможністю підприємства

Отже, оцінка персоналу є однією з найважливіших складових системи управління персоналом. Вибір адекватного цілям оцінки підходу або їх комбінації визначає раціональність та можливість практичної реалізації отриманих результатів оцінки для забезпечення потреб керівництва і підвищення конкурентоспроможності підприємства.

### **Література:**

1. Крушельницька О.В. Управління персоналом: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук – К.: “Кондор”. – 2005. – 308 с.

**Стояненко І.В.,**  
*кандидат економічних наук, доцент,*  
**Левадна В.В.,**  
*студентка,*  
**Київський національний торговельно-економічний університет.**  
**м. Київ**

## **КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АПК УКРАЇНИ**

Агропромисловий комплекс має важливе значення для розвитку нашої країни. Сьогодні він є своєрідним локомотивом національної економіки, оскільки аграрний сектор забезпечує роботою 3,5 млн. людей, формує 14% валової доданої вартості та близько 40 % експорту країни. Більш того, 26 зі 100 найбільших компаній в Україні – в аграрному секторі [1]. Ці дані ще раз підтверджують те, що сектор АПК є особливо важливим для розвитку економіки нашої країни. Він грає ключову роль не лише в економіці, а і в культурі, політиці та інших сферах діяльності. Навіть на міжнародній арені Україну асоціюють з родючими землями та вправними хліборобами. За кордоном Україну називають "житницею Європи", а ми в свою чергу підтверджуємо це звання, постачаючи величезні обсяги зерна, кукурудзи та інших культур в різні країни світу.

Проте, на сучасному етапі не досить бути просто аграрною країною, адже глобалізація, науково-технічний прогрес і поширення інновацій розганяють маховик ХХІ століття до шалених темпів. Країна, яка прагне бути економічно успішною, повинна встигати за динамікою змін та вміти не лише пристосуватись до них, а й зайняти серед 200 країн свою нішу, яка допоможе реалізувати потенціал країни максимально ефективно.



Аграрна політика реалізується через аграрні підприємства, саме вони вони відображають основні тенденції, проблеми та перспективи розвитку даної галузі. Постає досить логічне запитання, чи вітчизняні підприємства реалізують свій потенціал в сфері АПК максимально ефективно, і чи відповідає ця галузь викликам ХХІ століття? На жаль, ні.

Аналіз діяльності аграрних підприємств виявляє наступні проблеми:

1. Підприємства АПК, що орієнтовані на експорт, займаються постачанням за кордон сировини або продукції з низьким ступенем обробки. Це означає, що товарна структура експорту підприємств носить чітко виражений сировинний характер, більш того, ця проблема стосується не лише аграрного сектору, а й економіки в цілому. Аграрні підприємства не зацікавлені у виготовленні готової продукції, адже у разі орієнтації на її виготовлення виробник стикається зі складним законодавством, сертифікацією, високими витратами на виробництво, тому йому набагато легше піти простим "сировинним" шляхом. Наприклад, український агрохолдинг "Кернел" експортував 5 млн. тонн зерна та 1,8 млн. тонн олії за 2017 рік, при чому експорт цієї продукції збільшується в середньому на 10-12% щорічно [2]. Тому не дивно, що за перші 5 днів 2018 року Україна повністю вибрала квоти, як основні, так і додаткові, на експорт пшениці і кукурудзи в країни Євросоюзу на весь рік.

2. Низька продуктивність праці. Її зумовлює використання зношеного і застарілого обладнання у виробництві та недосконала інфраструктура сільської місцевості. Так у 2015 році продуктивність праці на сільськогосподарських підприємствах склала у розрахунку на одного працюючого 8,7 тис. дол. США, у той час як цей показник у Польщі становить близько 50 тис. дол. США.

3. Пасивність держави, яка проявляється у недофінансуванні агропромислового комплексу країни. Раніше фінансування займало 0,4% від ВВП України, у 2017 році на фінансування галузі було виділено 5,5 млрд. гривень, тобто 1% від ВВП [3]. Не дивлячись на зростання фінансування, виникають питання до ефективності та прозорості розподілу цих коштів, та й фінансування й досі є недостатнім як для провідної галузі економіки. У високорозвинених країнах лише на інновації витрачається 2-3% бюджету, а на провідні галузі економіки від 5 до 10% ВВП.

4. Відсутність активного інноваційного розвитку, тобто низький ступінь освоєння підприємствами сучасних інноваційних технологій. Ця проблема зумовлює наслідки у вигляді високих витрат на виробництво продукції, невідповідності міжнародним стандартам якості та низького іноземного інвестування сектору АПК України. Інвестори залюбки вкладають гроші у виготовлення олії, адже галузь є швидкоокупною, але їм абсолютно не вигідно інвестувати у продукцію з високим ступенем обробки.

До основних проблем також відносяться недосконала законодавча база, низька кваліфікація працівників агропідприємств, застарілі форми ведення бізнесу та неефективне використання аграріями земельних ресурсів.

Вищезазначені проблеми гальмують розвиток аграрних підприємств. Проте останнім часом відбулася низка позитивних зрушень в сфері АПК.

За останні 2-3 роки українцями було створено декілька інноваційних проектів в сфері АПК, найбільш результативними є "uber-ферма" (система автоматично підшукує городників, які готові виростити для вас певну кількість культур, яку ви забажаєте на певний період), "розумна" теплиця (можливість керування теплицею за допомогою смартфона), контроль глибини обробки ґрунту за допомогою датчиків Craft Scanner (датчик дозволяє відстежувати показник глибини з застосуванням будь-якої сільгосптехніки). Ці проекти активно вже тестуються та реалізуються українськими та іноземними компаніями, що свідчить про їх дієвість [4].

Є тенденція до зростання експорту м'ясо-молочної продукції орієнтованими на ринок товарними сільгосппідприємствами. Відроджується український експорт молочної продукції. Україна переходить на альтернативні ринки, оговтавшись після "сирних воєн" та скорочення експорту товарів до РФ. До прикладу, виробництво вершкового масла з 2013-го по 2016-й зросло з 93 млн. кг до 101 млн. кг. У першому півріччі 2017 Україна поставила на зовнішні ринки 4,1млн. кг сирів, у порівнянні з аналогічним періодом 2016-го на 21,3% більше у фізичному обсязі [5].

На полицях магазинів по всьому світу є досить багато товарів не під українськими брендами, а під так званими "private label" (з англ. – власна торгова марка) – під маркою цього супермаркету, але продукція виготовлена в Україні. Це свідчить про те, що національні виробники почали шукати нові альтернативні шляхи виходу на закордонні ринки. Такий спосіб виведення товару на зовнішній ринок є дешевим та дозволяє виробнику створити міцне підґрунтя для подальшого входження на ринок. У рамках цієї моделі продукція виробляється однією компанією, а продається під брендом іншої. Яскравим прикладом в межах національної економіки є кондитерська компанія "Ярич", що виготовляє продукцію для міжнародної торговельної мережі Carrefour.

Отже, аналіз діяльності підприємств АПК України виявляє, що на сучасному етапі існує багато проблем та невирішених питань, таких як застарілість обладнання, "сировинне" питання, недостатнє державне фінансування, низька конкурентоспроможність української продукції на зовнішніх ринках та низький рівень впровадження інновацій. Але попри ці недоліки, аграрний сектор залишається ключовим сектором економіки, який має потужні перспективи, які стануть реальністю за умов послідовних та чітких змін у діяльності аграрних підприємств (дотримання стандартів, залучення фінансів та інновацій, виготовлення та реалізація готової продукції) та політики держави в сфері АПК (створення цільових програм, фінансування інновацій та зменшення податкового навантаження). Лише за умов виконання цих кроків, аграрні підприємства стануть більш ефективними та зможуть конкурувати на міжнародних ринках.

### **Література:**

1. Цілі Сталого Розвитку: Україна [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: [http://un.org.ua/images/SDGs\\_NationalReportUA\\_Web\\_1.pdf](http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf);
2. Кернел у цифрах [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.kernel.ua/ua/about/>;
3. Мартинюк М. Перспективи 2017: чого чекати українському АПК в новому році [Електронний ресурс] / Максим Мартинюк // Forbes. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1426443-perspektivi-2017-chogo-chehati-ukrayinskomu-apk-v-novomu-roci>;
4. Інноваційні проекти, які перевернуть світ АПК [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://agroyard.ua/news/innovatcionnye-proekty-kotorye-perevernut-mir>;
5. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://minagro.gov.ua/>

**Силкіна Ю.О.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри менеджменту*  
**Марієвська К.Я.**  
*студентка,*  
*Київський національний торговельно-економічний університет,*  
*м. Київ*

### **КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Останнім часом розвиток підприємства та стійка позиція його на ринку залежить від впровадження та реалізації корпоративної соціальної відповідальності (далі по тексті – КСВ). Переважна більшість компаній впроваджує політику корпоративної соціальної відповідальності, головними причинами якої є моральні міркування – 55%, покращення репутації – 26% та збільшення лояльності працівників – 23%.

Крім того, актуальність теми обумовлюється тим, що на сьогоднішній день існують вагомі причини для практичної реалізації українськими компаніями стратегії КСВ. Інтеграція України в Європейський союз і вихід на ринки Європи, що стало можливим завдяки домовленостям щодо вільної торгівлі починаючи з 1 серпня 2017 року, ставить перед українськими підприємствами нові виклики і створює необхідність запроваджувати європейські стандарти ведення бізнесу. Дані стандарти примусять велику частину компаній впроваджувати у свою діяльність принципи КСВ. Однак не зважаючи на це,

основними перешкодами впровадження політики КСВ вітчизняними компаніями лишаються такі, як: відсутність коштів, нестабільна політична ситуація в країні, недосконалість нормативно-правової бази, що сприяла б цій діяльності та податковий тиск.

Варто зауважити, що в Україні на сьогоднішній день відсутня державна підтримка щодо розвитку КСВ. На жаль, влада сприймає соціальну відповідальність бізнесу досить однобічно, як "соціальне партнерство", "соціальний діалог" чи "благодійність". Результатом цього є недостатня підтримка соціальних програм і проектів підприємств державою, відсутність відкритого діалогу щодо розробки належних стимулів для бізнесу, який прагне у своїй діяльності реалізувати принципи соціальної відповідальності. Відповідно, КСВ здебільшого сприймається українськими підприємцями як маркетингова або PR-технологія та обмежується соціальними акціями.

На сьогодні серед науковців і практиків в сфері КСВ не існує єдиного підходу щодо визначення терміну "КСВ". Наприклад, Ф. Котлер визначає КСВ як зобов'язання бізнесу сприяти економічному розвитку, працюючи з найманими працівниками, їхніми родинами, місцевою громадою та суспільством загалом з метою покращення якості життя [1].

Лідерами в області корпоративної соціальної відповідальності залишаються такі відомі зарубіжні компанії, як: Google, Microsoft, The Walt Disney Company, BMW Group, LEGO Group, Daimler, Apple, Rolls-Royce, Rolex та Intel (Global CSR RepTrak). Що ж стосується практичної реалізації в своїй діяльності стандартів КСВ, то так чи інакше їх дотримуються тільки великі корпорації або представництва іноземних компаній, що працюють в Україні. У сфері середнього бізнесу практика КСВ майже не розвинена, в основному компанії фінансують проекти КСВ лише для поліпшення корпоративного іміджу або просування власних брендів.

Спеціалісти аудиторської компанії BDO стверджують, що на сьогоднішній день рівень соціальної відповідальності в Україні такий як був у Західній Європі в 1970-х роках. Близько 30 українських компаній відкрито демонструють інформацію про благодійну діяльність та викладають звіти про КСВ на власних сайтах, серед них компанія "МЕТРО Кеш енд Кері Україна", ПрАТ "ОБОЛОНЬ", ІП "Кока-Кола Беверіджиз Україна", ТОВ "Нестле Україна" та ін.

Незважаючи на це, можна відмітити й позитивну динаміку у соціальному розвитку вітчизняних компаній. В Україні наразі вже існує Центр корпоративної соціальної відповідальності. Кожного року команда Центру за підтримки представника Великої четвірки світових компаній з аудиту і консалтингу, компанії EY, створює список підприємств, які зробили свій вклад в розвиток соціальної медицини, освіти, боротьбу з кліматичними змінами, утвердження гендерної рівності і багато інших сфер суспільного життя. Здебільшого в цей список потрапляють великі українські компанії, такі як ПАТ "Концерн Галнафтогаз", "Нова Пошта", "Ашан Україна" та ін.

Отже, щоб активність в сфері КСВ приносила користь суспільству та бізнесу необхідно дотримуватись наступних важливих умов:

- 1) мати бажання допомагати та бути корисним суспільству;
- 2) залучати до процесу співробітників;
- 3) підтримувати тісний взаємозв'язок з громадськими організаціями;
- 4) інтегрувати діяльність щодо КСВ в загальну стратегію розвитку підприємства [2].

На наш погляд, забезпечення реалізації стратегії КСВ та її успішна інтеграція у корпоративну стратегію потребують впровадження адекватних організаційно-економічних заходів, які дозволять максимально використати можливості підприємства для використання наявних трудових ресурсів, розкриття їх потенціалу та створення позитивного мікроклімату, що в підсумку призведе до підвищення продуктивності праці та значного покращення результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.

#### **Література:**

1. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Котлер Ф., Лі Н. / Пер. з англ. – К.: Стандарт, 2005. – С. 302.
2. Баюра Д.М. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління / Д.М. Баюра // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1. – С. 21.

**Косар Н.С.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри маркетингу і логістики,*  
**Кузьо Н.Є.,**  
*старший викладач кафедри маркетингу і логістики,*  
**Михайлик Н.І.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри маркетингу і логістики,*  
*Національний університет "Львівська політехніка",*  
*м. Львів*

#### **УПАКОВКА ТОВАРІВ: ВИМОГИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

В умовах сьогодення як з точки зору концепції маркетингу, так і логістики у науковій літературі та практичній діяльності підприємства зростає увага до проблем упаковки товару. Аналізуючи її, необхідно враховувати необхідність виконання упаковкою таких основних функцій [1, с. 82]:

- виробничої, яка створює можливість відокремлення необхідної кількості товарів у виробництві (на його вході та виході);

- маркетингової, що забезпечує диференціацію товарів серед аналогічних конкуруючих завдяки своїм розмірам, формі, кольоровій гамі, наявності на ній певної інформації;
- логістичної, що полегшує процес складування та транспортування товарів, забезпечуючи їх належний захист;
- екологічної, яка пов'язана з тим, що упаковка повинна бути безпечною для здоров'я людей та суспільства, не чинити на них негативний вплив, повинна існувати можливість легкої утилізації чи повторного використання упаковки.

Виходячи з цих функцій при розробленні упаковки товарів виробники повинні враховувати наявність наступних головних вимог до неї [2, с. 13]:

- безпека, яка пов'язана з тим, що шкідливі речовини, які може містити упаковка, не повинні негативно позначатися на якості товару та попасти у нього; інколи ціанідні сполуки фольги, які містяться у токсичних клеях упаковки можуть потрапити у продукти харчування, що може негативно позначитися на здоров'ї людей;
- екологічність – визначається тим, що упаковка при використанні та утилізації не повинна мати негативний вплив на довкілля;
- надійність – забезпечує її здатність зберігати первинні механічні властивості, а також герметичність протягом тривалого часу;
- сумісність з самим товаром, яка визначає здатність не порушувати споживчі властивості товарів, які знаходяться в упаковці;
- економічна ефективність - формується її вартістю та залежить від використаних матеріалів, витрат на експлуатацію та утилізацію;
- привабливість зовнішнього вигляду для споживачів з метою залучення їх уваги та виклику приємних естетичних відчуттів;
- інформаційність – надання споживачам необхідної інформації про товар, його вміст, виробника, умови зберігання та використання.

Пакувальна промисловість у своєму розвитку робить акцент на тому, що упаковка є необхідною для здоров'я і гігієни людей та з метою її оптимізації намагається зробити упаковку легшою і тоншою для скорочення витрат ресурсів на її виготовлення та полегшення транспортування, але кількість упакованих товарів постійно збільшується внаслідок значного зростання виробництва упакованих продуктів харчування. У цій сфері постійно пропонуються нові інноваційні рішення. Зокрема у [3] розглядаються перспективи використання нанотехнологій з метою підвищення механічних та бар'єрних властивостей тих синтетичних полімерів та біополімерів, які використовуються для упаковки продуктів харчування, що дозволить покращити її антимікробні властивості, продовжити терміни зберігання товарів.

Але упаковка може значно впливати на витрати виробника та ціну товару, Результати аналізу вторинної маркетингової інформації на прикладі компанії Coopers&Lybrand Colsulting свідчать, що зміна внутрішньої упаковки шляхом переходу від циліндрової пляшки до використання пляшки з можливим

відхиленням розміром 1 мм у діаметрі, дозволило їй зекономити 500 тис. дол. [4]. Для того, щоб у випадку зростання витрат уникнути прямого підвищення ціни товару, виробники намагаються зменшувати місткість та вагу однієї упаковки товару. Але у цьому випадку вони повинні відслідковувати реакцію на такі заходи як споживачів, так і конкурентів і їх вплив на власні обсяги реалізації товарів та фінансові показники діяльності.

Для врахування інтересів суспільства, підвищення іміджу соціально-відповідального підприємства, зростання прихильності до нього, важливо, щоб упаковку можна було повторно використати, легко переробити чи утилізувати. Цей факт намагаються використовувати у своїй діяльності транснаціональні корпорації. Аналіз вторинної маркетингової інформації свідчить, що споживачі надають перевагу товарам соціально-відповідальних брендів насамперед у країнах Азійсько-Тихоокеанського регіону (64% споживачів), Латинської Америки (63%), Близького Сходу та Африки (63%), Північної Америки (42%) та Європи (40%) [5, с. 66]. Зокрема, компанія "Puma" при упакуванні своїх товарів використовує сумки, які можна повністю утилізувати, оскільки вони вироблені з крохмалю із кукурудзи та використовує при цьому екологічну фарбу, що розчиняється у воді лише протягом 3 хвилин.

Отже, проведений аналіз свідчить, що в умовах сьогодення упаковка товару є важливою складовою інновацій підприємства, вагомим фактором залучення уваги споживачів для задоволення їх потреб та ознакою позиціонування соціально-відповідального підприємства.

#### **Література:**

1. Крикавський Є. Логістика для економістів: Підручник / Є. Крикавський. – 2-ге вид., випр. і доп. – Львів: Вид-во "Львівської політехніки", 2014. – 476 с.
2. Телетов О.С. Упаковка як об'єкт інноваційного маркетингу / О.С. Телетов, В.М. Шатова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – №2. – С. 11-20.
3. Mihindukulasuriya S.D.F. Nanotechnology development in food packaging: A review / S.D.F. Mihindukulasuriya L.-T. Lim // Trends in Food Science & Technology. - 2014. - Vol. 40 (2). - P. 149-167.
4. Іваніцька Л.Л. Маркетингове забезпечення логістики / Л.Л. Іваніцька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ap.uu.edu.ua/article/595>.
5. Грицюк Н.О. Особливості використання екологічної упаковки при формуванні міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Екон. науки. – 2016. – Вип. 19. Ч. 1. – С. 66-68.

**Літвінов О.С.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри економіки підприємства*  
**Ніколаєва А.В.,**  
*магістрант,*  
*Одеський національний економічний університет,*  
*м. Одеса*

## **ОГЛЯД МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО АНАЛІЗУ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах ринкової економіки суб'єкти господарювання прагнуть до максимізації доходів й мінімізації витрат, тобто прагнуть до економічності, раціональності виробництва. Правильне визначення економічного стану підприємства, оцінка ефективності його господарської діяльності служить першим щаблем для розробки обґрунтованої економічної політики, постановки завдань, які можуть бути реально вирішені для вдосконалення всього виробничого механізму

Варто відзначити, що наразі в Україні немає загальноприйнятої методики оцінки ефективності діяльності підприємства. Кожне підприємство оцінює свою ефективність із використанням різноманітних методик, що призводить до плутанини у висновках. Отже, існує необхідність в пошуку адекватних методів вимірювання ефективності діяльності підприємств. В ході минулих авторських досліджень було встановлено сутність, та види показників економічної ефективності діяльності підприємств [1, 2, 3].

В ході дослідження було виявлено кілька груп таких методів. До їх числа можна віднести наступні: статистичні (розрахунок статичних коефіцієнтів), динамічні, методи кореляційно-регресійного аналізу та методи оптимізації. Розрахунок статичних коефіцієнтів передбачає зіставлення фактично наявних показників з цільовими. Причому підсумковий показник може відображати зіставлення планових і фактичних результатів діяльності підприємства або результатів та витрат на їх досягнення.

Динамічні методи базуються на використанні методів дисконтування. Величина норми дисконту, використовуюваного для приведення різночасних витрат і результатів до єдиного (розрахунковому) моменту часу шляхом визначення коефіцієнта дисконтування, залежить від ступеня ризику оцінюваного проекту і відсотка на позиковий капітал.

Методи кореляційно-регресійного аналізу припускають визначення тісноти або виду зв'язку між результатами діяльності підприємства і їх витратами. На основі отриманих регресійних моделей можна прогнозувати показники ефективності діяльності фірми [4].

Методи оптимізації засновані на визначенні кордону виробничих можливостей і показника ефективності як заходи віддаленості конкретного підприємства від неї. Кордон виробничих можливостей будується за



показниками кращих підприємств. Крім того, віддаленість від кордону конкретної фірми визначається за допомогою побудови цільової функції і введення ряду обмежень на витрати і результати діяльності. Переваги і недоліки кожної з груп методів наведені у таблиці 1.

Таблиця 1. Переваги і недоліки методів оцінки ефективності діяльності

Методи	Переваги	Недоліки
Статистичні	Відносна простота. Відповідність отриманих показників аспектам ефективності	Використання середніх. Складнощі інтерпретації. Суб'єктивізм. Складність визначення норми і плану
Динамічні	Врахування фактору часу. Можливість автоматизації. Відповідність отриманих показників аспектам ефективності	Суб'єктивізм. Складність планування витрат і вигод. Складність визначення ставки дисконтування. Складність визначення горизонту планування
Кореляційно-регресійного аналізу	Врахування стохастичності в вибірці. Відсутність необхідності додаткового тестування значущості та адекватності оцінки параметрів моделі. Незалежність оцінок ефективності однієї фірми від іншої. Врахування можливості випадкових помилок	Отримання середніх оцінок. Необхідність формування досить великої вибірки. Неможливість застосування на мікрорівні. Вплив факторів зовнішнього середовища на вимірювані параметри. Необхідність вибору однорідних об'єктів. Складність прогнозування показників. Відсутність відповідності отриманих показників аспектам ефективності
Оптимізації	Визначення впливу кожного фактору на ефективність. Вироблення рекомендацій щодо поліпшення діяльності. Включення в оцінку широкого кола факторів. Можливість отримання безлічі ефективних значень. Відсутність необхідності апріорної оцінки форми кривої виробничих можливостей. Можливість введення додаткових обмежень. Відповідність отриманих показників аспектам ефективності.	Відповідність отриманих показників аспектам ефективності Наявність помилок вимірювання і статистичного шуму. Залежність оцінок від умов і факторів зовнішнього середовища. Розбіжність отриманих вагових значень з цінностями підприємства.

Джерело : [5]

Виявилось, що найлегшими проблемами при оцінці ефективності діяльності підприємства є облік безлічі результатів їх діяльності і думок щодо останньої, а також оцінка результатів, що мають різні одиниці виміру, в тому числі відмінні від одиниць вимірювання витрат. Решта проблем практично не

можливо вирішити шляхом використання розглянутих методів. Якщо за допомогою окремих прийомів даних методів можливо виявити результати діяльності підприємства в різних сферах життєдіяльності людини, а також врахувати їх відстрочене прояв, то проблема переведення цілей діяльності підприємства в досить конкретні критерії та показники фактично залишається без дозволу. Деякі спроби визначення значущих критеріїв робляться при проведенні факторного опитування, а також при здійсненні аналізу динамічними методами. Однак при цьому дана проблема вирішується лише частково [5].

Втім, розглянуті групи методів є цінними на певних етапах оцінки ефективності діяльності підприємства. Тому при відборі критеріїв і показників ефективності та "боротьбі" за їх об'єктивність можна використовувати методи кореляційно-регресійного аналізу. На етапі переведення критеріїв економічної ефективності в кількісні показники, безсумнівно, будуть корисними статичні і динамічні методи. На етапі агрегування різнопланових і різнобічних результатів діяльності підприємства і побудови моделей з обмежувачими факторами зовнішнього середовища слід використовувати методи оптимізації, за допомогою яких до того ж можливо отримати деякі рекомендації щодо поліпшення функціонування виробничої діяльності.

#### **Література:**

1. Літвінов О.С., Журенко А.В. Проблеми визначення сутності економічної ефективності / О.С. Літвінов, А.В. Журенко // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2017. – №6 (248). – С. 67-80.
2. Літвінов О.С. Ефективність відтворення нематеріальних ресурсів підприємства / О.С. Літвінов // Актуальні проблеми економіки. - 2015. - №6 (168). - С. 39-47.
3. Ненюк К.С. Проблеми класифікації видів ефективності та її показників / О.С. Літвінов, К.С. Ненюк // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2015. – №7 (227). – С. 45-54.
4. Жучкова Г.А. Результативність діяльності підприємства: науково-методичні аспекти визначення / Г.А. Жучкова // Ефективна економіка. – 2013. – №11. – С. 60-61.
5. Тарханова Е.Г. Методи оцінки ефективності діяльності некомерційних підприємств / Е.Г. Тарханова // Вісті Байкальського державного університету. – 2011. – №4 (78). – С. 110-114.

**Берідзе Т.М.,**  
*кандидат технічних наук,*  
*доцент кафедри економічної кібернетики,*  
*Криворізький факультет Запорізького національного університету,*  
*м. Кривий Ріг*

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА – СКЛADOVA ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ**

Перехід до ринкових відносин, що стався в українській економіці, висунув цілу низку питань управління підприємствами в нових умовах. Один з найголовніших – вибір стратегії розвитку підприємства. Ринкові відносини зажадали докорінної зміни самої суті управління, переходу на самостійне планування шляхів і способів розвитку [1]. Безсумнівно особливої уваги заслуговує всебічний аналіз конкурентного статусу підприємства, що є підґрунтям для прийняття ефективних управлінських рішень. Визначення економічної політики підприємства ґрунтується на оцінці його конкурентного статусу.

Оцінка конкурентного статусу – це інструмент, за допомогою якого керівництво підприємства виявляє й оцінює свою господарську діяльність з метою вкладення засобів у найбільш прибуткові чи перспективні напрямки розвитку. При цьому оцінюється відносна привабливість ринків і конкурентоспроможність підприємства на кожному з цих ринків.

Керівництво оцінює стратегії всіх стратегічних одиниць з точки зору їх відповідності корпоративної стратегії, співставляючи прибуток і ресурси, що потрібні кожному підрозділу.

Великий накопичений досвід стратегічного управління показує, що відділити етап формування стратегічних альтернатив від етапу вибору однієї з них не просто. На практиці обидві процедури протікають одночасно і вряд чи піддаються розділенню на два самостійні етапи, оскільки і та і інша процедура мають на увазі безпосередню аналітичну роботу над стратегічними альтернативами. Робота ця дуже трудомістка і кропітка і по своєму обсягу може позмагатися з комплексним аналізом і від того, наскільки повно і якісно вона була проведена, залежить якість остаточного рішення керівництва по вибору генеральної стратегії [2]. Виділяють наступні етапи при проведенні оцінки конкурентного статусу підприємства: перший етап - вивчення конкурентної боротьби. З цією метою використовується модель рушійних сил конкуренції М. Портера [3]. Відповідно до неї на інтенсивність конкуренції впливають такі фактори, як загроза появи в галузі нових виробників, з боку продуктив-замінників, внутрішньогалузева конкуренція, тиск на виробника з боку покупців, а також постачальників сировини і матеріалів, макросередовище і державна політика. Оцінка їх впливу на загальний рівень інтенсивності конкуренції в галузі здійснюється на основі бально-експертної шкали.

Другим етапом є визначення стадії розвитку галузі. Для цього використовуються показники, які характеризують темпи зростання, її потенціал, еволюцію продуктів і технології.

На базі зіставлення поетапних результатів оцінюється рівень інвестиційної привабливості галузі. Це перша контрольна крапка для стратега.

На основі оцінки стадії розвитку аналізованої галузі фахівець із питань стратегічного планування може скористатися базою стандартних характеристик і отримати кваліфіковані "підказки". При аналізі зовнішнього середовища велике значення приділяється прогнозуванню змін кон'юнктури попиту та пропозиції на внутрішніх і зовнішніх ринках і оцінці тенденцій розвитку галузі на середньо - і довгострокову перспективу [4].

Оцінка конкурентної позиції підприємства в галузі необхідна для отримання попередньої всебічної оцінки стратегічного положення підприємства, а також для розробки переліку довгострокових дій. З цією метою застосовується SWOT-аналіз. Його особливість полягає в тому, що увага акцентується на розгляді підприємства, а конкурентне оточення і галузь у цілому служать фоном дослідження [5].

В таблиці 1 наведені чинники, які використовувались для визначення конкурентного статусу підприємств

Рейтинги привабливості галузі та конкурентної позиції ранжувались від 1 (привабливість ринку низька, конкурентні позиції слабкі) до 5 (висока привабливість галузі, дуже сильна конкурентна позиція бізнесу).

Таблиця 1. Фактори визначення конкурентного статусу компаній [4]

Ринкові	Привабливість галузі
- частка підприємства на ринку та можливості її збільшення;	- характеристики ринку: масштаби, бар'єри входу, рівень конкуренції.
- ефективність цінової політики та методів просування товарів;	- Фінансово-економічні фактори: стабільність попиту та сезонні коливання, прибутковість продукції, існування на ринку товарів-замінників;
- рентабельність продажів;	- Інші соціально-економічні фактори.
- якість, конкурентноздатність та собівартість продукції.	

Сутність оцінки конкурентного статусу гірничорудного комплексу полягає у тому, що вона використовується заради вибору конкретної стратегії гірничого підприємства з багатьох альтернатив і формування всієї системи стратегій. При здійсненні аналізу визначається вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на критерії конкретних стратегій. Оскільки у системі стратегій окремі стратегії взаємопов'язані, то один і той же критерій може належати до різних стратегій.

Отже, стратегія гірничорудного підприємства складається з таких взаємопов'язаних завдань:

1. Визначення сфери діяльності підприємства добувної промисловості і формування стратегічних напрямів.

2. Постановка стратегічних цілей і завдань для їх досягнення.

3. Формування стратегії для досягнення поставлених цілей і результатів діяльності виробництва.

4. Реалізація стратегічного плану.

5. Оцінка результатів діяльності з розширення сировинної бази гірничорудного підприємства

6. Зміна стратегічного плану або методів його реалізації.

Важливе значення в процесі оцінки конкурентного статусу підприємств мають інформаційні ресурси. Розглядаючи інформацію в економічних процесах, виділяють два джерела отримання конкретної інформаційної переваги. Перший полягає в позаекономічній монополії на володіння інформацією, що виникає за наявності адміністративних перешкод в процесі поширення інформаційних ресурсів. Друге джерело отримання інформаційної переваги визначається індивідуальними здібностями окремих людей глибше, більше оперативно оцінювати і аналізувати загальнодоступну інформацію [6].

### **Література:**

1. Мильнер Б.З. Системный подход к организации управления / Б.З. Мильнер, Л.И. Евенко, В.С.Рапопорт - М. :Экономика, 1983. - 224 с.
2. Виханский, О.С. Стратегическое управление: учебник / О.С.Виханский. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Гардарики, 2002. - 296 с.
3. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / Пер.с англ. М.: Международные отношения, 1993 – 896 с.
4. Пономаренко В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи / В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим - Х.: ІНЖЕК – 2003. - 328 с.
5. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями [Монографія] За заг. Ред. Янкового О.Г. – Одеса.: Атлант. 2013. - 420 с.
6. Шикин Е.В. Математические методы и модели в управлении./ Е.В. Шикин, А.Г. Чхартишвили - М.: Дело, 2000. - 440 с.

**Семенова Т.В.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня*  
**Гуменюк Т.Г.**  
*магістрант,*  
*Національна металургійна академія України,*  
*м. Дніпро*

## **ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Ресурсний потенціал є головною складовою економічного потенціалу підприємства, являє собою систему різних видів ресурсів. При цьому він визначається не просто кількістю і якістю ресурсів, які є в розпорядженні

підприємств в даний момент, а й їх оптимальним співвідношенням, відповідністю величини і складу потребам завдань, які вирішуються [1].

Оцінка економічного потенціалу підприємства необхідна для забезпечення більш повного й раціонального його використання. Важливо охарактеризувати не тільки наявний, але й фактично використаний обсяг ресурсів. Тому система показників економічного потенціалу промислових підприємств повинна включати показники, які характеризують наявність, склад, стан ресурсів і показники ефективності використання ресурсів. При оцінці економічного потенціалу підприємства й ефективності його використання необхідно чітко представляти структуру потенціалу, основні характеристики складових елементів, їхнє співвідношення й використання в процесі виробництва. Важливо зрозуміти місце й роль матеріальних елементів економічного потенціалу, зв'язок їх з іншими компонентами.

Звичайно усю різноманітність складових ресурсного потенціалу у ході аналізу зводять до одного виміру на основі бальної оцінки, але це теж має свої недоліки. Для рішення конкретних виробничих завдань діючого підприємства потенціал, розрахований на основі бальної оцінки, дає недостатньо високу точність розрахунку і може слугувати лише для кількісного порівняння окремих елементів кількох схожих об'єктів, або аналогічних об'єктів за врахуванням відмінностей умов їх функціонування. До вказаних труднощів додається те, що розглядаються перелічені вище окремі види потенціалу тоді, коли ще не визначено економічної сутності самої категорії "ресурсний потенціал".

Оцінку потенціалу підприємства доцільно проводити методом порівняльної комплексної рейтингової оцінки за допомогою системи показників за функціональними блоками [2].

За першим блоком – "Виробництво, розподіл та збут продукції" – необхідно проаналізувати: обсяг, структуру та темпи виробництва, фонди виробництва, наявний парк обладнання і рівень його використання, місцезнаходження виробництва та наявність інфраструктури, екологію виробництва, стан продажу.

За другим блоком – "Організаційна структура та менеджмент" – розглядається: організація і система управління, кількісний і якісний склад робітників, рівень менеджменту, фірмова культура.

Наступний, третій блок – "Маркетинг" – передбачає дослідження: ринку, товару та каналів збуту, нововведень, комунікаційних зв'язків, інформації та реклами, маркетингових планів і програм.

І останній, четвертий блок – "Фінанси" – потребує аналізу фінансового стану підприємства за допомогою коефіцієнтів рентабельності, ефективності, ділової активності, ринкової стійкості, ліквідності тощо.

В основу розрахунку кінцевої рейтингової оцінки покладається порівнювання підприємств за кожним показником з чотирьох названих функціональних блоків з умовним еталонним підприємством або з реальним підприємством, яке має найліпші результати на ринку. Таким чином, базою для

рейтингової оцінки стану та рівня використання підприємницького потенціалу є не суб'єктивні думки експертів, притаманні більшості інших методик оцінювання, а найвищі результати, досягнуті в реальній конкурентній боротьбі [3].

Викликає сумнів виділення саме цих чотирьох блоків (виробництво, розподіл та збут продукції, організаційна структура та менеджмент, маркетинг, фінанси) для складання графоаналітичної моделі ресурсного потенціалу. Наприклад, неясно, що мається на увазі під "розподілом продукції", організаційна структура не є видом діяльності, якщо виділяти фінанси, то слід виділити також окремо інвестиційну, інноваційну та інші види діяльності. Крім того, до елементів потенціалу підприємства можна віднести все, що пов'язане з функціонуванням і розвитком підприємства.

Ресурсний потенціал підприємства являє собою сукупність всіх ресурсів підприємства, які забезпечують можливість отримання максимального економічного ефекту в заданий момент часу. Ми вважаємо, що доцільно до складу ресурсного потенціалу підприємств віднести наступні складові: виробничий потенціал, кадровий потенціал, фінансовий потенціал, управлінський потенціал, маркетинговий потенціал.

#### **Література:**

1. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.
2. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: монография / Лапин Е.В. – Сумы: Университетская книга, 2002. – 310 с.
3. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління // Вісник Української академії державного управління при Президентіві України. – 1998. – №2. – С. 262-271.

**Пурденко О.А.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*старший викладач кафедри економіки та фінансів підприємства,*  
**Гурєєва К.О.,**  
*студентка,*  
*Київський національний торговельно-економічний університет,*  
*м. Київ*

#### **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Сьогодні діяльність підприємства залежить від впливу мікро- та макрофакторів, через це створення конкуренції та конкурентних переваг відіграють досить важливу роль.

Конкурентоспроможність є однією із головних складових успішної діяльності підприємства. В умовах глобалізації економіки глобалізується і конкуренція підприємств. Фактично, це конкуренція з відомими світовими підприємствами та виробниками. На сьогоднішній день виробник повинен створювати продукт, що буде мати ряд переваг та задовольняти потреби споживачів. Це і забезпечить йому високий рівень конкурентоспроможності на ринку.

Конкурентоспроможність досліджували такі зарубіжні вчені-економісти: А. Сміт, А. Курно, Г. Азоев, Д. Рікардо та інші. Серед українських вчених вивченням конкурентоспроможності займалися: Л. Балабанова, І. Должанський, С. Шевельова, Т. Загорна, А. Мазаракі та інші.

Мета: визначення конкурентоспроможності як основного аспекту ефективної діяльності підприємства.

Велика кількість підприємств покидають сьогоднішній ринок. А саме через те, що не можуть вистояти в конкурентній боротьбі. Підприємства, що встояли на ринку, знайшли ряд переваг свого товару і задовольняють потреби споживачів. За рахунок створення переваг досягається конкурентоспроможність підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку, тобто основна увага приділяється фінансовій стороні діяльності підприємства, зазначає Азоев Г.Л. [1].

Українські вчені-економісти І. Должанський та Т. Загорна розуміють конкурентоспроможність підприємства як здатність виробляти й реалізовувати продукцію швидко, в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування та як можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку [2].

Конкурентоспроможність – можливість підприємств запропонувати товар, який відповідає певним вимогам покупця, у необхідній кількості, за більш вигідні умови, ніж пропонують конкуренти. Щоб оцінити конкурентоспроможність підприємства використовують SWOT-аналіз, тобто аналіз сильних та слабких сторін підприємства. Також рівень конкурентоспроможності залежить від конкурентоспроможності країни. Зростання рівня залежить:

- прийняття управлінських рішень в межах підприємства;
- державної політики і підтримки щодо підвищення конкурентоспроможності [3].

Підвищити конкурентоспроможність підприємство може за рахунок безлічі факторів, наприклад: удосконалення, покращення якості товару, зниження ціни, випуск абсолютно нового асортименту та ін..

Отже, конкурентоспроможність – це важливий показник успішного підприємства; спроможність підприємства виготовляти продукцію, що користується пріоритетним попитом у споживачів, при здійсненні ефективної діяльності. За підвищення конкурентоспроможності підприємства відповідає



конкурентоспроможність продукції – набір певних характеристик, що задовольняють споживачів.

### **Література:**

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков / - М.: Тип. Новости, 2000. - 256 с.
2. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна / – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
3. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія] /за ред. О. Янкового. – О.: Атлант, 2013. – 470 с.

**Дорофєєва Х.М.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*старший викладач,*  
**Запорожець Ю.В.,**  
*студентка,*

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

## **УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ТОВАРІВ**

У сучасному глобалізованому світі досить потужною силою економічного розвитку виступає міжнародна торгівля, яка охоплює сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу. Економічний розвиток будь-якої країни неможливий без її активної участі у торговельних відносинах з іншими країнами світу. Підвищення ролі глобалізаційних процесів в економічному зростанні країн в останні десятиліття виявилось перш за все у швидкому розвитку зовнішньої торгівлі. Саме торгівля компенсує недостатнє забезпечення ресурсами й товарами та сприяє стабільному процесу зростання національного доходу внаслідок розвитку виробничих можливостей, що сприяє економічному процвітанню країни [1].

Міжнародна торгівля товарами виступає одним із основних чинників економічного зростання країни. Саме вона визначає рівень розвитку країни в цілому та її місце на міжнародному ринку товарів через їх конкурентоспроможність. Частка України у світовій торгівлі незначна і тому її участь у ній ніяк не впливає на економічний розвиток, а вона, в свою чергу, залежить від світового ринку.

Світову торгівлю та її тенденції розвитку розглядали такі вчені, як: Авдокушин Е., Андрійчук В., Гнатишин М., Івашук І., Кузнецов М., Ліндерт П., Савченко В., Хасбулатов Р., Якушева І. та ін.

Економічний успіх будь-якої країни світу базується на зовнішній торгівлі. Ще жодна країна не спромоглася створити здорову економіку, ізолювавши себе від світової економічної системи [5].

Для аналізу розвитку зовнішньої торгівлі України розглянемо її динаміку за останні 8 років (рис.1).

Статистичні дані показують, що обсяг експорту зазвичай нижче, ніж обсяг імпорту, лише в 2015 році обсяг експорту перевищував обсяг імпорту на 610706,7 тис. дол. США. З 2012 року експорт та імпорт країни почав стрімко скорочуватись і до 2015 року він зменшився відповідно на 55,4% та 44,3%. З 2015 року спостерігається позитивна тенденція, так до 2017 обсяг експорту зріс на 13,5%, а обсяг імпорту на 32,2%.

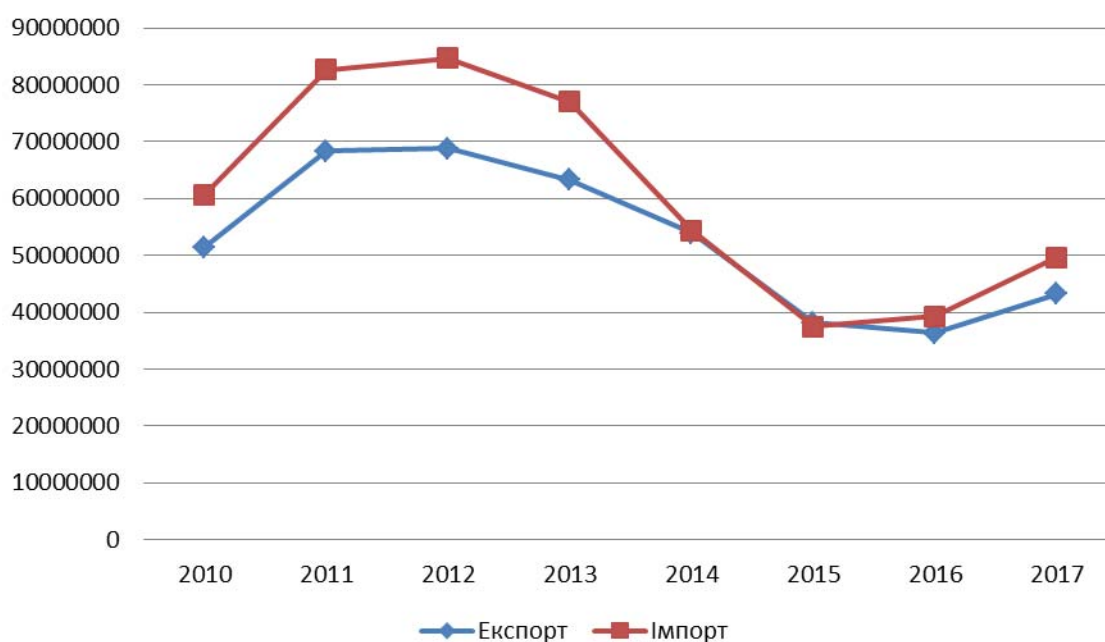


Рисунок 1. Динаміка структури експорту та імпорту України за 2010-2017 роки  
Джерело: Складено автором на основі [2]

У товарній структурі експорту 2017 року, найбільша частка припадає на чорні метали (20%), зернові культури (15%), руди та шлаки (6,3%). Зберігається тенденція до збільшення сировинного експорту, зокрема, приріст обсягів мінерального палива становить 77%, руд та шлаків – 40% і насіння та плоди олійних рослин -34,2% [3].

У минулому році імпорт зріс на 26,4% до \$49,6 млрд. Імпортує Україна переважно продукти паливно-енергетичного комплексу (перероблена нафта та газ), ядерні реактори, котли та наземні транспортні. За оцінками експертів Українського інституту майбутнього, Україна має ресурсний потенціал ПЕК, який може забезпечити зниження імпорту паливної продукції.

Топ-країни імпортери української продукції: РФ (9,1% сукупного експорту), Польща (6,3%), Туреччина (5,8%), Італія (5,7%), Індія (5,1%).

Імпортує Україна з РФ (14,5%), КНР (11,4%), Німеччини (11%), Польщі (7%), Білорусі (6,5%).

ЄС - найбільший торговельний партнер України. Питома вага у зовнішньоторговельному обороті товарів України у січні-жовтні 2017 року - 41,3%. Зовнішньоторговельний оборот товарів з країнами ЄС за 10 місяців 2017 року збільшився на 26,1% (або на \$6,4 млрд) у порівнянні з аналогічним періодом минулого року. Експорт товарів до країн ЄС склав \$14,2 млрд і зріс на 30,3% (або на \$3,3 млрд) [4].

Основними торговельними партнерами України також залишаються Китай, Туреччина та США. На їх долю припадає відповідно 8,2%, 3,9% та 3,7% зовнішньоторговельного обороту товарів у січні-жовтні 2017 року. Зовнішньоторговельний оборот товарів з Китаєм у січні-жовтні 2017 року збільшився на 15,5% порівняно з січнем-жовтнем 2016 року та склав 6,1 млрд дол. У січні-жовтні 2017 року обсяг зовнішньої торгівлі товарами з Туреччиною збільшився на 16,9% у порівнянні з січнем-жовтнем 2016 року і становив \$2,9 млрд. Зовнішньоторговельний оборот товарів з США у січні-жовтні 2017 року збільшився на 57,6% і становив \$2,8 млрд. Експорт товарів зріс на 91,9% і склав \$674,7 млн [4].

Не можна з впевненістю сказати, що Україна взагалі не відіграє важливої ролі на світовому ринку, адже вона є основним експортером соняшникової олії і займає 1 місце, напівфабрикатів чорного металу (2 місце), кукурудзи (3 місце), залізної руди (5 місце), пшениці та борошна (6 місце).

Отже, Україна не є однією з ключових країн на світовому товарному ринку але не можна недооцінювати її роль на даному ринку. Україна є головним експортером сировини окремих видів сільськогосподарської продукції та промислових напівфабрикатів.

Для нарощування експорту можна запропонувати зменшити вивізні мито, а для скорочення імпорту паливно-енергетичних ресурсів необхідно орієнтуватися на їх імпортозаміщення. Для повного самозабезпечення нафтою та нафтопродуктами Україні необхідно близько 17 млрд. дол. як засвідчують експерти Українського інституту майбутнього.

### **Література:**

1. Саркісян Л.Г. Особливості розширення зовнішньоекономічних зв'язків України в контексті глобалізації / Л.Г. Саркісян // Економіка і організація управління. – 2016 – № 4 (24) – С. 245–253.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Зовнішня торгівля України товарами у 2017: інфографіка/ Український інститут майбутнього [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://hvylya.net/news/exclusive/zovnishnya-torgivlya-ukrayini-tovarami-u-2017-infografika.html>
4. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk->

UA&id=12e88a18-9184-48c0-a9d8-2b0b3b545152&title=EksportTovarivUkrainiZrisNa20-9-Za10-Misiatsiv2017-Roku

5. Світова організація торгівлі (СОТ) - правова та інституціональна основа світової торговельної системи. Українська асоціація імпортерів та експортерів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.uaie.org/viewdoc.php?typeedit=s&idn=820>

**Коноваленко А.С.**  
*кандидат економічних наук,*  
*старший викладач кафедри маркетингу,*  
**Стрюк О.Л.,**  
*студентка,*  
*Таврійський державний агротехнологічний університет,*  
*м. Мелітополь*

## **ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ ТОВАРІВ КЛАСУ "LUX"**

У сучасних умовах в Україні спостерігається подальше посилення тенденції розшарування населення за показниками платоспроможності та рівня добробуту, що створює умови для активізації розвитку ринку товарів "premium", "luxury" та "lux"-класу. Розвиток нових ринків ставить перед маркетологами нові завдання та формує нові виклики щодо пошуку ефективних механізмів та інструментів впливу на поведінку споживачів на новостворених сегментах ринку.

Прагнення людини до здійснення коштовних покупок є багатофакторним явищем та предметом дослідження чисельної кількості психологів, соціологів та економістів. Так, Х. Лейбенстайн у своїх роботах виділяв й обґрунтував соціальні феномени, що спонукають до здійснення коштовної покупки. Л. Фестінгер вважав, що процеси соціального впливу та деякі види конкурентної поведінки є проявами одного соціально-психологічного процесу й можуть розглядатися однаково на концептуальному рівні. Обидва безпосередньо пов'язані зі стимулом для самооцінки й необхідністю в порівнянні себе з іншими особам.

Вчені зазначають, що стимули здатні до непередбачуваних трансформацій. Так, Р. Мейсон зазначив, що до класичних, загальних теорій про процеси прийняття споживчого рішення складно пристосувати конструкцію "демонстративного споживання", адже природа соціально-економічної поведінки змінюється залежно від соціального класу й економічної групи.

Світові виробники елітних товарів прогнозують суттєве підвищення цін у майбутньому, яке буде викликане волатильністю валютного ринку та зміною

настроїв споживачів. Бренду класу "люкс" дотримуються сильної цінової політики, а підвищення рівня цін слугує засобом захисту доходів від несприятливої ситуації та зміни попиту. Високі ціни, таким чином, дають можливість зміцнювати фінансове положення.

Водночас, бізнес балансуватиме між бажанням збільшувати виручку та ризиком втратити клієнтів, які можуть проявляти зацікавленість у товарах конкуруючою компанією. Зокрема, покупці здійснюють вибір ретельніше, коли обирають продукт, а власні потреби вони розглядають докладніше. Ці чинники є важливим для компаній, які мають успішно конкурувати на ринку розкоші під час економічних спадів. Необхідно виробити конкретніше та глибше розуміння основних рушійних чинників здійснення

Деякі використовують у цьому випадку термін "матеріалізм". Під матеріалізмом у даному випадку розуміють значення, яким споживач наділяє предмет володіння, який, у свою чергу, є найбільшим джерелом задоволення.

У випадку люксового-товару це означає, що придбання певних люксових товарів додає власнику престижу, у той час, коли цей індивід, скоріше за все, буде нехтувати функціональною доцільністю придбаного товару. З метою забезпечення виживання компанії у люксовому-сегменті та підтримки очікування споживачів підприємствам необхідно адаптувати конкретні стратегії позиціонування на ринку до різних мотиваційних тенденцій покупців предметів розкоші.

Економічна нестабільність впливає й на медіаторів, які допомагають фахівцям розробляти ефективні маркетингові стратегії та формулювати нові ідеї підтримки стійкості під час "галузевих коливань".

Спеціалісти стверджують, що споживачів розкоші можна поділити на дві основні групи: "новачки" (або "неофіти") та "постійні споживачі розкоші".

"Новачки" — це споживачі з нижчою релевантністю. Вони більш поверхневі та схильні вірити у те, що персона, яка володіє розкішшю, автоматично сприймається як успішна людина.

Основна потреба "новачків" — демонструвати власний достаток, власні гроші та диференціювати себе самих від загальної маси людей. Зазначені індивіди частіше купуватимуть такі марки та продукти, які є загальновідомими, популярними та впізнаваними. Продукція, яку вони купують має бути ексклюзивною та випускатися у максимально обмеженій кількості. У випадку надкоштовних товарів головним чинником вибору є прагнення почуття щастя й задоволення, а не тільки матеріальний аспект.

Дослідники також наводять особливі соціальні феномени, що спонукають до здійснення надкоштовної покупки:

- ефект приєднання до більшості (прагнення конформізму). Споживач залежить від думки інших споживачів і ця залежність пряма. Тому під ефектом приєднання до більшості розуміється ефект збільшення попиту, пов'язаний з тим, що індивід, керуючись загальноприйнятими нормами, купує той же самий товар, який купують інші;

- ефект сноба. У цьому випадку у особи домінує прагнення виділитися з натовпу. І тут окремих споживач залежить від вибору інших, але ця залежність зворотна. Тому під ефектом сноба розуміється ефект зміни попиту через те, що інші люди обирають цей товар;
- ефект Торстейна Веблена. Феномен, коли товари або послуги використовуються не за прямим призначенням, а для того, щоб справити незабутнє враження. Ціна товару в цьому випадку включає дві складові частини: реальну і престижну. Тому під ефектом Веблена розуміється ефект збільшення споживчого попиту, пов'язаний з тим, що товар має вищу ціну.

Мотиваційні чинники, що призводять до здійснення предметів розкоші, мають сприйматись чинниками, залежними від функціональних потреб, особистісних аспектів та соціальної спрямованості. Таким чином, унікальність, матеріалізм та вплив соціальної групи можуть бути визначеними як три основних мотиватори до здійснення покупки товару класу "lux".

Унікальність походження товару є функціональною силою. Вона активно впливає на особисте та емоційне прагнення людини купувати предмети розкоші. Дослідження показують, що продукти, доступні в обмеженій кількості, стимулюють бажання придбати конкретний бренд. До того ж, ексклюзивність товарів має суттєвий вплив на попит, коли товар сприймається як рідкісний та дорогий.

На думку психологів, унікальність продукту "lux"-класу сприяє бажанню особи демонструвати власні особливі риси. Таким чином, товари "lux"-класу є малодоступними, що обумовлює його вищий рівень у свідомості потенційного споживача у ієрархії його бажань та потреб.

Можна зробити висновок, що продукти розкоші мають сприйматися споживачем як ексклюзивні, чого можна досягти за умов, що товар або послуга є труднодоступними і випускаються в обмеженій кількості. У протилежному випадку продукт або послуга не вважаються предметом розкоші.

**Коноваленко А.С.**  
*кандидат економічних наук,*  
*старший викладач кафедри маркетингу,*  
**Вовк І.В.,**  
*студентка,*  
*Таврійський державний агротехнологічний університет,*  
*м. Мелітополь*

## **БІХЕВІОРИСЬКА ТЕОРІЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА**

Біхевіоризм – напрямок в американській психології ХХ століття, який зводить психіку до різних форм поведінки, що розглядається як сукупність реакцій організму на стимули зовнішнього середовища. Особистість людини, з

погляду біхевіоризму, є ні що інше, як сукупність поведінкових реакцій, властивих даній людині.

Б.Ф. Скіннер вважав, що поведінку людини можна визначити, передбачити і проконтролювати умовами оточення. Люди, за своєю суттю, дуже складні, але все-таки машини. Хоча він і не був першим психологом, який запропонував механістичний підхід до вивчення поведінки, його формулювання відрізнялося тим, що він доводив ідею до її логічного завершення. За Скіннером, наука про поведінку людини принципово не відрізняється від будь-якої іншої науки, заснованої на фактах, тобто має ту саму мету – передбачити і проконтролювати досліджуване явище.

Скіннер виділив два основні різновиди поведінки: респондентну й оперантну:

- 1) респондентна поведінка – специфічна реакція, яка запускається відомим стимулом; стимул завжди передуює реакції за часом.
- 2) оперантна поведінка – реакція, яка визначається і контролюється результатом, який йде за нею.

Скіннер також ретельно вивчав, як режим часткового підкріплення впливає на оперантну поведінку. Хоча можливі багато різних режимів підкріплення, їх усі можна класифікувати відповідно до двох основних параметрів:

- 1) підкріплення може мати місце тільки після того, як минув певний чи випадковий часовий інтервал з моменту попереднього підкріплення;
- 2) підкріплення може мати місце тільки після того, як з моменту підкріплення було отримано певну чи випадкову кількість реакцій.

Оскільки біхевіористська теорія звертає увагу на механізм формування зв'язків між умовним і безумовним стимулами, тому може бути продуктивно використана в дослідженнях і складанні споживчої реклами. Крім того, виявлений зв'язок повторної покупки або послуги з реакцією задоволення, підкріплення й винагороди може позитивно вплинути на подальшу поведінку споживачів. Хоча теорію підкріплення складно об'єктивувати, вона торкається деяких важливих аспектів поведінки споживачів, при врахуванні, звичайно, чільної ролі когнітивного підходу, що досліджує раціональну модель споживача.

Згідно з біхевіористською терією, поведінкою людини можна керувати, використовуючи певні психологічні закономірності, представлені у вигляді закону ефекту та закону суб'єктивної цінності підкріплення.

Закон ефекту, виведений одним з піонерів біхевіористського напрямку Едвардом Торндайком уточнює: зв'язок посилюється між стимулом і реакцією, якщо є підкріплення. Воно може бути позитивним (похвала, отримання бажаного результату, матеріальна винагорода) або негативним (біль, покарання, невдача, критичне зауваження). Поведінка людини найчастіше впливає з очікування позитивного підкріплення, але іноді переважає бажання передусім уникнути негативного підкріплення, тобто покарання, болю та ін.

Закон суб'єктивної цінності підкріплення: щоб керувати поведінкою, необхідно враховувати, яке підкріплення, яка нагорода є для живої істоти найбільш важливою, цінною і значущою в даний момент.

Отже, біхевіористська теорія дає опис поведінки, а не пояснення, як і чому споживач приходить до остаточного рішення, недостатня для пояснення відповідальних і складних купівельних рішень, при яких людина робить розумний і усвідомлений вибір. Крім того, у таких рішеннях задіяний минулий досвід споживання особистості, свідомо формується найбільш прийнятний тип поведінки. Відповідно до проведених соціологами та маркетологами досліджень, більшість людей відносять себе до того типу споживачів, які цікавляться думками різних людей і досліджують досить значний масив інформації з різних джерел, перш ніж задуматися про яку-небудь серйозну покупку або придбання послуги.

**Паршина М.Ю.,**  
*викладач кафедри*  
*міжнародних економічних відносин і економічної теорії,*  
*Університет імені Альфреда Нобеля,*  
*м. Дніпро*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕФЛЕКСИВНЫХ МЕТОДОВ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Гарантом экономического роста в современных условиях европейской глобализации является активно задействованный потенциал предпринимательских организаций.

Анализ проведенных исследований многих научных школ позволил авторам работы [1] выделить два основных направления исследования экономического потенциала как объекта. С точки зрения первого – ресурсного направления, экономический потенциал рассматривается как совокупность ресурсов хозяйствующего субъекта. Второе направление представляет собой результативное направление исследования потенциала предприятия и рассматривает экономический потенциал с точки зрения способности хозяйствующего субъекта осваивать, перерабатывать имеющиеся у него ресурсы для удовлетворения общественных потребностей.

Следует отметить, что многие исследователи уделяют внимание различным составляющим потенциала, при этом рассматриваются вопросы о разработке методов их количественной оценки [1 и др.].

Наряду с решением вопросов количественной оценки особую актуальность приобретают вопросы, связанные с разработкой методов управления экономическим потенциалом предпринимательских организаций как основы формирования эффективных стратегий экономического роста.



Экономист-аналитик, принимающий стратегические решения, должен не только уметь обрабатывать большие объемы экономической информации, но и обладать универсальной способностью, позволяющей ему всегда находиться над сложившейся ситуацией и просчитывать возможные последствия принимаемых решений. Поэтому, для формирования эффективных стратегических решений по управлению потенциалом наличие системы обработки экономической информации не всегда является достаточным условием. Наряду с использованием аналитических методов [2], необходимы и другие методы и подходы [3], которые позволят принимать нестандартные решения, особенно в случаях нерационального экономического поведения людей, когда ими осознанно делается выбор менее эффективной альтернативы.

Поэтому для формирования эффективных стратегических решений по управлению потенциалом предпринимательских организаций наряду с аналитическими методами и экономико-математическими моделями, необходимо использовать и рефлексивные методы, позволяющие лицу, принимающему решения, одновременно и действовать в любой ситуации, и находиться в анализирующей, рефлексивной позиции и корректировать свои действия.

Экономический потенциал предприятия будем рассматривать как интегральную характеристику, которая отображает степень преимущества производственных и финансовых возможностей предпринимательской организации при условии оптимального использования ресурсов и выявленных производственных резервов, которые в основе определяют условия устойчивого развития предпринимательской организации на определенном рынке за определенный промежуток времени.

Для принятия эффективных стратегических решений разработана комплексная модель управления экономическим потенциалом, позволяющая не только количественно оценить потенциал предпринимательской организации на различных временных периодах, но и моделировать различные производственные ситуации с учетом элементов рефлексивного воздействия.

Предлагается использование комплекса оптимизационных экономико-математических моделей, на основе которых возможно формирование оптимальных планов выпуска продукции и выявление условий использования всех ресурсов предпринимательской организации. Использование таких моделей позволит выявить скрытые производственные резервы, более детально исследовать эффективность использования ограниченных ресурсов и на этой основе изучить количественные изменения составляющих производственного потенциала с формированием путей эффективного экономического развития. Основу формирования управленческих решений составляют методы и модели рефлексивного управления [3].

Для исследования экономического потенциала предпринимательской организации сформирована система показателей количественной оценки, представляющая по существу информационную базу.

Разработана модель, которая положена в основу проведения исследований экономического потенциала предпринимательской организации, что позволяет на этапе формирования управленческих решений выявить условия обеспечения устойчивого экономического развития и управлять экономическим потенциалом предпринимательской организации.

### **Література:**

1. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства / А.Е. Воронкова, В.П. Пономарьов, Г.І. Дібніс. – К.: Техніка, 2000. – 152 с.
2. Лапач С.Н. Статистика в науке и бизнесе / С.Н. Лапач, А.В. Чубенко, П.Н. Бабич. – К.: МОРИОН, 2002. – 640 с.
3. Модели рефлексивного управления в экономике: моногр. / Р.Н. Лепа; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2012. – 380 с.

**Данкеєва О.М.,**  
*викладач кафедри менеджменту, маркетингу*  
*та публічного адміністрування*  
**Овсієнко Н.М.,**  
*студентка,*  
*Донецький національний університет економіки і торгівлі*  
*імені Михайла Туган- Барановського,*  
*м. Кривий Ріг*

## **ЗАСТОСУВАННЯ НЛП У РЕКЛАМІ**

Нейролінгвістичне програмування (далі – НЛП) – це набір психотехнік, вербальних і невербальних прийомів, що дозволяють ефективно спілкуватися з людьми, а також маніпулювати їх поведінкою і програмувати вчинки заради досягнення власних цілей.

Крім навчання та управління, НЛП сьогодні активно використовується в психотерапії, бізнес-консультуванні, продажах, PR і політ-технології. Це обумовлено в достатку наявними в НЛП технологіями, що дозволяють структурно і точно збирати інформацію і керувати нею, виробляючи швидкі зміни в мисленні клієнта (або мас), в тому числі і без його (їх) свідомої участі - тобто на несвідомому рівні.

Застосування ж НЛП в рекламі робить її ефективною в першу чергу, саме завдяки цим технологіям [1].

Сутність застосування НЛП у рекламі полягає у формуванні мотивації у споживача придбати товар, що рекламується, шляхом впливу на підсвідомість.

Основним при використанні НЛП у рекламі є застосування в рекламних зверненнях прийомів, що дозволяють впливати на реципієнтів на несвідомому рівні. Враховуючи, що більшість рішень про купівлю приймаються на рівні

несвідомих механізмів психіки, використання цих прийомів роблять рекламні звернення потужним інструментом і значно підвищує ступінь їх впливу, порівняно з іншими факторами.

Зараз, використовуючи праці Джона Гриндера, засновника НЛП, можна виділити 8 прийомів за допомогою яких робиться реклама: мета-програми, мислевірус, ілюзія вибору, трюїзм, синестезія, підстроювання за цінностями, субмодальності та пресупозиції. Знаючи ці прийоми, можна швидко класифікувати рекламу, зрозуміти, що насправді, у ній практично завжди застосовуються НЛП техніки. Розглянемо їх.

1. Мета-програми - це прийняті людиною психологічні установки, що застосовуються ним до всієї інформації, яку він вживає. Такі програми працюють за принципом фільтру – людина отримує порцію інформацію, аналізує і приймає рішення, що з нею робити. Якраз наявність цих програм в рекламі і підбирається до самого потаємного в свідомості людини - прийняттю і сприйняттю інформації за істину. Цей прийом дуже популярний, особливо якщо він використовується для пробудження прагнення. У цьому випадку він поділяється на такі види: "рагнення до чогось" і "прагнення піти або втекти від чогось". Найчастіше цей прийом використовують для реклами фітнес-клубів, засобів по догляду за собою і для продовження молодості.

2. Мислевірус - це самовільне поширення інформації в масу людей, зроблену ними ж. У народі цей прийом ще називають "сарафанним радіо". Багато компаній використовують мислевірус, інтригуючи не тільки своїх потенційних клієнтів, а й всю аудиторію, яка бачить рекламу. Це робиться за допомогою того, що в рекламному посланні не називається сама суть продукту або послуги, що саме по собі створює інтригу навколо неї.

3. Ілюзія вибору - передбачає встановлення рамок для людини, надаючи йому начебто можливість зробити вибір, який насправді обмежений. В реальності він набагато більш великий, ніж говорить рекламувач. Наприклад: "хочете 1 або 2 продукти?", "Купите цей варіант або є ще такий?". Найчастіше цей прийом користується популярністю у компаній, які рекламують засоби для боротьби із зайвою вагою. Зазвичай один із запропонованих варіантів набагато менш привабливий, ніж той, який рекламується.

4. Трюїзм – це узагальнене висловлювання, що притаманне всім або більшості. Ця складова НЛП техніки для маніпулювання людьми покликана викликати у людей підсвідому довіру до всього, що говорять в рекламі. Людина послухала, або подивився ролик, зрозуміла, що її думка співпала з тим, що говорять в рекламі, вона не піддає його сумніву і критиці, тепер вона підсвідомо довіряє інформації. Дуже часто цей прийом базується на твердженні авторитетних компаній і людей [1]. Наприклад: "Рекомендовано асоціацією стоматологів", "Ми цього варті", "Розумні господині обирають GALA" або "є речі, які не можна купити".

5. Синестезія передбачає змішування інформаційних каналів. Наприклад, візуальна картинка підживлюється слуховою, а смакова пропитується ароматами і т. д. Суть цього прийому полягає у тому, щоб

донести покупцеві характеристики рекламованого продукту, а головна його перевага – інформація, подана таким чином, дуже швидко зчитується. Наприклад, спокуслива реклама меленої кави, реклама Coca-Cola.

6. Підстроювання за цінностями - передбачає залучення в рекламне послання образів, які представляють цінність і святість для цільової аудиторії. Такими образами можуть бути діти, сім'я, літні батьки, бабусі і дідусі, комфорт будинку. У цьому прийомі закладена база несвідомого сприйняття матеріалу без критики і недовіри [2]. Прикладом є реклама молока торгівельної марки "Слов'яночка".

7. Субмодальності – цей принцип базується на залученні уваги на підставі візуального, аудіального і кінестетичного сприйняття ситуації. За допомогою вдало підібраних ракурсів, ефектів приближення, віддалення і контрасту потенційний покупець ніби присутній в історії, яку бачить. Це один з прийомів НЛП техніки для маніпулювання свідомістю. Він часто пробуджує апетит, спонукає до дії, дає можливість відчувати себе володарем тієї чи іншої речі у реальному житті [2]. Субмодальності використовуються для реклами їжі, дорогих прикрас і машин. Компанія Cartier, наприклад, взяла на озброєння цей принцип для реклами свого кільця Trinity[3].

8. Пресупозиції - побудовані на оборотах мови, які у поєднанні з аксіомами створюють такий простір, у якому фактично надається можливість вибору тільки рекламованого продукту. У такій рекламі часто задають актуальні питання, а звертаються до аудиторії таким чином, що вся подана інформація сприймається за чисту монету. Класичний прийом залучення: "тепер ще смачніше" - ну що тут можна розкритикувати? [2].

Роблячи висновок можна сказати, що тільки у комплексі ці прийоми будуть максимально ефективні.

З огляду на те, що реклама нас оточує усюди, вона так чи інакше впливає на нас і спонукає до дій, тому варто пам'ятати, що поведінка споживача легко піддається маніпулюванню. Проте недобросовісна реклама, яка відверто обманує аудиторію, рано чи пізно може зіграти "проти" свого творця, назавжди викликати недовіру у покупців. Повага споживача - запорука якісної реклами.

### Література:

1. Егор Булыгин, Технологии НЛП в рекламе. Ресурсы НЛП Открытая электронная библиотека материалов по Нейролингвистическому программированию и Эриксоновскому гипнозу: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nlpr.ru/node/183>
2. 8 Приемов НЛП в рекламе. Украинский институт НЛП Виктора Панченко: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nlp.com.ua/stati/209-8-priemov-nlp-v-reklame>
3. Вся реклама в 8-ми приемах [Электронный ресурс] // Ассоциация директоров по Коммуникациям и корпоративным Медиа России. – 2016. – Режим доступа до ресурсу:

[http://corpmedia.ru/novosti/novosti\\_otrasli/marketing\\_reklama\\_i\\_pr/vsya\\_reklama\\_v\\_8mi\\_priemah/](http://corpmedia.ru/novosti/novosti_otrasli/marketing_reklama_i_pr/vsya_reklama_v_8mi_priemah/).

**Болдовська К.П.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри міжнародної економіки*  
**Зам'ятіна Є.Ж.,**  
*здобувач вищої освіти,*  
*Харківський національний автомобільно-дорожній університет,*  
*м. Харків*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

З розширенням міжнародної економічної діяльності вітчизняних підприємств і загостренням конкуренції важливого значення набуває забезпечення та підвищення конкурентоспроможності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Проблема забезпечення ефективного функціонування вітчизняних підприємств на зарубіжних ринках є багатогранною і складною, оскільки тісно пов'язана із загальним розвитком підприємства, можливостями його адаптації до міжнародного ринкового середовища. Тому, в умовах динамізму останнього питання вдосконалення механізму формування міжнародної конкурентоспроможності підприємства потребують поглибленої уваги.

Складність процесу забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства вимагає пошуку шляхів і вдосконалення системи дій, спрямованих на створення необхідних передумов для ефективного використання можливостей і пошуку резервів для підвищення досягнутого рівня в умовах обмеженості ресурсів, визначаючи, у такий спосіб, важливість розвитку організаційно-економічних засад управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства.

Удосконалення механізму формування конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку стає все більш важливим в умовах ринкових відносин і на сьогодні є запорукою успішності міжнародної підприємницької діяльності.

Проведені дослідження показують, що як основні причини низької конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на зовнішньому ринку можна визначити: відсутність у підприємств досвіду у формуванні власних дієвих управлінських і організаційно-економічних механізмів підвищення конкурентоспроможності, що дозволяють ефективно конкурувати на міжнародному ринку; неефективне використання експортного і конкурентного

потенціалів; розрив між вимогами зовнішнього середовища та потенційними можливостями підприємств.

Організаційно-економічний механізм формування міжнародної конкурентоспроможності підприємства може бути визначений як сукупність управлінсько-організаційних форм, методів і інструментів, за допомогою яких забезпечуються конкурентні переваги підприємства та виробництво конкурентоспроможної продукції.

Механізмом формування міжнародної конкурентоспроможності підприємства має стати логічний, доведений до необхідного рівня опис системи управління для забезпечення конкурентних переваг у формі певних принципів, пріоритетів та методів впливу на фактори і умови, що формують конкурентоздатність підприємства на зовнішньому ринку.

При вдосконаленні існуючого чи формуванні ефективного механізму забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства слід значну увагу приділити вивченню елементів, що визначають конкурентне середовище та впливають на його рівень конкурентоспроможності. Всі елементи можна розділити на внутрішні (виробниче обладнання, використання технологій, інвестиційні ресурси, кваліфікація робочої сили тощо) та зовнішні (державне регулювання, стан світового ринку, ресурсна база тощо).

Ефективне функціонування організаційно-економічного механізму формування конкурентоспроможності підприємства на міжнародному ринку неможливе без розробки і реалізації відповідних заходів. При цьому конкретний їх набір не є уніфікованим для всіх підприємств, й у кожному випадку відповідні рекомендації мають розроблятися з урахуванням усіх внутрішніх і зовнішніх факторів, а також специфічних характеристик і особливостей цього підприємства.

Таким чином, проблема забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємств визначає необхідність створення відповідного механізму, що дозволяє ефективно управляти її рівнем, використовуючи певний набір інструментів та елементів, реалізація якого сприятиме стабільному розвитку. При цьому для досягнення високого рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства необхідна консолідація зусиль усіх підрозділів і ланок його системи управління.

**Кравченко Н.В.,**  
*кандидат економічних наук,*  
**доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами**  
**Шишка А.М.,**  
*студентка,*  
**ДВНЗ "Криворізький національний університет",**  
**м. Кривий Ріг**

## **СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: СТРАТЕГІЧНИЙ РЕСУРС ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Системні глобалізаційні процеси, що розгортаються в умовах турбулентності, радикальних інноваційних перетворень, переходу до постіндустріального суспільства, супроводжуються зміною в ієрархії факторів, які забезпечують конкурентні переваги. Одним із перспективних напрямів нарощування потенціалу підприємства, його конкурентоспроможності є формування, розвиток, збереження і реалізація соціального капіталу.

Дослідження сутності соціального капіталу свідчить про відсутність єдиного підходу у її визначенні. Узагальнюючи різні точки зору, доцільно розглядати соціальний капітал у двох аспектах – як ресурс і як інституційне середовище. Відповідно: соціальний капітал як ресурс – це сукупність реальних або потенціальних ресурсів, пов'язаних з наявністю стійкої мережі відносин взаємного знайомства і визнання, яка забезпечує своїм членам опору у вигляді колективного капіталу; соціальний капітал як інституційне середовище – це сукупність діючих формальних і неформальних норм (правил) та організацій, які дозволяють соціальним групам і суспільству в цілому організувати своїх членів для вирішення спільних економічних (на основі ефективного використання ресурсів) і соціальних (на основі соціальної справедливості) завдань[1, с. 69]. В теоретичних дослідженнях відзначено здатність соціального капіталу до підсилення існуючих і включення потенційних можливостей організації.

До основних складових соціального капіталу відносять довіру, норми, мережу зв'язків, взаємодопомогу, активність суб'єктів відносин. Проведений аналіз сутності соціального капіталу дозволяє виділити його специфічні властивості, зокрема: 1) мережну структуру, яка визначає доступ підприємства до ресурсів, інформації тощо через відповідні канали; 2) у сучасних умовах соціальний капітал розмиває чіткі межі підприємства, вони стають не фізичними, а такими, що базуються на соціальних відносинах та зв'язках; 3) соціальний капітал є продуктивним, сприяє досягненню мети, досягнення якої за його відсутності неможливе; 4) на діяльність підприємства позитивний вплив здійснює тільки той соціальний капітал, який сприяє створенню додаткової вартості та за умови, що споживач готовий сплачувати цю додаткову вартість.

Соціальний капітал підприємства – це цінність, що створюється підприємством через соціальні відносини як всередині підприємства, так і

ззовні; відображає стан та динаміку соціальної співпраці в організації; реалізується через внутрішні комунікації, організаційну культуру, системи навчання персоналу, зв'язки з громадськістю та маркетингові інтегровані комунікації. В умовах загострення конкуренції, з одного боку, а з іншого – посилення міжнародної інтеграції та кооперації, соціальний капітал підприємств має стратегічне значення для успішного функціонування і розвитку. Він становить основу конкурентних переваг, тому що його особливі компоненти є унікальним здобутком організацій, відтворити який не можуть ні конкуренти, які діють у галузі, ні ті, які можуть у неї ввійти. Саме нагромаджений підприємством соціальний капітал перетворює вибагливих покупців на постійних клієнтів, а тиск постачальників – на гармонійні партнерські стосунки. Конвертуючись у специфічні партнерські стосунки, соціальний капітал набуває характеру нематеріальних активів, які істотно впливають на конкурентну позицію фірми, зменшують трансакційні видатки та підвищують прибутковість організації.

Проте, слід враховувати і те, що взаємозв'язок між соціальним капіталом та конкурентними перевагами підприємства є неоднозначним і не завжди має позитивний характер. По-перше, налагодження дружніх зв'язків з окремими фірмами (набуття колективної конкурентної переваги), які у більшості випадків мають ситуативний характер, у довгостроковій перспективі може призвести до відмови від вигідних контрактів, інакше вчорашні союзники перетворяться на досить інформованих і небезпечних конкурентів. По-друге, формалізація зв'язків на підприємстві дає можливість організації бути власником соціального капіталу. Однак, неформальні зовнішні зв'язки зумовлюють додаткову вразливість підприємства, воно стає залежним від окремих індивідів, які не є його працівниками чи власниками. По-третє, серед переваг соціального капіталу нерідко називається корпоративна солідарність на підприємстві. Але досягнення високого ступеню солідарності в тій чи іншій групі призводить до її закритості для зовнішнього середовища, що зменшує проникнення до неї новацій, нових співробітників та налагодження нових зв'язків. По-четверте, розвиненість неформальних зв'язків між співробітниками передбачає спільне неконтрольоване використання ресурсів підприємства, що призводить до зниження конкурентоспроможності підприємства та падіння підприємницької активності його працівників.

Таким чином, соціальний капітал підприємства – це нематеріальний актив, основна властивість якого полягає в здатності полегшувати комунікації й координацію діяльності, заміщувати інші фактори виробництва, опосередковано впливати на витрати виробництва та знижувати трансакційні витрати, ризики, невизначеність.

### **Література:**

1. Буркинський Б.В. Соціальний капітал: сутність, джерела та структура, оцінка / Б.В.Буркинський, В.Ф.Горячук // Економіка України: політико-економічний журнал. – 2013. - №1. – С. 67-81.



**Приймак Н.С.,**  
*кандидат економічних наук, доцент,*  
*завідувач кафедри маркетингу, менеджменту та публічного*  
*адміністрування,*  
**Лашина Е.Е.,**  
*студентка,*  
*Донецький національний університет економіки і торгівлі*  
*ім. М. Туган-Барановського,*  
*м. Кривий Ріг*

## **ІННОВАЦІЇ ЯК ОДИН З ФАКТОРІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

Інноваційна діяльність підприємства, насамперед, спрямована на підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається [1]. Гонитва за першістю спонукає підприємства до введення інноваційних рішень у свою діяльність. Постійний розвиток в науково-виробничому секторі дає можливість впроваджувати нову техніку, модернізовані прилади, оновлену продукцію, всі вони дозволили б зробити виробничий цикл більш економічним, швидшим, екологічним та вийти на новий рівень по всім параметрам. Але конкурентоспроможність на світовому ринку стає ключовою проблемою для України. На світовому ринку визнано лише 1% товарів та послуг, які є конкурентоспроможними. Звідси випливає проблема та необхідність впровадження нових технологій та модернізації виробництв, задля конкурентоспроможності підприємств.

На сьогодні, питання визначення конкурентоспроможності вкрай значне. Багато науковців, як закордонні так і вітчизняні, присвятили свої наукові дослідження і праці, серед них: Портер М., Осипов В.М., Продіус Ю.І., Стрелець О. А. та ін. Серед українських науковців, що досліджують питання інновацій: Шилова О.Ю., Кравченко С. І., Хобта В.М.

Серед трактувань поняття "конкурентоспроможність" немає одностайної думки щодо його найбільш точного висвітлення. Але за класичним визначенням М. Портера, можна охарактеризувати так: "конкурентоспроможність – це визначене сукупністю факторів положення товаровиробника на внутрішніх і зовнішніх ринках, віддзеркалене через сукупність показників" [2].

Зв'язок інновацій та конкурентоспроможності дуже тісний, так як основою підвищення конкурентоспроможності підприємств є впровадження інноваційних технологій. Для впевненого процесу впровадження інноваційних рішень підприємству необхідно постійно оновлювати свою технологічну базу, постійно коригувати і вдосконалювати свої виробничі потужності. Сам пошук ефективних конкурентоспроможних організаційних форм управління

інноваціями поєднує науково-інноваційні та ринкові чинники. Інноваційною діяльністю є саме впровадження цих пошуків.

Невід'ємною характеристикою конкурентоспроможної діяльності є прискорення темпів створення новизни, поширення її – дифузія – що дає можливість збільшити ринкову частку. Загалом, інновації як один з факторів підвищення конкурентоспроможності підприємства – це процес, який складається з етапів, що мають включати:

1. Позначення сфери інноваційної діяльності підприємства на ринковому сегменті;
2. Аналіз зовнішнього середовища (конкуренти, постачальники, політична ситуація в країні);
3. Виявлення сильних і слабких сторін та оцінювання інноваційного потенціалу задля використання у конкурентній боротьбі;
4. Прогноз рівня інноваційної конкурентоспроможності підприємства;
5. Виявлення напрямків покращення конкурентоспроможності, розробка та реалізація заходів.

Отже можна сказати, що інновації є прямим чинником, що впливають на конкурентоспроможність, тому підприємствам необхідно приділити сильну увагу вдосконаленню своїх виробничих потужностей. Застаріла виробнича база підприємств України виробляє продукцію, яка за якістю та рівнем витрат не дозволяє відповідати світовим стандартам. Якщо підприємство ставить за мету підвищити конкурентоспроможність за рахунок інновацій, то воно повинно дотримуватись деяких правил: мета має бути чітко окреслена з усіма нюансами; інноваційна діяльність повинна бути достатньо профінансована; необхідно впроваджувати інновацію тільки тоді, коли вистачить можливості здійснити розробку; висококваліфікований персонал, який здатен працювати у вдосконалених умовах.

Дослідивши інновації як один з чинників високої конкурентоспроможності, можна зробити висновки, що хоч продукція яку виготовляють в Україні характеризується невисоким рівнем на зовнішньому ринку, ця проблема має розв'язок і долається шляхом введення потужної інноваційної політики.

#### **Література:**

1. Тичинський А.В. Управління інноваційною діяльністю підприємств: сучасні напрямки, алгоритми, досвід. / А.В. Тичинський. - Таганрог: ТРТУ, 2006 – 599 с.
2. Портер М. Міжнародна конкуренція: конкурентні переваги країн [Текст]: пер. з англ./ М Потер; під ред. і з передмовою В.Д. Щетиніна. - Міжнародні відносини, 1993. – 896 с.

**Ярошенко І.В.,**  
*кандидат економічних наук, здобувач,*  
*Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку*  
*НАН України,*  
*м. Харків*

## **ВИБІР СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЛІСОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ**

Стратегія – довгостроковий план дій спрямованих на досягнення цілей згідно визначених перспективних напрямків у межах наявних ресурсів з метою отримання конкурентної переваги. Аналіз існуючих у вітчизняній та зарубіжній літературі підходів до визначення поняття "стратегія" дозволив зробити висновок, що стратегію розвитку промисловості необхідно розглядати як інтегральну або комплексну категорію. Стратегія розвитку галузі промисловості – це абстрактно-цільова і ціннісно-орієнтована концепція довгострокового розвитку, яка відображає когнітивну індикативну модель адаптивної поведінки підприємств галузі у мінливому зовнішньому середовищі, що спрямована на досягнення цілей, забезпечення конкурентних переваг у межах наявних ресурсів. Пропонується виділяти три базисні характеристики поняття "стратегія розвитку галузі":

1. Стратегія розвитку галузі, як абстрактно-цільова і ціннісно-орієнтована філософська концепція довгострокового розвитку бізнесу, визначає загальні перспективи і встановлює концептуальні просторові орієнтири щодо майбутнього розвитку галузі.

2. Стратегія розвитку галузі, як когнітивна індикативна модель адаптивної поведінки підприємств галузі у нестабільному ринковому середовищі відображає цілком визначену лінію поведінки підприємств галузі щодо забезпечення виживання і стабільного розвитку в умовах невизначеності зовнішнього середовища, під впливом загроз і дестабілізуючих чинників.

3. Стратегія розвитку галузі, як довгостроковий план дій, який сприятиме досягненню довгострокових цілей та забезпечення конкурентної переваги.

Ґрунтуючись на визначеному вище понятті "стратегія розвитку галузі" і дослідженні різних підходів вчених з цього питання [1, 2] пропонується послідовність до вибору стратегії розвитку лісопромислового комплексу України, яка складається з етапів:

1 етап – Аналіз стану і тенденцій розвитку лісопромислового комплексу в Україні та країнах світу.

2 етап – Практика підтримки лісопромислового комплексу в Україні та країнах світу.

3 етап – Оцінка впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на розвиток лісопромислового комплексу України та країнах світу.

4 етап – Оцінка конкурентоспроможності лісопромислового комплексу України.

5 етап – Обґрунтування вибору стратегії розвитку лісопромислового комплексу України.

6 етап – Моделювання сценаріїв реалізації стратегії розвитку лісопромислового комплексу України.

Таким чином, запропоновано методичні положення з обґрунтування вибору стратегії розвитку лісопромислового комплексу України, що спрямовані на реалізацію наявних конкурентних переваг галузі, розширення її конкурентного потенціалу та створення платформи для подальшого якісного зростання.

### **Література:**

1. Доровський О.В. Стратегія розвитку фармацевтичної галузі України: монографія / О.В. Доровський. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2014. – 272 с.
2. Пономаренко В.С. Стратегічне управління розвитком підприємства: навч. посібник / В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О. Л. Тридід. - Х.: Вид-во ХДЕУ, 2002. – 640 с.

**Трубей О.М.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри економіки та фінансів підприємства*  
**Кучеренко Р.О.,**  
*студентка,*  
*Київський національний торговельно-економічний університет,*  
*м. Київ*

## **УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ ЗА КЛЮЧОВИМИ ПОКАЗНИКАМИ ЕФЕКТИВНОСТІ**

На сьогоднішній день надзвичайно актуальним для суб'єктів бізнесу є питання ефективності їх господарської діяльності та утримання конкурентних позицій на ринку. Щоб продовжувати вдосконалювати свій бізнес, слід розглянути можливість запровадження офіційного процесу вимірювання та підвищення ефективності бізнесу та персоналу. Саме тому, одним із основних компонентів управління підприємством та ключовим фактором розвитку є оцінка ефективності діяльності підприємства. Одним із дієвих способів підвищити ефективність компанії - впровадити контролінг на підприємстві та керувати бізнесом за ключовими показниками ефективності підприємства (KPI - Key Performance Indicators). Суть показників полягає в тому, щоб зв'язати досягнення цілей і виконання роботи в єдину систему та кількісно зобразити фактично досягнуті результати підприємства. За допомогою цих показників можна оцінити роботу співробітників і те, наскільки витрачені зусилля збігаються з отриманим результатом. Використовуючи KPI, керівники "не заблукають" в рутинних справах бізнесу і будуть тримати курс на досягнення цілей компанії. При цьому KPI -

прив'язують до загальних індикаторів бізнесу (рівнем прибутковості, рентабельності, капіталізації) [1].

Набір КРІ буде залежати від галузі, в якій перебуває компанія. Кожен відділ буде використовувати різні типи КРІ для вимірювання успіху на основі конкретних бізнес-цілей.

Основою розробки КРІ являється, перш за все, стратегія компанії та її бізнес-модель, тобто організаційна структура та ключові бізнес-процеси. Щоб система КРІ стала корисною для бізнесу слід постійно контролювати ключові показники діяльності, в тому числі в режимі реального часу. Інформаційні панелі є ідеальним інструментом для звітів КРІ, оскільки вони можуть бути використані для візуального відображення продуктивності підприємства, конкретного відділу або ключової бізнес-операції [3].

Основними перевагами застосування КРІ є універсальність, адаптація, наочність результатів, звітність, ведення статистики, можливість постійного порівняння результатів для оптимізації процесів управління.

Розрізняють наступні категорії ключових показників:

1. КРІ результату - скільки і якого результату досягнуто, демонструють відповідність результатів організації до встановлених цілей.

2. КРІ затрат - демонструють затрачені на досягнення цілей ресурси та їх кількість.

3. КРІ функціонування - відносяться до показників виконання бізнес-процесів та дозволяють оцінити наскільки процес відповідає необхідному алгоритму його виконання.

4. КРІ продуктивності - похідні показники, вони характеризують відношення між отриманим результатом і часом, витраченим на його отримання.

5. КРІ ефективності - похідні показники, що характеризують відношення отриманого результату до затрачених на його досягнення ресурсів [3].

Процес реєстрації КРІ повинен постійно реформуватися та розглядатися з урахуванням змін компанії у бізнес-середовищі. Для цього регулярно потрібно переглядати свої показники ефективності разом із поточним розвитком бізнес-плану. Не має сенсу введення КРІ, якщо на підприємстві не діє система управління - коли успіх залежить виключно від зусиль власника, який об'єднує в собі функції головного фінансиста, гендиректора та головного кадровика.

Варто зазначити, що КРІ це рахункові ключові показники. Вони можуть мати якісний вимір (у вигляді рейтингу, балів та ін.) або кількісний (час, гроші, обсяг товару, люди та ін.). Однак в будь-якому випадку ключові показники ефективності повинні бути вимірними для об'єктивності і порівняння даних. Основна умова КРІ - ведення не просто формального бухгалтерського обліку в компанії, але і управлінського. Це дозволить відслідковувати траєкторії руху грошей, бюджету доходів і витрат, розуміти тенденції бізнесу.

При прийнятті рішення про запровадження КРІ в своїй компанії потрібно усвідомлювати, що впровадження системи буде пов'язано зі значними витратами. Тому при інвестиціях в подібний проект необхідно розуміти очікувану віддачу і період її отримання.

КРІ персоналу і керівництва повинні бути пов'язані з головними завданнями підприємства. Потрібно точно знати, чого компанія прагне досягти після закінчення певного терміну. Компанія може прагнути випередити конкуруючі компанії і стати лідером у своїй галузі, чи - керівник фірми хоче продати бізнес за вигідною ціною [1].

Існуюча у світі практика запровадження системи КРІ доводить, що компанія отримає:

1. Підвищення ефективності діяльності компанії.
2. Удосконалення звітності по ефективності: співробітників, відділів, бізнес-одиниць, підприємств і груп компаній, а також окремих проектів.
3. Опис основних факторів, від яких залежить реалізація стратегії підприємства, і набір показників для оцінки успішності діяльності компанії.
4. Детальну систему показників ефективності .
5. Методику планування майбутнього від цілей (зверху), а не від досягнутих показників та існуючих можливостей (знизу).
6. Автоматизовану систему збору, розрахунку і відображення ключових показників ефективності.
7. Електронну модель організаційної структури та розподілу відповідальності за показники з можливістю зміни та донесення їх до кожного співробітника.
8. Освоєння технології розробки КРІ та самостійний розвиток системи контролінгу на підприємстві в майбутньому.
9. Критерії оцінки ефективності, засновані не на суб'єктивній точці зору, а на прозорій системі.
10. Репутацію з ефективним управлінням.

Далі можна проілюструвати КРІ для різних відділів компанії:

1. Продажі. Показники зростання продажів та КРІ - вимірює показники зростання продажів та використовує їх для керування командою компанії.
2. Маркетинг. Додаткові продажі – цей маркетинговий КРІ підкреслює важливість відносин між маркетингом та продажем вашої організації.
3. Фінансовий. Робочий капітал – вимірює фінансовий стан вашої організації, аналізуючи легкодоступні ресурси, які можуть бути використані для виконання будь-яких короткострокових зобов'язань [2].

На жаль, деякі підприємці розглядають моніторинг КРІ як громіздку практику управління. Це відбувається тому, що КРІ стають жертвою людських проблем, пов'язані з відсутністю комунікації. Насправді, КРІ будуть такими цінними, якими ми їх створимо. КРІ вимагають часу, зусиль та вкладу власників та працівників, щоб виконати їхні високі очікування. В бізнесі використовувати показники КРІ допомагають відповісти компаніям на найважливіші бізнес-запитання. Використання КРІ - це спосіб, який дозволяє компаніям кількісно оцінювати свої бізнес-цілі, з метою регулярної перевірки своєї продуктивності і коригування стратегії діяльності на ринку.

### **Література:**

1. KPI, как внедрить систему KPI в компании // Персональный журнал руководителя [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.gd.ru>
2. What is KPI // Klipfolio: Business Dashboard Software for Everyone [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.klipfolio.com>
3. Ключові показники ефективності // WUBC. Західно-український бізнес Клуб [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://wubc.club>

**Беркут О.В.,**  
*старший викладач кафедри прикладної математики та інформатики,*  
**Мокрецова В.В.,**  
*студентка,*  
*Університет митної справи та фінансів,*  
*м. Дніпро*

## **СТАН РОЗВИТКУ ТА ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

Кожна інформаційна система має на меті надання повної та достовірної інформації, яка необхідна керівникам організації для прийняття ефективних управлінських рішень з орієнтацією на перспективні концепції розвитку, тому впровадження інформаційних систем дозволяє отримувати оперативний доступ до довільної нагромадженої інформації з тим, щоб в подальшому ефективно її використовувати для вирішення поставлених виробничих задач.

Інформаційна система охоплює сукупність засобів та методів, що дозволяють збирати, зберігати, передавати і обробляти відібрану інформацію, а місією інформаційної системи є створення інформаційного та технічного середовища для управління діяльністю організації. Інформаційна система може існувати і без застосування комп'ютерної техніки – це питання економічної необхідності.

Абсолютна будь-яка ІС вирішує такі типи задач, як оцінку ситуацій, перетворення опису ситуації (моделювання та розрахунки) та задачі безпосередньо у сфері прийняття рішень (оптимізація).

Автоматизована інформаційна система – це пов'язана між собою сукупність даних про персонал, обладнання та стандартні процедури збору, обробки, розподілу, зберігання, представлення інформації у відповідності з вимогами, які випливають з цілей організації [1].

Технічні засоби обробки даних, відповідний персонал та програмне забезпечення є складовими інформаційних систем, а засоби передачі відповідних даних та повідомлень, засоби фіксації і збору інформації, засоби збереження інформації та засоби аналізу, обробки і представлення інформації, утворюють внутрішню інформаційну основу.

В залежності від функціонального призначення можна виділити такі системи: наукового пошуку (АСНД, експертні системи), управляючі (АСУТП, АСУВ), діагностичні, моделюючі, систем підготовки прийняття рішення (СППР), проектуючі (САПР).

В залежності від сфери використання системи поділяються на адміністративні, економічні, виробничі, медичні, навчальні, екологічні, криміналістичні, військові [2].

Керівникам підприємств слід розуміти різницю між корпоративною інформаційною системою (КІС) та інтегрованою системою управління (ІСУ), особливо на початку процесів автоматизації виробництва. По своїй суті, ІСУ стає фундаментом КІС. Варто зазначити, що ІСУ не враховує індивідуальні особливості компанії, а КІС — це рішення, розроблене для конкретної компанії [5].

Серед основних факторів, які впливають на впровадження інформаційних систем, варто виділити наявність відповідних засобів для формування користувачів та потреби організації, також прагненням збільшити продуктивність повсякденних робіт чи усунути їх повторне проведення. Найсуттєвіше на розвиток інформаційних систем вплинули досягнення в галузі комп'ютерної техніки та телекомунікаційних мереж.

Управлінська внутрішня інформаційна система представляє собою сукупність інформаційних процесів для задоволення потреб в інформації на різних рівнях прийняття рішень. Інформаційна система включає компоненти обробки інформації, внутрішні і зовнішні канали передачі.

Інформаційна система повинна підтримувати такі функції, як надання інформації та створення найзручніших умов для її поширення, а підвищення її ефективності досягається шляхом наскрізної структури і сумісності інформаційних систем, які дозволяють усунути дублювання і забезпечують багатократне використання інформації [3].

В Україні сучасний стан розвитку інформаційних систем стискається з низкою проблем у сфері його впровадження, через відсутність можливості взаємодії окремих засобів автоматизації чи навіть окрема технологія може стати стримуючим фактором, що робить використання інформаційних систем нераціональним, проте далекоглядніші керівники вважають, що в ринках умовах використання інформаційних систем забезпечують більшу гнучкість і значно нижчі накладні витрати функціонування їх організацій.

Таким чином, найголовнішим завданням інформаційної системи управління є підпорядкування всіх внутрішніх процесів головним цілям організації, що висуває вимогу до необхідності координації процесів, пов'язаних з діяльністю організації так, щоб вони максимально забезпечували виконання поставлених задач в єдиному інформаційному просторі, а це забезпечить інформаційну озброєність організації, яка вже сьогодні починає чинити вплив на ефективність та результативність її діяльності.



### **Література:**

1. Бойко В.В., Савинков В.М. Проектирование баз данных информационных систем. М. Мир. – 2002 - 256 с.
2. Писаревська Т.А. Інформаційні системи в управлінні трудовими ресурсами: Навч.-метод. Посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2009. – 164 с.: іл.
3. Титоренко Г.А. Автоматизированные информационные технологии в экономике. – М. Компьютер ЮНИТИ, 2014. - 36 с.

**Беркут О.В.,**  
*старший викладач кафедри прикладної математики та інформатики*  
**Паламарчук Я.С.,**  
*студентка,*  
**Університет митної справи та фінансів,**  
**м. Дніпро**

## **ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ ТА ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ШЛЯХ ДО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ В ГАЛУЗІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ**

Розробка та активне запровадження інформаційних технологій на підприємствах різних форм власності – це те явище, яке спостерігається сьогодні в Україні, бо являє собою передумову виробничого розвитку та підвищення рівня конкурентоздатності підприємства. Щоб розуміти про що йдеться, варто розглянути сутнісне значення інформаційних технологій.

Провівши аналіз визначень, дійшли висновку, що інформаційні технології (ІТ) – це певна система, що являє собою методи та способи збору інформації, для її подальшого використання на стадіях передачі, зберігання, обробки та накопичення. При цьому, необхідний обсяг автоматизації за типом і характером технічних засобів буде залежати від конкретної виробничої функції та характеру технологій, що діє на підприємстві [1-2].

Сучасні технології управління персоналом, що мають комп'ютеризований характер дозволяють проводити оптимізовану з погляду кадрового менеджменту політику на підприємстві та досить ефективну за своїми результатами, відтак система дозволяє здійснювати набір та переміщення персоналу, проводити розрахунки їх заробітної плати згідно до штатного розпису, проводити лікарняні та відрадженьня, а також враховувати пільги. Взагалі ж, всі системи можна поділити на три умовні групи [1]:

- багатofункціональні експертні системи, які дозволяють працювати з персоналом у рамках відбору, атестації та розстановки;

- експертні системи для групового аналізу персоналу, які спрямовуються на виявлення тенденцій розвитку підрозділів і підприємства у цілому та програм розрахунків заробітної плати;
- комплексні системи управління персоналом, що дозволяють формувати штатний розклад та нараховувати заробітну плату.

Існує безліч автоматизованих програм в галузі управління персоналом. Серед яких за кордоном найбільш відомими є SAP Human Resources Management System, Oracle Human Resources Analyzer, Renaissance Human Resources/ Payroll, Rodertson & Blums Payroll 3.1, Scala HR [2 – 3]. В той час, як в Україні "Inteam: Діловодство"; програма "PersonPro 2.0" та "PersonPro 2.0 SQL"; "1С: Підприємство 8.0" та "Відділ кадрів" пакету X – DOOR [4 – 5].

Звісно, що західні автоматизовані системи мають великий ряд переваг серед їх використання, але в той же час існують і суттєві недоліки, серед яких є їх вартість та функціональна надмірність. А як показує досвід, керівники українських підприємств до такого переходу не є готовими. Вітчизняні ж програмні продукти мають неповний комплект задач, необхідний для роботи. Наприклад, у програмі "Inteam: Діловодство" відсутній модуль щодо розрахунку заробітної плати та відбору кандидатів на вакантну посаду. В той же час, у програмах "PersonPro 2.0" та "PersonPro 2.0 SQL" відсутній модуль щодо розрахунку заробітної плати, а в 1С: Підприємство 8.0 основним недоліком є те, що підприємство не отримує систему автоматизації, яка готова до впровадження відразу. "Відділ кадрів" пакету X – DOOR демонструється відсутню модуля щодо планування, навчання та кар'єрного переміщення персоналу [4].

Таким чином, аналіз інформаційних технологій в сфері ефективного управління персоналом організації свідчить про те, що головними функціями автоматизованих систем залишаються визначення та планування вакансій в організації, ведення бази даних та забезпечення кадрового діловодства. За своєю спрямованістю такі системи ведуть облік вакансій, резюме претендентів та інше. Зазначимо, що лише інформаційні системи в галузі управління персоналом дозволяють керівництву проводити комплексну оцінку кваліфікації робітників і кандидатів на вакантні посади з визначенням плану по кадрам. Але, акцентуємо увагу, що такі системи обходять осторонь питання пошуку оптимального завантаження робітників між наявними для них роботами з їх диференціацією. У більшості систем функціональні можливості такого розподілу є просто відсутніми, а в деяких і оцінка. Отже, існує необхідність розробки методики оцінки доцільності використання вказаних вище автоматизованих систем за певними критеріями.

Підводячи підсумок, зазначимо, що автоматизація для організацій в сфері управління персоналом – це спрямована діяльність організації бізнес-процесів, а для ефективного функціонування та розвитку організації необхідно створити так інформаційну систему, яка б задовольнила її потреби в стратегічному розвитку на довготривалу перспективу.

### **Література:**

1. Оценка эффективности персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.softline.kiev.ua>. – 14.05.2013.
2. SAP Human Resources Management System [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sap.com>. – 14.05.2013.
3. Oracle Human Resources Analyzer [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oracle.com>. – 14.05.2013.
4. Inteam: Діловодство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pool.kiev.ua>. – 14.05.2013.
5. "PersonPro 2.0" та "PersonPro 2.0 SQL" [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://personpro.ami.ua>. – 14.05.2013.

## **СЕКЦІЯ № 6. РЕСУРСО- ТА ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

**Іванова О.Ю.,  
доктор економічних наук,  
старший науковий співробітник  
Науково-дослідного центру  
індустріальних проблем розвитку НАН України,  
м. Харків**

### **СВІТОВИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

Сталий розвиток національної економіки в умовах дефіциту ресурсів неможливий без розробки і реалізації виваженої державної політики стимулювання раціонального використання енергоресурсів на підприємствах. Розробка напрямків раціонального використання енергоресурсів стимулює підвищення фінансової стійкості підприємств, енергетичної та екологічної безпеки країни в цілому, і, як наслідок, забезпечує економічну безпеку країни та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Державна політика в сфері енергозбереження визначається як: "процес здійснення конкретних дій органами державної влади з метою впливу на національну економіку для забезпечення ефективного і раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів" [1]; «систему цілеспрямованих дій органів державної влади з метою формування механізмів державного управління для впливу на національну економіку із забезпечення ефективного і раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів» [2]; "організована і цілеспрямована діяльність або бездіяльність органів державної влади з регулювання використання первинної і перетворення енергії в національному господарстві" [3]. Останнє визначення більш повно відображає сутність даного поняття, проте не робить акцент на механізмах стимулювання раціонального використання енергоресурсів, що також є предметом регулюватися.

Державне регулювання раціонального використання енергоресурсів слід розглядати як процес цілеспрямованого впливу (стимулювання, підтримки) держави за допомогою інструментів (податкових, бюджетних, грошово-кредитних і т.п.) через систему уповноважених ним органів на суб'єктів з метою здійснення ними раціонального використання енергоносіїв. Зарубіжний досвід показує, що в умовах ринкової економіки кращими є економічні методи державного регулювання, важливе місце серед яких відводиться податковим інструментам.

Процес податкового стимулювання ефективного використання енергоресурсів на підприємствах в межах прямих податків і зборів відбувається шляхом надання податкових стимулів (в деяких випадках з урахуванням певних обмежень) для промислових підприємств щодо застосування енергоефективних та енергозберігаючих технологій, альтернативних джерел енергії. Основні цілі даного процесу: зменшення суми корпоративного прибуткового податку на повну суму понесених цільових витрат або її частина; зменшення собівартості промислової продукції за рахунок застосування менш енергоємної технології виробництва, що дозволить збільшити суму прибутку підприємства і збільшити її конкурентоспроможності на світових ринках; забезпечення реновації основних фондів, за рахунок застосування прискореної амортизації; стимулювання застосування екологічних технологій виробництва промислової продукції тощо.

Світовий досвід податкового стимулювання ефективного використання енергоресурсів свідчить про застосування різних податкових стимулів для досягнення мети енергозбереження. Так, за даними звіту Worldwide tax summaries: Corporate Taxes 2017/18, опублікованого PwCIL, звіту Енергетичної Хартії "Інвестиції в енергоефективність. Усунення бар'єрів" [4] систематизовано застосування податкових пільг для стимулювання ефективного використання енергоресурсів в країнах, які застосовують подібні інструменти (табл. 1).

Таблиця 1. Застосування податкових пільг для стимулювання ефективного використання енергоресурсів в окремих країнах при справлянні корпоративного прибуткового податку

<i>Країна</i>	<i>прискорена амортизація</i>	<i>податковий кредит</i>	<i>податкові канікули</i>	<i>податкова знижка</i>
Австралія	+			+
Аргентина	+			
Бельгія				+
Великобританія	+			
Угорщина				
Гондурас			+	
Індонезія			+	
Ірландія	+			
Іспанія		+		
КНР		+		
Ліхтенштейн	+			
Люксембург	+	+		
Малайзія			+	
Нідерланди	+			+
ПАР				+
Росія	+			
Сінгапур	+			
США		+		+
Уругвай			+	
Фіджі			+	
Шрі Ланка			+	

Відповідно до табл. 1 найбільш розповсюдженими в світовій практиці інструментом для стимулювання енергоефективності в промисловості є прискорена амортизація і податковий кредит.

Податкова знижка якнайчастіше застосовується в розвинених країнах (США, Австралії, Бельгії, Нідерландах). Досить часто до податкової знижки відносяться не всі відповідні витрати, а тільки певний відсоток або існує обмеження у вигляді певної суми витрат. Податкові канікули застосовуються з метою стимулювання процесів впровадження енергоефективного обладнання і підвищення енергоефективності виробництва в КНР, Фіджі, Гондурасі, Індонезії, Малайзії, Шрі-Ланці та Уругваї. Найчастіше податкові канікули надаються на термін від 3 до 10 років і в розмірі від 40% до 100% податкових зобов'язань [5]. Також серед інструментів податкового регулювання раціонального споживання енергоресурсів по окремих податках і зборах виступають: інструменти з використанням податку на додану вартість, акцизного податку, мита, екологічного податку, плати за землю тощо.

Таким чином, аналіз світового досвіду в сфері податкового стимулювання енергоефективності дозволив виділити його напрямки: стимулювання раціонального споживання енергоресурсів; стимулювання суб'єктів господарювання до раціонального споживання енергоресурсів; стимулювання НДДКР у сфері раціоналізації енергоспоживання; стимулювання виробництва товарів (обладнання, матеріалів і ін.) і послуг, застосування яких дозволить раціоналізувати споживання енергоресурсів і т.д. Для стимулювання раціонального споживання енергоресурсів можливе використання таких інструментів податкового регулювання, як зміна ставок податків, звільнення від оподаткування, зменшення об'єкта оподаткування, застосування податкових пільг тощо.

### **Література:**

1. Суходоля О.М. Енергоефективність економіки в контексті національної безпеки: методологія дослідження та механізм реалізації: [монографія] / О.М. Суходоля. – К.: Вид-во НАДУ, 2006. – 424 с.
2. Дзяна Г.О. Соціально-екологічні аспекти реалізації державної політики у сфері енергозбереження України: [монографія] / Г.О. Дзяна, Р.Б. Дзяний. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2010. – 208 с.
3. Дрожжин Д.Ю. Державне регулювання енергоефективності в промисловості України / Д.Ю. Дрожжин // Теорія та практика державного управління. Державне регулювання процесів економічного і соціального розвитку. – Вип. 1(36). – С. 195-200.
4. Worldwide tax summaries: Corporate Taxes 2017/18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pwc.com/gx/en/tax/corporate-tax/worldwide-tax-summaries/pwc-worldwide-tax-summaries-corporate-taxes-2017-18-europe.pdf>

5. Іванов Ю.Б. Податки і раціональне споживання енергоресурсів: реалії та перспективи : монографія / Ю.Б. Іванов, О.С. Віннікова. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 256 с.

**Сомова Л.І.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,*  
**Проха Л.М.,**  
*старший викладач кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,*  
**Шишкіна А.В.,**  
*асистент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,*  
*Національна металургійна академія України,*  
*м. Дніпро*

## **РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ФЕРОСПЛАВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ**

У сучасних умовах трансформації економіки України і ускладнення ситуації на вітчизняному і світовому ринку феросплавів набуває актуальності проблема підвищення ефективності функціонування феросплавних заводів, успішне рішення якої у певній мірі залежить від того, наскільки раціонально і результативно вони будуть використовувати ресурси, котрі мають у своєму розпорядженні, бо практика свідчить про досить високу ресурсоемність їх виробництва, а також не завжди ефективне використання ресурсів і відповідно високий рівень витрат на отримання продукції.

Проблемам ресурсозбереження присвячено багато праць вітчизняних і іноземних науковців, в яких розглянуто різні методичні та практичні аспекти. Так, наприклад, існує велика кількість методичних розробок щодо вибору оптимальної стратегії ресурсозбереження [1]; розробки системи соціо-еколого-економічних показників для оцінки економічного рівня ресурсозбереження [2]; формування механізму управління ресурсозбереженням [3]; обґрунтування процедури проведення ресурсоаудиту [4]; встановлення рівня ресурсоефективності підприємства [5] і т. ін.

Зазначимо, що хоча вони мають певні переваги та недоліки, але, як правило, мало адаптовані до сучасних умов діяльності вітчизняних феросплавних заводів.

Метою дослідження є обґрунтування методичного підходу до визначення складу показників для оцінки ресурсозберігаючої діяльності феросплавних підприємств.

Як відомо, у науковій літературі існують різні пропозиції щодо складу показників для оцінки ефективності ресурсозберігаючої діяльності підприємств [2, 3, 5], а сам термін "ресурсозбереження" розглядається у різних аспектах (процес, діяльність, умова, результат, показник тощо). Існує і узагальне

визначення сутності цього терміну – "процес, що спрямований на оптимальне використання ресурсів". Отже, воно означає краще рішення щодо застосування ресурсів залежно від конкретних умов, в яких таке рішення приймається [4].

Аналіз і узагальнення наукових публікацій щодо класифікації видів ресурсозбереження на промислових підприємствах свідчить, що для феросплавних заводів, враховуючи особливості їх діяльності, найбільш придатними є наступні:

- за видами ресурсів: енергозбереження, матеріалозбереження, фондозбереження, тощо;
- за об'єктами ресурсозбереження: продукт, процес;
- за рівнями ресурсозбереження: ресурс, товар, робоче місце, дільниця, відділення, цех, підприємство;
- за методами ресурсозбереження: раціональне використання ресурсів, економія ресурсів, заміна невідновлювальних ресурсів певними заміниками, використання відходів власного виробництва та інших галузей у якості сировини для отримання феросплавної продукції, використання відновлювальних або порівняно менш вичерпних джерел енергії.

Класифікація ресурсозбереження за видами ресурсів забезпечує визначення основних ресурсів і, в першу чергу, енергетичних, котрі можуть заощаджуватися на феросплавному підприємстві внаслідок тих чи інших заходів, спрямованих на їх збереження.

Ресурсозбереження за їх об'єктами дозволяє більш ґрунтовно конкретизувати заходи з економії ресурсів стосовно не тільки окремих видів феросплавів, котрі отримуються при виробництві, але й відповідних процесів, що забезпечує більш ретельний підхід до урахування можливих варіантів ресурсозбереження.

Визначення рівнів ресурсозбереження не тільки забезпечує розподіл цього процесу за рівнями на підприємстві і дозволяє встановити відповідні показники для кожного рівня, але й допомагає оцінити загальні обсяги ресурсозбереження та їх джерела, а також визначити внесок учасника кожного рівня.

Виходячи з того, що феросплавні підприємства мають цехову виробничу структуру, перш за все, на наш погляд, слід оцінювати ефективність ресурсозбереження на чотирьох рівнях: у розрізі дільниці, відділення, цеху та підприємства, використовуючи у якості об'єкта ресурсозбереження – продукт або процес, що виробляється або здійснюється на даній дільниці (у відділенні, цеху, на підприємстві), маючи на увазі насамперед енерго- та матеріалозбереження за умови використання певного методу ресурсозбереження. Для цього передбачається використовувати систему показників ресурсозбереження, запропоновану Балашовою Р.І. [5], котра складається із відносних окремих та узагальнюючих показників з відповідною адаптацією їх до чотирьох рівнів ресурсозбереження: дільниця, відділення, цех, підприємство.



На перших трьох рівнях у якості окремих показників ресурсозбереження, на нашу думку, можуть використовуватися традиційно застосовувані показники, а саме: енергомісткість, матеріаломісткість, паливомісткість, працемісткість, зарплатомісткість, фондомісткість тощо. Ці показники характеризують використання відновлювальних ресурсів на певній ділянці (у відділенні, цеху) і відбивають склад ресурсомісткості їх продукції як комплексного показника, отже, їх достатньо для оцінки ресурсовикористання відповідної виробничої структури. Рівень ресурсозбереження визначається як різниця відповідних окремих показників ресурсомісткості у поточному та базовому періодах.

На підставі отриманих значень рівня ресурсозбереження за окремими показниками ресурсомісткості продукції тієї чи іншої ділянці (відділення, цеху) складається висновок щодо рівня інтенсифікації використання конкретних ресурсів і здійснюється оцінка ефективності роботи відповідної виробничої структури.

На рівні підприємства показник ресурсомісткості продукції є узагальнюючим і розглядається вже як сукупність витрат усіх видів ресурсів, що припадають на одиницю доходів від реалізації продукції та інших грошових коштів, котрі беруть участь у формуванні прибутку підприємства [5]. Окрім того, з метою конкретизації складових ресурсозбереження та оцінки внеску кожної виробничої структури, також розглядаються і окремі показники, але вже на рівні підприємства в цілому.

Запропонований підхід для оцінки ресурсозбереження апробовано для умов діяльності ПАТ "Нікопольський феросплавний завод" у 2013-2014 роках. Виконанні розрахунки свідчать, що діапазон значень окремих і узагальнюючих показників ресурсозбереження є особистим як для кожної ділянці, відділення, цеху, так і для кожного показника. Працемісткість одиниці продукції знизилася на 6,83% по відношенню до 2013 р., що обумовлено підвищенням ефективності використання трудових ресурсів. При цьому відбулося і зниження зарплато-, матеріало- та енергомісткості продукції відповідно на 3,98; 4,02 і 2,85%. Незважаючи на зростання фондомісткості продукції на 4,12%, покращення використання трудових, матеріальних і енергетичних ресурсів обумовили зниження ресурсомісткості продукції на 0,59% у порівнянні з базовим періодом. Встановлено, що найбільший вклад у ресурсозбереження внесли цех виробництва феросплавів, аглоцех та цех електродної маси, частка яких становить відповідно 41,1; 18,8 та 14,5%.

Таким чином, запропонований підхід дозволить більш повніше виявляти резерви підвищення ефективності виробництва феросплавної продукції, визначати пріоритетні напрямки економії ресурсів, встановлювати рівень інтенсифікації їх використання та оцінювати внесок кожної виробничої структури (ділянці, відділення, цеху) у підвищення ефективності діяльності підприємства на основі ресурсозбереження.

### **Література:**

1. Дерев'янку Ю.М. Методичні підходи щодо визначення ефективності використання ресурсів / Ю.М. Дерев'янку // Механізм регулювання економіки. – 2006. – №2. – С. 46–56.
2. Сотник І.М. Управління ресурсозбереженням: соціо-еколого-економічні аспекти: монографія / І.М. Сотник. – Суми: вид-во СумДУ, 2010. – 499 с.
3. Піскова Ж.В. Зниження ресурсомісткості продукції підприємств металургійної промисловості через вдосконалення організаційно-економічного механізму / Ж.В. Піскова // Науковий вісник Ужгородського університету (Серія "Економіка") Спецвипуск 22. Частина II. – Ужгород, УНУ, 2007. – С. 256–262.
4. Ляшенко І.О. Аналіз економічних ефектів внаслідок впровадження ресурсозберігаючих заходів на промислових підприємствах / І.О. Ляшенко // Інноваційна економіка. – Тернопіль, 2013. – №2 (40). – С. 79–84.
5. Балашова Р.И. Проблемы становления ресурсосберегающего менеджмента на предприятиях / Р.И. Балашова // Проблемы экономического и социального развития предприятий территориальных комплексов. Сб. науч. трудов. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – С. 376–381.

**Малюк О.С.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,*  
**Малий Р.Ю.,**  
*магістрант,*  
*Національна металургійна академія України,*  
*м. Дніпро*

### **АНАЛІЗ ЕНЕРГОЄМНОСТІ ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**

Найбільш вживаним показником, що відображає ефективність споживання енергетичних ресурсів є енергоємність.

На рисунку 1 відображено дані щодо рівнів енергоємності ВВП України відносно рівня кінцевого енергоспоживання та загального постачання первинної енергії за період з 2007 по 2015 роки. Слід зазначити, що хоч рівні споживання енергетичних ресурсів та енергоємності ВВП щороку зменшуються, проте числові значення енергоємності ВВП України, у порівнянні зі середньо світовим рівнем є незадовільними. За даними Глобального статистичного щорічника з енергетики [1], Україна у 2016 та 2015 роках отримала передостаннє місце (останнє Росія) за рівнем енергоємності

ВВП у світі, а у 2014, 2013 та 2011 роках наша держава мала найвищий рівень енергоємності в світі. Рівень енергоємності ВВП України за даними Світової енергетичної ради – WEC у 2,5–3 рази перевищує рівень енергоємності більшості європейських країн.

Зазначимо, що ефективність використання енергетичних ресурсів має прямий зв'язок з рівнем витрат на виробництво товарів та послуг, а отже і конкурентоспроможністю. Високі значення енергоємності ВВП України, свідчать про низьку конкурентоспроможність економіки нашої держави.

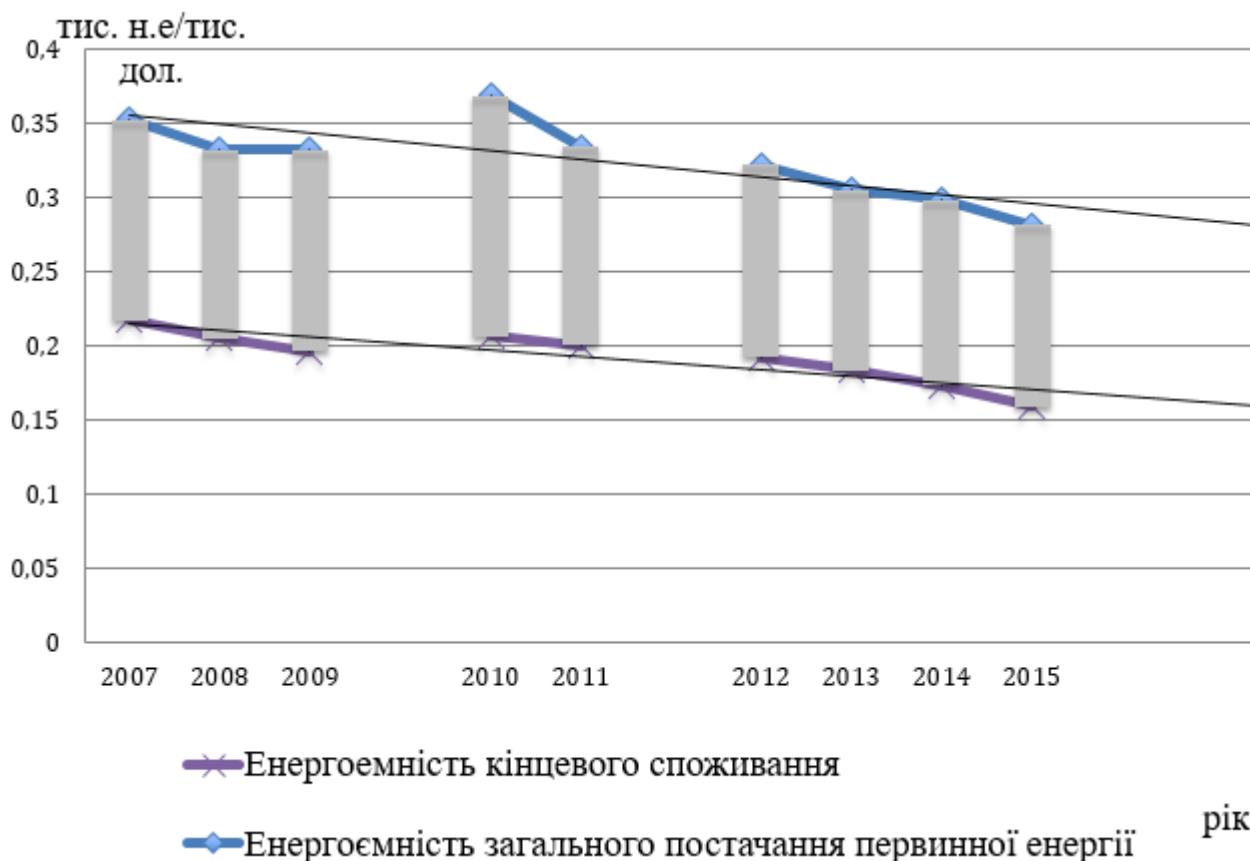


Рисунок 1. Динаміка рівнів енергоємності внутрішнього валового продукту України

Проведений аналіз структури кінцевого споживання енергетичних ресурсів в Україні показав наступне: побутовий сектор (33,6%), промисловість (31,5%), транспорт (16,2%), торгівля та послуги (8,2%) [2,3]. Зважаючи на те, що промисловість має суттєвий вплив на рівень економічного розвитку України, у таблиці 1 розглянемо дані щодо енергоємності основних галузей промисловості України.

Згідно представлених у таблиці 1 даних, самою енергоємною галуззю промисловості є металургійна, незначно їй поступаються машинобудування та оборона промисловість. Зважаючи на те, що підприємства зазначених галузей складають основу української економіки, питання зниження енергоємності промислової продукції є першочерговим. До основних чинників, які

обумовлюють високу енергоємність промислового виробництва в Україні, більшість фахівців відносять [4]:

- неефективне споживання ПЕР;
- застарілість основних фондів і комунікацій та незадовільні темпи їх оновлення;
- значні втрати енергоресурсів, передусім природного газу, теплової та електроенергії під час їх транспортування, зберігання й розподілу;
- низький рівень впровадження енергоефективних технологій та обладнання;
- суттєве технологічне відставання української промисловості від рівня розвинених країн;
- високий рівень зношеності основних фондів (74,9% [3]), в наслідок чого спостерігається підвищення питомих витрат ПЕР на виробництво низки важливих видів продукції в найбільш енергоємних галузях;
- недостатнє використання промислового перероблення відходів тощо.

Таблиця 1. Енергоємність основних галузей промисловості України

№	Галузь промисловості	Енергоємність продукції, кг у.п./т
1	Металургія	960
2	Машинобудування	710
3	Обробна промисловість	635
4	Коксохімічне і нафтопереробне виробництво	335
5	Легка промисловість	260
6	Харчова промисловість	215
7	Виробництво деревини	207
8	Хімічна і нафтохімічне виробництво	195
9	Виробництво неметалевих мінеральних виробів	129
10	Виробництво і розподілення електроенергії	110

На нашу думку, все вище перелічене має важливе значення для забезпечення необхідного рівня енергоємності промислового виробництва.

Втім, вивчення досвіду розвинених країн щодо забезпечення ефективного рівня енергоспоживання дозволило зробити висновок, що діяльність пов'язана зі забезпеченням ефективного енергоспоживання усіх галузей народного господарства складається з двох напрямів: матеріального та інформаційного.

Напрямок "матеріальна діяльність" використовує цілий ряд традиційних для України термінів і понять: облік і контроль енергоресурсів; вдосконалення техніки і технологій виробництва, розподілу та споживання; використання поновлюваних джерел енергії тощо.

Напрямок "інформаційна діяльність" в енергозбереженні складається з таких понять, як агітація; інформування щодо наслідків використання енергетичних ресурсів у ланцюгу видобуток-переробка-використання; реформування суспільної свідомості; навчання; освіта тощо.

Основною метою інформаційної діяльності є формування "ресурсозберігаючого стилю життя людини". Одним з головних завдань інформаційної роботи є поступове проникнення основ енергозбереження в усі сфери людської діяльності - побут, виробництво, транспорт, зв'язок, засоби масової інформації, рекламу тощо. Діяльність у сфері інформаційного простору дозволяє сформувати у людини відповідний образ мислення, який унеможливорює будь-який інший підхід до використання ресурсів окрім заощадливого, бережливого, мінімально необхідного у всіх сферах життєдіяльності.

Досвід розвинених країн щодо забезпечення ефективного використання ресурсів в напрямку "інформаційна діяльність" може бути застосований в Україні. Його впровадження не вимагає значних інвестиційних вкладень, проте шляхом повсюдної та безперервної інформаційної, роз'яснювальної, агітаційної роботи, на нашу думку, дозволить трансформувати свідомість більшості населення України та поступово забезпечить дбайливе та заощадливе ставлення до енергетичних (та будь-яких інших) ресурсів.

#### **Література:**

1. Global Energy Statistical Yearbook 2017 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://yearbook.enerdata.net/total-energy/world-energy-intensity-gdp-data.html>
2. Енергетична галузь України: підсумки 2016 року// ДТЕК, 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://razumkov.org.ua/uploads/article/2017\\_ENERGY-FINAL.pdf](http://razumkov.org.ua/uploads/article/2017_ENERGY-FINAL.pdf)
3. Інтернет-портал Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
4. Стучинська Н.П. Енергетична безпека України: сутність і можливості реалізації // Н.П. Стучинська / Інвестиції: практика та досвід, 2016. - № 9. – С. 104-108.

**Гільорме Т.В.,**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики,*  
*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,*  
*м. Дніпро*

### **ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ В КОНТЕКСТІ КОНЦЕПЦІЇ СТЕЙКХОЛДЕРІВ**

У новому тисячолітті в Україні активно розвивається провадження проектів систем енергозабезпечення на основі використання альтернативних джерел енергії. З метою формування європейської ментальності у вітчизняних

споживачів, посередників, постачальників, інших учасників ринкових процесів слід проводити відповідне комунікаційне забезпечення створення і просування на ринки інноваційних енергозберігаючих технологій в Україні. Застосування концепції стейкхолдерів дозволить визначити вплив зацікавлених сторін на запровадження механізму запровадження енергозберігаючих технологій [1].

Концепція стейкхолдерів (зацікавлені сторони) розглядається у системній інженерії. На наш погляд, методологічну платформу даної теорії можливо застосувати при формуванні механізму запровадження енергозберігаючих технологій. За міжнародним стандартом соціальної відповідальності ISO 26000, "стейкхолдер" або заінтересована сторона – це особа або група осіб, яка має інтерес у будь-яких рішеннях або діях організації [2]. Залучення стейкхолдерів – це діяльність щодо створення можливостей для діалогу між компанією та одним або кількома її стейкхолдерами з метою надання інформаційної бази для рішень компанії.

У близькому колі стейкхолдерів (первинні стейкхолдери) представлені персонал, власники, клієнти, бізнес-партнери при запровадженні даного механізму. Дальнє коло (вторинні стейкхолдери) – непрямий вплив: держава, конкуренти, інвестори, локальні спільноти (засоби масової інформації, громадські організації тощо). Обидва кола представляють взаємозалежну систему, павутиння, що підтримує впровадження чи навпаки – не дозволяє здійснити необхідні заходи реалізації механізму. Створеннями платформи визначення стейкхолдерів займаються у системній інженерії. Розуміння того, хто є стейкхолдером відносно рішень, що приймаються, повинно бути встановлено заздалегідь.

Серед значного кола стейкхолдерів обирають найбільш впливові – це альфа-стейкхолдери, які безпосередню впливають на організаційне забезпечення впровадження цього механізму.

Але, наш погляд, персонал підприємства є ключовим фактором нівелювання насамперед процедурних ризиків при впровадженні механізму запровадження енергозберігаючих технологій (прямий вплив), а непрямий вплив – технічні (якість праці спеціалістів у сфері інженерії та робочі) та фінансові (компетентність фінансових аналітиків підприємства та вищого управлінського керівництва). Це головне близьке коло стейкхолдерів кожного суб'єкта господарювання. Саме для цього необхідна побудова кадрової стратегії розвитку персоналу. Взаємодія компанії зі співробітниками може відбуватись на двох рівнях – у прямій формі за безпосередньої участі працівника (індивідуальні інтерв'ю, соціальні запити тощо) або опосередковано – через представників працівників і профспілок всіх рівнів. Соціальний діалог може бути синонімом діалогу з працівниками, якщо під час такої взаємодії розглядаються питання сталого розвитку і соціальної відповідальності. Такий соціальний діалог може зробити стратегію соціальної відповідальності більш надійною для зовнішніх стейкхолдерів, оскільки вона підтримуватиметься працівниками компанії.

Сьогодні споживачі все частіше цікавляться питаннями енергозбереження – рішення щодо купівлі товарів або послуг залежать від того, як вони виробляються – поряд із традиційними критеріями, такими як ціна, якість та безпечність продукту або послуги.

Проведення діалогу зі споживачами дозволяє компанії запобігти можливим ризикам перед запуском нової продукції або послуги, покращити свій імідж у суспільстві, краще зрозуміти потреби ринку. Як і у випадку з працівниками, діалог зі споживачами може проводитись напряду або через організації, що представляють інтереси споживачів (це можуть бути організації, що представляють інтереси всіх споживачів або організації, що представляють інтереси споживачів конкретної групи товарів або послуг). Участь у діалозі зі споживачами часто беруть треті сторони: громадські організації, які мають необхідну професійну компетенцію щодо тематики, за якою відбувається діалог; профспілки в ситуації, коли рішення компаній стосовно споживачів впливають на умови роботи працівників; органи державної влади також можуть брати участь в діалозі компанії зі споживачами, оскільки їхня діяльність передбачає захист прав споживачів. Іноді споживачі можуть бути і бізнес-партнерами, тоді спільні зусилля двох компаній створюють ефекти синергії.

Основні чотири фактори, що можуть визначати результат діалогу стейкхолдерів щодо запроваджень механізму маркетингового просування енергозберігаючих технологій є [3]:

1. Зобов'язання: потрібно надавати пріоритети і ресурси на вирішення ключового питання діалогу зі стейкхолдерами.

2. Потенціал: фізичні, організаційні й людські ресурси, які доступні для проведення діалогу зі стейкхолдерами.

3. Консенсус: передумова вдалого діалогу – наявність узгоджених цілей і загальних цінностей і консенсусу між учасниками діалогу і виконавцями рішень.

4. Усвідомлення: генеральні директори компанії повинні допомагати у впровадженні рішень діалогу ті інтегрування в організаційну систему.

Моніторинг і оцінка залучення стейкхолдерів мають бути інтегровані до моніторингу і оцінки діяльності організації в сфері сталого розвитку, при цьому можливі такі заходи:

1. Комунікація зі стейкхолдерами щодо цінності і впливу залучення повинна виходити за рамки забезпечення зворотного зв'язку заінтересованим сторонам.

2. Публічна звітність щодо взаємодії зі стейкхолдерами про результати заходів із залучення стейкхолдерів з метою демонстрації необхідності таких заходів для подальшої діяльності організації.

3. Об'єднати публічну звітність щодо взаємодії із заінтересованими сторонами з іншими формами нефінансової звітності (корпоративна соціальна звітність, звіт про сталий розвиток тощо).

На наш погляд, для підвищення об'єктивності інформації, звіт про взаємодію зі стейкхолдерами повинний бути завірений стейкхолдерами,

наприклад, створеною Панеллю стейкхолдерів. Незалежна зовнішня верифікація публічної звітності саме стейкхолдерами компанії збільшить довіру до звіту. Наразі більшість компаній, що готують нефінансові звіти або звіти зі сталого розвитку, тільки описують в них свою діяльність щодо взаємодії із заінтересованими сторонами, в тому числі, й українські компанії.

#### **Література:**

1. Гільорме Т.В. Формування механізму просування енергозберігаючих технологій на засадах концепції стейкхолдерів / Т.В. Гільорме // Інтелект XXI, м. Київ. – 2016. – №1. – С. 90-98.
2. ISO 26000 Corporate Social Responsibility Guidance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.greenbusiness.sg/2011/03/16/introducing-iso-26000-guidance-on-social-responsibility/>
3. Діалог за стейкхолдерами: рекомендації компаніями. – Режим доступу: [http://www.metro.ua/public/site/metro-ua/get/documents/mcc\\_ua/mcc\\_ua/IMAGES/PR/CSR/Stakeholder%20Guide\\_2011.pdf](http://www.metro.ua/public/site/metro-ua/get/documents/mcc_ua/mcc_ua/IMAGES/PR/CSR/Stakeholder%20Guide_2011.pdf)

**Білоцерківський О.Б.,**  
*кандидат технічних наук,*  
*доцент кафедри комерційної,*  
*торгівельної та підприємницької діяльності,*  
*НТУ "Харківський політехнічний інститут",*  
*м. Харків*

### **ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ: ВИДИ ТА ОЦІНКА**

На сьогоднішній день в Україні практично всі теплові мережі морально застаріли, при цьому споживання теплової енергії в житловому фонді міст майже вдвічі вище, ніж у Європі. Також у системах теплопостачання різних галузей використовуються великі і зростаючі обсяги органічного палива, ціни на яке постійно зростають. При цьому Україна задовольняє свої потреби в енергоспоживанні лише на 53% та імпортує 75% необхідного обсягу природного газу, 85% сирової нафти та нафтопродуктів. Така структура паливно-енергетичних ресурсів не є економічно ефективною. Це породжує залежність економіки України від країн-експортерів нафти та газу і є загрозою для її енергетичної та національної безпеки [1]. Ефективним засобом раціонального використання енергоресурсів є енергозбереження, під яким розуміють комплекс заходів, спрямованих на ефективне використання енергії, виникає вимога обмеження можливостей використання матеріальних ресурсів зовнішнього середовища, якщо мова йде про так звані непоновлювані первинні джерела енергії у вигляді органічного мінерального палива [2].



Тому актуальною є проблема оцінювання ефективності функціонування систем теплопостачання, оскільки результати будуть спрямовані не тільки на теплозаощадження та підвищення ефективності господарства, але і на вирішення екологічних та соціальних задач.

Значний внесок у вивчення економічної природи системи теплопостачання, зокрема питань, пов'язаних із забезпеченням її ефективного функціонування, внесли такі вчені, як О.М. Гаврись [1, 2], О.Б. Білоцерківський [3], Н.В. Ширяєва [4], Ю.О. Колихаєва [5], Д.Х. Шазамов, І.А. Башмаков, В.Н. Папушкін, А.С. Некрасов та ін. Характерною рисою зазначених робіт є те, що автори значну увагу приділяли оцінюванню економічної ефективності систем теплопостачання, інші види ефективності залишалися маловивченими.

Ефективність функціонування системи теплопостачання – це багаторівнева, комплексна категорія. Ю.О. Колихаєва визначає її як сукупність результативних показників, що характеризують ступінь задоволення зовнішніх і внутрішніх потреб суб'єктів і об'єктів управління, що враховують економічні, соціальні, бюджетні, технічні, технологічні, екологічні та інші відносні ефекти [5]. Ефективність функціонування системи теплопостачання можна класифікувати за видами (табл. 1, [5]):

Таблиця 1 – Основні види ефективності в комунальному комплексі

Вид	Сфера дії
Бюджетна	Визначається з позиції органів влади як додатковий прибуток бюджетів всіх рівнів, або як економія бюджетних коштів
Економічна	Такий спосіб виробництва, при якому вартість ресурсів, що використовуються для випуску даної кількості продукції, є мінімальною
Соціальна	Відображається в досягненні інтересів суспільства
Технічна	Оцінюється показниками роботи техніки і устаткування, а також станом інфраструктури
Технологічна	Це такий рівень організації виробництва, при якому із заданої кількості ресурсів виробляється максимально можлива кількість готової продукції (товарів, послуг)
Інвестиційна	Кількісна оцінка використання інвестицій при реалізації інвестиційного проекту
Екологічна	Зіставлення витрат на проведення екологічних заходів і можливого збитку (як для організації-потенційного платника штрафу за перевищення рівня забруднень, так і для суспільства в цілому – порушення екологічної рівноваги та її наслідки) у разі ігнорування даних заходів

Розглянемо підходи до оцінки різних видів ефективності:

1. Бюджетна ефективність розглядається як збільшення суми податкових доходів бюджету:

$$E_{\delta} = \Sigma\Pi_{\phi} - \Sigma\Pi_{\delta}, \quad (1)$$

де  $\Sigma\Pi_{\phi}$  – сума податкових надходжень до бюджету з боку підприємства фактично (за прогнозом), грн;  $\Sigma\Pi_{\delta}$  – сума податкових надходжень до бюджету з боку підприємства у базовому періоді (за прогнозом), грн.

2. Економічна ефективність відображає різні вартісні показники, що характеризують проміжні та кінцеві результати промислового виробництва на підприємстві (в галузі чи в промисловості в цілому). Річний економічний ефект від реалізації заходів з теплопостачання на основі сучасних підходів можна визначити в такий спосіб:

$$\Delta B = B_1 - B_2 = (C_1 + E_H K_1) - (C_2 + E_H K_2), \quad (2)$$

де  $B_1 - B_2$  – приведені витрати відповідно до і після реалізації заходів з економії теплової енергії (теплозаощадження);  $C_1, C_2$  – відповідні річні витрати виробництва (експлуатаційні витрати) за тими варіантами;  $K_1, K_2$  – капіталовкладення;  $E_H$  – нормативний коефіцієнт порівняльної ефективності капіталовкладень.

3. Соціальна ефективність може оцінюватися за допомогою показника, оберненого до даної ефективності, – величини додаткових витрат споживачів унаслідок неефективної роботи системи теплопостачання, які необхідно мінімізувати. Соціальна ефективність у цілому з урахуванням додаткових витрат споживачів визначається за формулою:

$$K_{E,соц} = t_n / (t_n + t_p + t_o), \quad (3)$$

де  $t_n$  – величина плати за опалення при нормативних показниках роботи системи теплопостачання;  $t_p$  – переплата споживачів унаслідок прямих втрат енергоресурсів у системі теплопостачання;  $t_o$  – додаткові витрати споживачів унаслідок низької ефективності системи теплопостачання, пов'язані з вимушеним використанням альтернативних теплоустановок і опалювальних приладів. Чим ближче значення показника  $K_{E,соц}$  до одиниці, тим вище соціальна ефективність теплопостачання.

4. Технологічну ефективність підприємств теплопостачання пропонується оцінювати за допомогою таких комплексних показників, як енергетична ефективність; надійність теплопостачання; якість послуг; екологічність теплопостачання. Технологічна ефективність визначається за формулою:

$$E_T = Q_{заг} \cdot (K_{Et,ф} - K_{Et,б}) \cdot r, \quad (4)$$

де  $Q_{заг}$  – загальний річний відпуск теплової енергії підприємством, Гкал;  $K_{Et,ф}$  – коефіцієнт енергетичної ефективності підприємства фактично (за прогнозом);  $K_{Et,б}$  – коефіцієнт енергетичної ефективності підприємства в базовому періоді часу;  $r$  – вартість одиниці послуги, грн.

5. Екологічна ефективність виражається у скороченні викидів парникових газів та зменшенні шкідливого впливу продуктів переробки палива у теплову енергію на навколишнє середовище.

### Література:

1. Оптимізація систем теплопостачання із використанням економіко-математичного моделювання: монографія / за заг. ред. О.М. Гаврися – Х.: "Щедра садиба плюс", 2015. – 208 с.
2. Удосконалення економічної оцінки енергозаощадження: монографія / за заг. ред. О.М. Гаврися – Х.: "Цифрова типографія №1", 2012. – 175 с.
3. Білоцерківський О.Б. Методичні підходи до оцінки соціально-економічної ефективності систем теплопостачання / О.Б. Білоцерківський // Матеріали V Міжнародної научно-практичної інтернет-конференції "Актуальні наукові дослідження в сучасному світі", 21-22 вересня 2015р. Переяслав-Хмельницький, 2015. – Вип. 5, ч. 2. – С. 3-7.
4. Ширяєва Н.В. Аналіз методів оцінки соціально-економічної ефективності систем теплопостачання / Н.В. Ширяєва, О.Б. Білоцерківський // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Харків: УкрДУЗТ, 2015. – №51. – С. 73-77.
5. Колыхаева Ю.А. Эффективность функционирования системы теплоснабжения: понятие, виды и критерии / Ю.А. Колыхаева // Альманах современной науки и образования. – Тамбов: Грамота, 2012. – №1 (56) – с. 143-145.

**Гордєєва-Герасимова Л.Ю.,**  
*старший викладач кафедри статистики,*  
*обліку та економічної інформатики*  
*Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара,*  
*м. Дніпро*

### ЗАХОДИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Україна відноситься до енергодефіцитних країн, тобто за рахунок власних ресурсів енергетичні потреби задовольняються менш ніж на 50%. Тому, зважаючи на енергозалежність, енергозбереження є пріоритетним напрямом соціально-економічної складової політики нашої держави. Реалізація ефективної політики підвищення енергозбереження дає підприємствам України можливість створити умови для зниження рівня енергоемності продукції шляхом зростання обсягів використання енергоносіїв з нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії (НВДЕ) та альтернативних видів палива, вторинних енергоресурсів.

Необхідність активізації курсу на енергозбереження на підприємствах України обумовлена наступними факторами:

- значне зростання внутрішніх цін на енергоносії;

– необхідність підвищення конкурентоспроможності продукції в умовах зростання тарифів і, як наслідок, частки витрат на придбання енергії в ціні кінцевої продукції;

– загроза критичного впливу дефіциту енергоресурсів (енергозбереження розглядається як один з найбільш пріоритетних і дієвих механізмів подолання критичного впливу дефіциту енергоресурсів).

З 2015 року в Україні розпочалася реформа енергетичного сектору, головним завданням якої є ефективне використання енергоресурсів та альтернативних джерел енергії. Основні напрями реформування надані у "Програмі енергоефективності. (Стратегія) ", що викладені у "Програмі діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку "Україна — 2020", затвердженою розпорядженням Кабінету Міністрів України у 2015 р. [2], в якій передбачає підвищення енергоефективності шляхом стимулювання залучення інвестицій в модернізацію об'єктів у сфері теплопостачання, створення виробничих потужностей з комбінованого виробництва тепла та електроенергії, інших об'єктів з виробництва тепла з відновлюваних джерел енергії, стимулювання виробництва електроенергії з нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії, реформа системи "зелених" тарифів та їх балансування, стимулювання більш широкого використання біогазу для скорочення енергоємності валового внутрішнього продукту.

Наразі для активізації процесів енергозбереження широкий розвиток отримала концепція системи енергетичного менеджменту (СЕНМ). В Україні міжнародний стандарт енергоменеджменту ISO 50001 "Системи управління енергією (Енергоменеджмент) Вимоги. Рекомендації до використання" було введено в дію у 2014 році. Він містить конкретні заходи зі скорочення споживання енергії, зниження викидів CO<sub>2</sub> в атмосферу та отримання за рахунок цього фінансових переваг. Досвід Заходу показує, що впровадження на підприємстві ефективно працюючої служби СЕНМ, що реалізує положення стандарту ISO 50001, може забезпечити річне зниження витрат на паливно-енергетичні ресурси близько 10–15%.

Енергетичний менеджмент являє собою самостійний вид професійної діяльності, спрямований на досягнення в ході будь-якої господарської діяльності підприємства (організації), що діє в ринкових умовах, зниження витрат шляхом підвищення енергетичної ефективності.

Експерти вважають, що одним з найбільш позитивних явищ, що сприяє запровадженню енергоефективності в Україні, є впровадження саме енергетичного менеджменту. З їх даними, активно у цьому напрямку працюють в регіонах, де процес децентралізації став додатковим стимулом, оскільки наразі муніципалітети отримали можливість розпоряджатися власним бюджетом.

Найбільшу підтримку містам, що зацікавилися питанням енергоефективності, надали міжнародні програми допомоги, зокрема європейська ініціатива "Угода мерів". Зараз Угода об'єднує понад 7,5 тис муніципалітетів по всьому світу, в Україні до неї приєдналися вже понад 160

учасників, у тому числі у 2017 році м. Дніпро. Ключовим для створення стратегій енергетичного розвитку є запровадження посади енергетичного менеджера міста. Вони оцінюють наявні проблеми та проводять моніторинг міських енерговитрат, на основі аналізу пропонують шляхи енергоощадності та відповідають за формування політики міста з цього питання [3].

Відмітимо, що впровадження заходів енергоменеджмента актуальні як для енергетичного господарства конкретного підприємства, так і для бюджетної сфери. Наразі Державним агентством з енергоефективності і енергозбереження України за підтримки Представництва Фонду ім. Ф. Еберта в Україні розпочато програму проведення регіональних роз'яснювальних семінарів з питань енергоменеджменту, в ході якої проводяться тренінги з підготовки енергоменеджерів для бюджетної сфери. Це дозволяє простимулювати місцеві органи влади до впровадження енергоменеджменту на підконтрольних об'єктах.

Впровадження заходів енергоменеджменту у бюджетній сфері у різних містах України за підтримки різних Європейських програм дозволило [3]:

1) перевести частину бюджетних закладів на використання альтернативних джерел енергії;

2) відмовитися від використання газу для опалення за рахунок використання твердопаливних котлів, які виробляють енергію за рахунок спалення відходів деревообробки: тріски та тирси, та біомаси;

3) провести комплексну теплодернізації будівель державної сфери та комунальної власності.

Аналіз інформаційних джерел свідчить, що зараз на рівні держави активно піднімають питання щодо закріплення інституту енергетичного менеджменту на законодавчому рівні. Зокрема, навесні 2018р. Кабінет міністрів України прийняв розпорядження "Про затвердження плану заходів із впровадження систем енергетичного менеджменту в бюджетних установах".

Також ідею запровадження енергоменеджменту у містах підтримує Державне агентство з енергоефективності, яке спільно з Проектом USAID "Муніципальна енергетична реформа в Україні" цього року розробив для місцевої влади узагальнене Положення про впровадження системи енергетичного менеджменту в бюджетних установах. Поки що ці документи мають рекомендаційний характер.

Вже сьогодні досвід українських міст доводить, що майбутнє енергетичної незалежності України полягає саме у запровадженні заходів енергозбереження як на окремих підприємства, так і в на підконтрольних об'єктах територіальних громадах. Водночас, цей напрям дозволить зменшити шкідливий вплив на навколишнє середовище.

### **Література:**

1. Денисюк С.П. ISO 50001: Цілі стандарту та перспективи його впровадження в Україні. Навчально-методичні матеріали [Електронний ресурс] / С.П. Денисюк. – К. – 2015. – 104с. – Режим доступу:

[http://www.reee.org.ua/download/trainings/%D0%A2%D0%9C\\_3\\_ISO\\_50001.pdf](http://www.reee.org.ua/download/trainings/%D0%A2%D0%9C_3_ISO_50001.pdf).

2. Програма діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку “Україна-2020” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/213-2015-%D1%80>.
3. Як міста освоюють енергоменеджмент. Досвід України та Чернігівщини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zhytlo.in.ua/ua/napryamok/energozberezhennya/yak-mista-osvoyuyut-energomenedzhment.-dosvid-ukraini-ta-chernigivshhini.html>.