

Наукова економічна організація «Перспектива»

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ
ДО ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ
ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ**

18-19 серпня 2017 року

м. Дніпро

УДК 330.3(063)
ББК 65.01я43
А 64

Аналіз сучасних підходів до ефективного використання потенціалу економіки країни: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 18-19 серпня 2017 р.). – Дніпро: НО «Перспектива», 2017. – 140 с.

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Аналіз сучасних підходів до ефективного використання потенціалу економіки країни». Розглядаються загальні питання економічної теорії, фінансів та страхування, банківської справи, міжнародної економіки, менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності.

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

УДК 330.3(063)
ББК 65.01я43
А 64

**Організатори конференції не завжди поділяють думку учасників.
У збірнику максимально точно відображається орфографія і пунктуація,
запропонована учасниками.**

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

РОЗВИТОК ТЕОРІЇ КОНКУРЕНЦІЇ У ДОСЛІДЖЕННЯХ КЛАСИЧНОЇ ТА НЕОКЛАСИЧНОЇ ШКІЛ КВЯТКО Т. М.	6
ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЯК КЛЮЧОВІ ДОМІНАНТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ТАБАЧУК А. Я.	9

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС ВЛАСЕНКО Ю. В.	11
МИТНО-ТАРИФНІ ТА НЕТАРИФНІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ГОНЧАР Г. П.	14
ПЕРСПЕКТИВИ ПОГЛИБЛЕНОЇ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС ГРЕНДЕЙ Н. М., СТРУГАРЯНУ А. І.	17
ПРОГНОЗУВАННЯ ДОХІДНОСТІ ВИРОБНИКІВ ЯЛОВИЧИНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛЯХОВЕЦЬ В. О.	21
ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕСПУБЛІКИ КОРЕЯ В УМОВАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ МАКАРЧУК К. О.	23
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИЙ ЕКСПОРТ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ЗРОСТАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ МАРИНІНА С. В.	26
ОСОБЛИВОСТІ МИТНО-ТАРИФНОГО ТА НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОДУКЦІЇ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ДО ЄС ТУНІЦЬКА Ю. М.	29

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ЗАЙНЯТІСТЬ В ТІНЬОВІЙ ЕКОНОМІЦІ: СПЕЦИФІЧНІ ОЗНАКИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ГНАТЕНКО І. А., РУБЕЖАНСЬКА В. О.	33
СУЧАСНИЙ СТАН ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ ГОРОХОВСЬКА К. В.	36
ВОЗДЕЙСТВИЕ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭПОХИ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ МЕНЕДЖМЕНТА ДАНЬШИНА Ю. В.	39
РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ФОРМУВАННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ ІЛЬІНА А. О.	40

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАФТОПЕРЕРОБНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ РУДИКА В. І.	44
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РИНКУ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧИХ ПОСЛУГ СТАХІВ І. М.	48
ОСОБЛИВОСТІ КАПІТАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ СУХОСТАВЕЦЬ А. І.	50

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

НОВІТНІ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ ДЛЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ВЛАСОВ Ю. Л., ПОПОВА І. В.	54
ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗАВАДА М. Р.	57
КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА КАЛЄНІК К. В.	61
ІНСТРУМЕНТАЛЬНИЙ АПАРАТ УПРАВЛІННЯ ЦІННІСТЮ ПРОЕКТІВ: КРИТИЧНИЙ ОГЛЯД ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЛЄЗІНА А. В.	63
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ЛУПАК Р. Л., ГРИЦЕНКО М. В., ЖЕРЕБУХ С. Я.	67
СЕНСОРНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКІВ ПІДПРИЄМСТВА МАКАР Н. М., КОВАЛЬ С. І.	69
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ПЕТРИШИН Л. П.	71
ПЕРЕВАГИ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО СПОСОБУ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ ПЛЕКАН У. М.	74
ВЛИЯНИЕ ДИНАМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЯ ШАРКО А. В., ШАРКО М. В., ГУСАРИНА Н. В.	77
ФАКТОРЫ ВНЕШНЕГО И ВНУТРЕННЕГО ВЛИЯНИЯ ДИНАМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ПРЕДПРИЯТИЙ ШАРКО О. В., ШАРКО М. В.	79
АКТУАЛЬНІСТЬ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ШЕМІГОН О. І.	81

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

КОНЦЕПЦІЇ «СИЛЬНОЇ» ТА «СЛАБКОЇ» СТІЙКОСТЕЙ В УМОВАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ІСКАКОВ А. А.	84
ОРГАНІЗАЦІЯ РЕКРЕАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У КОНТЕКСТІ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ РОГАЧ С. М.	87

ВИКОРИСТАННЯ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ З МОНИТОРИНГУ ПОТЕНЦІЙНО-НЕБЕЗПЕЧНИХ ОБ'ЄКТІВ І ПРИРОДНИХ КАТАСТРОФ В ДОНБАСІ СТЕПАНЕНКО А. В., ОМЕЛЬЧЕНКО А. А.	90
--	----

СЕКЦІЯ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ БОГРІНОВЦЕВА Л. М., СМІШКО А. В.	95
ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРИНЦИПІВ БУДОВИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ПРИ ПЕРЕХОДІ ДО SMART-ПРОМИСЛОВОСТІ ГАРКУШЕНКО О. М.	97
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДАВИДОВ І. А.	100
КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА КОЗАЧЕНКО Р. О.	103
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ОЦІНКИ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА КОРЯГІНА А. О.	106
МІСЦЕВІ ФІНАНСИ ТА ЇХ РОЛЬ В УМОВАХ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ЛЕГКОСТУП І. І., ЛУЦУК С. В.	110
THE ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF BANK DEPOSIT AS A FORM OF SAVINGS SYDORCHUK A. A.	113
ІНФРАСТРУКТУРА КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ШОЛОЙКО А. С.	116

СЕКЦІЯ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

АУДИТ ПРИ САНАЦІЇ ТА ЛІКВІДАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ: СПІЛЬНІ РИСИ ТА РОЗБІЖНОСТІ ГЕВЛИЧ Л. Л., ГЕВЛИЧ І. Г.	120
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ ТОВАР МІЛЬКА А. І., СЕМЕЩЕНКО І. П.	123
НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ: НАЦІОНАЛЬНІ ТА МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ПОЛОВИНЧАК Л. А., АЛІЄВА М. О.	126

СЕКЦІЯ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ІНФОРМАЦІЙНО-ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО РОЗРАХУНКУ ПОТРЕБИ У МІНЕРАЛЬНИХ ДОБРИВАХ КОРЧИНСЬКА О. А., ВАСИЛЕНКО Л. В.	130
СТОХАСТИЧНА МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЮРЧЕНКО М. Є.	134

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

РОЗВИТОК ТЕОРІЇ КОНКУРЕНЦІЇ У ДОСЛІДЖЕННЯХ КЛАСИЧНОЇ ТА НЕОКЛАСИЧНОЇ ШКІЛ

КВЯТКО Т. М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та маркетингу

Харківський національний технічний університет

сільського господарства імені Петра Василенка

м. Харків, Україна

Динамічні умови ринкового середовища вимагають від суб'єктів економічних відносин адаптації до цих змін, а також уміння завойовувати та зміцнювати свої позиції на певному цільовому ринку. Можливості адаптації до ринкових умов, поряд зі зміцненням позицій на цільовому ринку, визначаються рівнем конкурентоспроможності товаровиробника. Адже саме підприємства з високим рівнем конкурентоспроможності можуть забезпечити Україні стабільні темпи економічного розвитку у довгостроковому періоді. У зв'язку з цим, вивчення змісту, сутності та еволюції теорії конкуренції є однією з найважливіших складових частин ринкових досліджень, адже саме це в подальшому створює надійну основу для розробки ефективної стратегії діяльності підприємства, а як наслідок, досягнення максимального рівня ефективності в процесі функціонування в межах відповідного сегменту цільового ринку.

Зародження економічної конкуренції як явища, притаманного ринковій системі господарювання, можна віднести до мануфактурного періоду, коли суб'єкт господарювання намагався створити якомога вигідніші умови для виробництва та збуту товарів. Однак до кінця XVIII ст. конкуренція не була предметною областю систематичних досліджень науковців.

Засновником теоретико-методологічного вивчення конкуренції вважається представник класичної школи політичної економії А. Сміт, який вперше використав категорію «конкуренція» у процесі дослідження економічних явищ, визначив її роль і місце в розвитку ринкової економіки, обґрунтував фактори, які на неї впливають, пояснив зв'язок конкуренції з попитом та пропозицією на ринку, зазначивши, що ціни є вирішальним фактором у конкурентній боротьбі [1].

У подальшому дослідження в області конкуренції продовжив Д. Рікардо, який розглядав конкуренцію як обов'язкову умову ринкового ціноутворення. У своїй праці «Начала политической экономии и налогообложения» вчений побудував теоретичну модель досконалої конкуренції, основну увагу у якій звернув на функціонування моделі в довгостроковій перспективі [2]. У моделі Д. Рікардо, принциповим є те, що ціни формуються на ринку під впливом попиту та пропозиції в результаті конкурентної боротьби. Таким чином, вченим

були обґрунтовані варіанти вирішення проблеми довгострокової ефективності розвитку підприємства в умовах досконалої конкуренції.

У класичній політичній економії конкуренція розглядалася як детермінанта, яка сприяє ефективному формуванню ринкових відносин, що мають стихійний характер розвитку, саморегулюються та не потребують державного регулювання. Проте класиками так і не була повністю розкрита економічна сутність конкуренції, вони розглядали виключно цінову конкуренцію.

З інших позицій досліджував конкуренцію в середині XIX ст. в умовах розвинутого капіталізму К. Маркс, який вбачав в ній систему взаємовідносин індивідуальних капіталів та вважав, що функціонування товарного господарства неможливе без механізму конкуренції, який становить основу ринкової вартості та цін. Практично сутність конкуренції розкривається Марксом через розуміння її зв'язку з капіталом та економічною діяльністю господарюючих суб'єктів.

Майже одночасно з формуванням марксистської політичної економії в економічній науці з'явився інший напрям маржиналізм, представники якого використовували поєднання суб'єктивного бачення із структурно-функціональним підходом при аналізі економічних процесів та зокрема, механізму конкуренції.

Так, К. Менгер, Ф. Візер вважали, що конкуренція – це боротьба за право володіння певними економічними благами та коштами споживачів. Науковці схилилися до думки, що всіх благ у світі недостатньо для задоволення постійно зростаючих потреб споживачів, а тому з'являються все нові і нові способи їх задоволення. Саме ці ключові складові і лежать в основі проблеми вибору, належності відповідного ресурсу для певних цілей виробників, які конкурують між собою.

Неокласична теорія, як результат еволюції маржиналізму, на відміну від класичної політекономії, зосередила увагу на дослідженні впливу досконалої конкуренції на функціонування цінового механізму, конкретизувавши економічний аналіз рівнем окремих суб'єктів та ринків. Представники другого етапу «маржинальної революції» сконцентрували свої зусилля на аналізі умов досягнення ринкової рівноваги у моделі досконалої конкуренції. Монополія у працях неокласиків розглядалася як частковий випадок, як виключення із загальної ситуації досконалої конкуренції.

Автор моделі економічної рівноваги Л. Вальрас є одним з фундаторів сучасної економічної науки. Модель була побудована на принципах суб'єктивної корисності, припущенні про безперервність процесу виробництва, упевненості, що всіх суб'єктів економічної діяльності можливо поділити на власників виробничих послуг (землі, праці, капіталу) та підприємців (покупців факторів виробництва і одночасно виробників товарів та послуг). Л. Вальрас зміг ґрунтовно пояснити наявність економічних зв'язків між цими двома групами суб'єктів за допомогою системи взаємопов'язаних рівнянь [3].

Модель економічної рівноваги є логічно завершеною, але має абстрактний характер, вона не враховує такі економічні складові як: фактор динаміки (модель є статичною), вплив інноваційної діяльності, зміни в структурі споживчих уподобань, інституційні умови розвитку тощо.

Важливо підкреслити, що Л. Вальрас вказав сучасній економічній науці шлях, по якому, як справедливо зауважив І. Шумпетер, вона і сьогодні

розвивається. Адже модель Вальраса стала базовою для всієї теорії економічної рівноваги в неокласичній школі.

Не менш значущими для економічної теорії є концепції Альфреда Маршала. Так, теорія ціни А. Маршала побудована на припущенні про існування на певному ринку досконалої конкуренції, яка забезпечує природне регулювання рівня ціни. У свою чергу, ціновий механізм забезпечує умови відтворення досконалої конкуренції на ринку. Основними вимогами функціонування ринку досконалої конкуренції є мобільність всіх факторів виробництва, а також повна інформованість учасників ринку про можливості економічної системи. А. Маршалл розглядає конкуренцію, як еволюційний процес в економіці і тому сам конкурентний процес є динамічним, таким що відбувається у часі, але з іншого боку, науковець для дослідження досягнення рівноважного стану ринку досконалої конкуренції використовує метод порівняльної статистики.

Отже, до початку ХХ ст. в економічній науці формується статична модель конкуренції та монополії як двох полярних станів ринку, між якими не має ніяких інших проміжних станів. Вирішити це питання вперше спробувала Дж. Робінсон, яка запропонувала теорію недосконалої конкуренції. Також Дж. Робінсон змогла показати зв'язок між досконалою конкуренцією та ціновою еластичністю ринкового попиту господарюючого суб'єкта. Крім того досліджуючи монополію, авторка виділила галузі, в яких конкуренція неможлива через технологічні особливості, в першу чергу, через масштабність виробництва: газова промисловість, електроенергетика, залізничний транспорт [4].

У подальшому Е. Чемберлін поклав початок дослідженню конкуренції як динамічного процесу. Він запропонував теорію монополістичної конкуренції, в якій зміг обґрунтувати ідею синтезу конкуренції та монополії. Саме теорією монополістичної конкуренції науковець зміг обґрунтувати не лише цінові форми конкурентної боротьби, але й зміг розкрити нові (нецінові): диференціація товару, поліпшення якості, реклама, покращення іміджу підприємства, торгового знаку [5].

Значний внесок в розвиток теорії конкуренції здійснив М. Портер. Він узагальнив погляди різних економічних шкіл і запропонував власну модель п'яти конкурентних сил, які формують структуру галузі. Також показав, що конкуренція набуває глобального характеру, де конкурують не економіки країн, а підприємства, які працюють в різних соціально-економічних умовах. М. Портер ввів поняття «кластер», яке відображає ступінь інтеграції та взаємодії споріднених і підтримуючих галузей [6].

Проведене дослідження виявило такі етапи у розвитку теорії конкуренції: класичний, який отримав подальший розвиток у марксистській політичній економії та неокласичний, фундамент якого становили принципи маржиналізму. Якщо на класичному етапі переважала модель досконалої конкуренції та домінували погляди на монополію як на структуру, що знижує ефективність функціонування економіки, то на неокласичному етапі було з'ясовано, що ринковій економіці притаманні як ідеальні структури (досконала конкуренція), так і більш реалістичні типи ринкових структур – монополістична конкуренція. Таке розуміння дозволило сформулювати теоретико-методологічну основу для сучасних досліджень конкуренції, які враховують особливості конкурентної поведінки виробників в залежності від типів ринкових структур.

Література:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М., 2003. – 145 с.
2. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения / Д. Рикардо. – М., 2007. – 960 с.
3. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии / Л. Вальрас. – М.: Изограф, 2000. – 448 с.
4. Робинсон Дж. Экономика несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон. – М.: Прогресс, 1986. – 472 с.
5. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории истощимости) / Э. Чемберлин – М.: Экономика, 1996. – 351 с.
6. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер – М.: «Альпина Паблишер», 2008. – 720 с.

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЯК КЛЮЧОВІ ДОМІНАНТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

ТАБАЧУК А. Я.

аспірант кафедри економічної теорії

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

Обґрунтування теоретико-методологічних засад порівняльного аналізу сучасних економічних систем об'єктивно передбачає виявлення пріоритетних домінант їх трансформації, котрими на початку третього тисячоліття є екологізація та глобалізація. Дані процеси здійснюють сьогодні вирішальний вплив на функціонування і трансформацію існуючих та становлення нових економічних систем.

Не вдаючись до всеохоплюючого висвітлення генези глобалізму, що виходить за межі предмета нашого дослідження, спробуємо розкрити суть процесу глобалізації у контексті обґрунтування теоретико-методологічних засад порівняльного аналізу сучасних економічних систем в умовах їх екологізації та глобалізації.

Серед науковців побутують різні погляди на глобалізацію, що викликано, як слушно зазначає С. Сидоренко, полісемантичністю слова «глобальний», котре походить від французького «globus» – куля, тобто такий, під котрим розуміється універсальний всесвітній процес [5, с. 144]. «Економічна енциклопедія» трактує поняття «глобалізація» як категорію, що «...відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, яка виходить за межі державних кордонів та із 60-х рр. ХХ ст. набуває форм постійного і неухильно зростаючого міжнародного переплетіння національних економік» [3, с. 264]. В. Лукашевич вважає, що «глобалізація – це об'єктивний соціальний процес, змістом якого є зростаючий взаємозв'язок і взаємозалежність національних економік, національних політичних і соціальних систем, національних культур, а також взаємодії людини з навколишнім середовищем. В основі глобалізації лежить розвиток світових ринків товарів, послуг, праці, капіталу» [4, с. 13]. У. Бек трактує глобалізацію як політизацію, в ході якої ступінь інтеграції світового суспільства

стає основою переорієнтації і реорганізації політичного простору. Іншими словами, йде мова про формування світового суспільства без світової держави і без світового уряду, де не існує ні гегемоністської влади, ні міжнародного режиму [1, с. 194-195]. На думку І. Бочана та І. Михасюка, глобалізація – це і стан, і процес, і перспектива розвитку людського суспільства, з'єднання людськості у цілісному світі [2, с. 23].

У процесі взаємодії людини і природи здійснюється їх взаємовплив одне на одного. Історія засвідчує, що міра цього взаємовпливу на різних етапах розвитку суспільства була неоднаковою. Розвиток суспільства характеризується збільшенням знань, модернізацією способів та засобів людської діяльності, що в свою чергу, виливається у зростання впливу людини на природу.

Об'єктивною необхідністю сьогодення є екологізація цивілізаційного, а насамперед, економічного розвитку, адже констатуємо, що у зв'язку з глибокими суперечностями між традиційною ринковою економікою та екологічними вимогами, нехтуванням екологічного імперативу у ході провадження господарської діяльності, людство стоїть перед загрозою глобальної екологічної кризи з непоправними наслідками.

Під екологізацією ми розуміємо складний, багатогранний і досить суперечливий процес наближення господарської діяльності до таких форм життєдіяльності, які існують у природній системі без участі людини [6, с. 241].

Сьогодні виникає як потреба перегляду методології економічної теорії, так і потреба вирішення практичних проблем, пов'язаних з формуванням економічної та екологічної свідомості і культури, котра ґрунтується на творчості та урахуванні неекономічних, духовних, чинників розвитку сучасних економічних систем, ролі нематеріальних потреб у цьому процесі, екологічної відповідальності, усвідомленні глобальних екологічних проблем та необхідності екологізації економічних систем як об'єктивної необхідності сьогодення в умовах посилення глобалізаційних процесів.

Розкриття суті процесу екологізації дає можливість по-новому підійти до процесу порівняння сучасних економічних систем, оскільки екологізація віддзеркалює ступінь розвитку кожної економічної системи, характеризує динаміку якості життя суспільства, яке напряду залежить від якості навколишнього природного середовища.

Розвиток економічної теорії та обґрунтування філософсько-методологічних засад порівняльного аналізу сучасних економічних систем вимагають взаємопов'язаного бачення проблем екологізації та трансформації економічних систем з урахуванням посилення глобалізаційних процесів представниками різних галузей наукового знання.

Література:

1. Бек У. Что такое глобализация? (Ошибки глобализма – ответы на глобализацию) / У. Бек. – М.: Прогресс-Традиция, 2001. – 304 с.
2. Бочан І.О. Глобальна економіка / І.О. Бочан, І.Р. Михасюк. – К.: Знання, 2007. – 403 с.
3. Економічна енциклопедія: У 3-х т. – К.: «Академія», 2000. – Т. 1. – 537 с.
4. Лукашевич В.М. Глобалістика / В.М. Лукашевич. – Л: «Новий Світ-2000», 2005. – 440 с.
5. Сидоренко С.В. Глобалізація та її суперечності / С.В. Сидоренко // Мультиверсум. Філософський альманах: Зб. наук. пр. – 2008. – Вип. 74. – С. 144-150.
6. Туниця Т.Ю. Міжнародні аспекти проблем екологізації економіки / Т.Ю. Туниця // Науковий вісник НЛТУ України. – 2005. – Вип. 15.6. – С. 238-242.

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

ВЛАСЕНКО Ю. В.

асистент кафедри міжнародного менеджменту

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

Підписана Угода про асоціацію (СА) створює правові, економічні та організаційні основи для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів і частково – робочої сили між Україною та ЄС. У перспективі надзвичайно ємний і диверсифікований ринок Євросоюзу, усунення бар'єрів для зовнішньої торгівлі, гармонізація регуляторних режимів та удосконалення ринкових інститутів можуть стати потужними драйверами зростання української економіки. Також в даному ракурсі відкриваються нові перспективи щодо розвитку нових та удосконалення вже існуючих технологій та інновацій. Україна твердо закріпила за собою інноваційний вектор розвитку, тому для нас безальтернативним є створення нових платформ для кооперації та співробітництва з країнами ЄС в системі науки та техніки.

Наша держава є досить тривалий час стратегічним партнером ЄС з питань розвитку інновацій. Вона є учасником таких інноваційних програм як: EUREKA, БРП, 7РП, «Горизонт 2020» та «ЄС для інновацій» (EU4Innovation) [4].

Незважаючи на песимістичні настрої деяких політичних та економічних діячів щодо техніко – технологічного потенціалу України, все ж таки в рамках вищеназваних ініціатив вітчизняна наука має й позитивну динаміку.

Українсько-європейські відносини покликані реалізовувати наступні завдання:

- зміцнення міжнародної міждисциплінарної та міжгалузевої мобільності дослідників;
- підвищення можливості для кар'єрного зростання та умов праці молодих вчених і досвідчених дослідників;
- розвиток наукової кар'єри;
- сприяння співробітництву між науковими установами і промисловістю;
- підтримка талановитих і креативних науковців і наукових колективів з проведення передових досліджень високого рівня через Європейську Дослідницьку Раду (ERC);
- наукова співпраця з метою пошуку нових і перспективних галузей досліджень через підтримку Майбутніх технологій (FET);
- надання дослідникам можливостей для навчання та розвитку кар'єри в рамках програми дій Марі Склодовської Кюрі (Marie Skłodowska-Curie Actions);

- забезпечення доступу всіх європейських дослідників до висококласних дослідних інфраструктур (включаючи е-інфраструктури) (research infrastructures).

Також важливим є той факт, що нещодавно відкрилась нова європейська програма у вигляді неформальних діалогів «Східного партнерства», які проводяться двічі на рік в країнах «Східного партнерства» по черзі. Вони дозволяють провести відкритий неформальний обмін думками між країнами-партнерами та представниками ЄС з питань зовнішньої політики і секторального співробітництва [1, с. 20].

Ініціатива «ЄС для інновацій» (EU4Innovation) була запущена в ході восьмого неформального діалогу «Східного партнерства», що проходив у Вірменії і зібрав разом міністрів і офіційних осіб з шести країн «Східного партнерства» – Вірменії, Азербайджану, Білорусі, Грузії, Республіки Молдова та України – для обміну думками на високому рівні про подальший розвиток «Східного партнерства» і ключових сфер співробітництва.

На порядку денному було обговорення посилення міжнародних конкурентних позицій національних інноваційних систем країн – учасниць. Зазначалось, що інновації важливі для підвищення конкурентоспроможності Європи та вирішення таких глобальних завдань, як зміна клімату або сталий розвиток. Нова ініціатива, «ЄС для інновацій», буде сприяти зростанню інноваційного потенціалу східних партнерів ЄС, буде стимулювати появу нових ідей і підтримувати їх вихід на ринок, а також залучати існуючі знання і мережі, які створюються.

Розробка і реалізація політики в сфері досліджень та інновацій мають ключове значення для підвищення конкурентоспроможності, сприяння економічному зростанню і створенню нових робочих місць. ЄС продовжить підтримувати країни «Східного партнерства», оскільки в їх зусиллях розбудувати науковий та інноваційний потенціал, допомагати зближувати та інтегрувати загальні пріоритети в сфері досліджень та інновацій через спільні програми, такі як «Горизонт 2020».

Нова ініціатива ЄС, «ЄС для інновацій», об'єднає в собі всі дії спрямовані на підтримку розвитку інноваційного потенціалу країн «Східного партнерства», зокрема ті, що фінансуються в рамках програми «Горизонт 2020» та Європейського інструменту сусідства [3, с. 53].

Члени Європейської Комісії та міністри з питань досліджень та інновацій шести країн «Східного партнерства» також обговорили спільні виклики і відповідні заходи для поліпшення співпраці в галузі досліджень та інновацій. Міністри обмінялися думками про те, як найкращим чином інтегрувати «Східне партнерство» і дослідні та інноваційні системи ЄС і сприяти співробітництву з шістьма країнами «Східного партнерства» і між ними. Це спричинить появу нових можливостей для мобільності для представників адміністративних органів, бізнесу, професіоналів, студентів та дослідників і, крім усього іншого, сприятиме встановленню партнерств між науково-дослідними центрами і промисловістю.

Отже, ключові напрями розвитку загальноєвропейської інноваційної політики прописані в стратегії Європейського Союзу «Європа-2020. Стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання» в одному з семи пріоритетних напрямів, що отримав назву «Інноваційний Союз», яку активно підтримує й Україна. Зокрема, передбачається проведення наступних заходів:

- завершення створення Європейського дослідницького простору (European Research Area);
- поліпшення умов для бізнесу та інновацій: створення єдиного патенту ЄС (EU Patent) і спеціалізованого Патентного суду (Patent Court), модернізація загальних положень про авторське право і товарні знаки, поліпшення доступу малих та середніх підприємств (МСП) до інструментів охорони інтелектуальної власності;
- впровадження «Європейських інноваційних партнерств» (European Innovation Partnerships) між ЄС та країнами-членами для прискорення розвитку і перерозподілу технологій;
- зміцнення і розвиток політичних інструментів ЄС для підтримки інновацій (структурних фондів, фондів розвитку сільських районів, рамкових програм), в тому числі завдяки активній співпраці з Європейським інвестиційним банком, спрощення адміністративних процедур для отримання доступу до фінансування, особливо МСП;
- розширення партнерських відносин і зміцнення зв'язків між освітою, бізнесом і наукою, сприяння розвитку підприємництва шляхом надання підтримки молодим інноваційним компаніям.

Для України ці заходи є орієнтирами до формування власних напрямів державної інноваційної політики. Тим більше що Угодою про асоціацію України з ЄС передбачено співробітництво сторін в напрямі забезпечення сприятливих умов для проведення досліджень і впровадження нових технологій, сприяння розвитку інноваційної політики, модернізації і реструктуризації окремих галузей промисловості України і ЄС.

Література:

1. Кириллов В.Н., Смирнов Е.Н. Инновационный механизм развития экономики Европейского союза в условиях международного движения факторов производства // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 13.
2. Кравцов А.А. Стимулирование инновационной деятельности в ведущих странах ЕС // материалы внутривузовской конференции молодых учёных «Мировые тенденции и перспективы развития инновационной экономики», Москва. РУДН, 30 мая 2012 г. – РУДН, 2012. – 190 е.: ил. – С. 111-116.
3. Смирнов Е.Н. Инновационный механизм развития экономики Европейского Союза. – М.: ОМЭПИ Института экономики РАН, 2015 г.
4. Europe 2020 targets. Цели программы «Европа 2020». Электронный ресурс. URL:<http://ec.europa.eu/europe2020/targets/eu-targets/indexen.htm> (дата обращения 05.2011).
5. Matyushok V., Kravtsov A. Innovative Development Models of the European Union // Essays for XI International Conference «Emerging economies: development challenges and the innovative approach solutions» – Dubai: Russian Emirates Publishing, 2012 – 268 p. – P. 15-19.
6. Smirnov E.N. New methodical approach to research of a role of the industry in innovative development of economy of the European Union // Global Science and Innovation: materials of the VI International Scientific Conference, Chicago, November 18-19th, 2015. – Publishing office Accent Graphics communications – Chicago – USA, 2015 (0,71 п.л.).

МИТНО-ТАРИФНІ ТА НЕТАРИФНІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

ГОНЧАР Г. П.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін

Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу

Тернопільського національного економічного університету

м. Тернопіль, Україна

У сучасному глобальному середовищі зовнішньоекономічна діяльність більшості країн розвивається відповідно принципам лібералізації і масштабної інтеграції. Національні економіки стають все більш залежними від кон'юнктури світового ринку, втрачаючи при цьому економічну самостійність і стаючи все більш залежними від тенденцій розвитку міжнародної економіки, свідченням чого стала недавня фінансово-економічна криза. На перший погляд, ефективним і раціональним механізмом виходу з цієї ситуації міг би стати протекціонізм, але тісний зв'язок більшості країн другого ешелону з провідними міжнародними фінансовими і торговими інституціями значно ускладнюють можливість використання політики національного заступництва.

В умовах сьогодення важливою необхідністю впливає захист власного товаровиробника. Україна займає значну позицію у світових рейтингах країни-імпортера ресурсів, країни-транзитера, але не країни виробника продукції. Безумовно це не є поганою рисою, але при таких чудових ресурсних можливостях і багатих на технологію власного виробництва продукції світового рівня, Україна мала би займати передові місця в рейтингу країн-експортера власної продукції.

Від України зараз вимагають максимальної відкритості свого ринку для іноземного капіталу – інакше інвестори в країну не підуть. І про це нібито свідчить весь світовий досвід. Однак не все так просто.

По-перше, Україна в будь-якому випадку має ряд об'єктивних умов, що визначають її привабливість для іноземного капіталу. Потенційно великий ринок, багаті запаси природних ресурсів, досить кваліфікована і дешева робоча сила, значний науково-технічний потенціал можуть зіграти позитивну роль в залученні іноземних інвестицій в Україну. Звичайно, необхідно і проведення ефективної та послідовної політики в частині прийняття необхідних заходів, спрямованих на вдосконалення інвестиційного клімату в країні, а також визначення найважливіших цілей і завдань економічного розвитку, що вирішуються на основі залучення іноземних інвестицій.

По-друге, саме світовий досвід показує, що розвинені країни, які зараз є прихильниками лібералізації світових ринків, в певні періоди свого розвитку діяли на умовах жорсткого протекціонізму. А деякі з них і досі практикують жорсткі заходи щодо захисту свого виробництва в певних галузях економіки.

З метою захисту національних інтересів у сучасних умовах глобалізації світової економіки будь-яка держава активно регулює зовнішньоекономічні зв'язки основними методами – митно-тарифними та нетарифними інструментами регулювання зовнішньої торгівлі.

Необхідність у застосуванні митно-тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності проявляється в тому, що стан економіки прямо залежить від ефективності використання даних методів.

Удосконалення митно-тарифного захисту має полягати, з одного боку, в оптимізації ставок митного тарифу, а з другого – в розширенні використання інших елементів митного тарифу (тарифна номенклатура товарів, надання пільг та преференцій за ознакою походження товару тощо) із захисною метою. Конкретні заходи у цьому напрямі мають включати:

1) впровадження селективно-уніфікованого підходу до встановлення ставок митного тарифу, згідно з яким захисна функція покладається на ставки мит на імпортовану продукцію, аналоги якої виробляють конкурентоспроможні та перспективні галузі національної економіки;

2) розширення застосування принципу тарифної ескалації шляхом зниження ставок мита на сировинні товари, комплектуючі деталі, які не виробляються в Україні, на особливо важливі для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників види технологічного обладнання. При цьому мають бути підвищені в межах зв'язаного рівня ставки імпортного мита на готові вироби з урахуванням можливостей заміщення імпорту та з метою оптимального завантаження вітчизняних виробничих потужностей;

3) підвищення гнучкості та адресності митного тарифу шляхом використання національної компоненти товарної номенклатури на рівні дев'ятого та десятого знаків УКТ ЗЕД для відокремлення нових товарних підкатегорій для ідентифікації найбільш чутливих до імпорту товарів;

4) більш активне використання сезонних і тимчасових ставок мита з метою врегулювання тимчасових змін у рівні насиченості внутрішнього ринку сезонними товарами та оптимізації завантаження вітчизняних підприємств (особливо це стосується підприємств, які переробляють сільськогосподарську продукцію);

5) упорядкування діючої системи тарифних преференцій та пільг для підвищення ефективності регулюючої функції митного тарифу з урахуванням рівня розвитку країни (чи групи країн), яка користується преференціями, критичності імпорту основних товарів з даної країни для вітчизняної економіки, характеру двосторонніх економічних та політичних зв'язків тощо.

Заходи нетарифного протекціонізму мають ґрунтуватися на наданні переваги сучасним захисним засобам – технічним бар'єрам, антидемпінговим, антисубсидійним, попереджувальним заходам тощо. Такі заходи повинні спрямовуватися на захист внутрішнього ринку від недобросовісного та недоброякісного імпорту.

Заходи протекціоністської політики мають здійснюватися за двома стратегічними напрямками:

1) сприяння розвитку зовнішньої торгівлі через зростання експорту, вибіркоче обмеження імпорту та раціоналізацію їхньої географічної і товарної структури;

2) стимулювання розвитку національної економіки, передусім її реального сектору.

В основі комплексу протекціоністських заходів мають бути покладені такі положення:

1) захисні заходи мають бути спрямовані на підтримку тих галузей, які можуть забезпечити конкурентоспроможність національної економіки на міжнародному рівні;

2) протекціоністська політика має забезпечувати достатній рівень захисту внутрішнього ринку з дотриманням балансу щодо задоволення внутрішнього попиту та дотримання економічної безпеки (продовольчої, технологічної, екологічної тощо);

3) у процесі здійснення захисних заходів має бути досягнута рівновага між заохоченням державою пріоритетних форм і напрямів економічної діяльності та державним контролем за діяльністю суб'єктів господарювання у зовнішньоторговельній сфері.

Крім суто зовнішньоторговельних механізмів захисту внутрішнього ринку слід звернути увагу на низку загальноекономічних заходів. Зокрема, обов'язковою умовою ефективного функціонування внутрішнього ринку в умовах відкритої економіки є відновлення його місткості за рахунок підвищення платоспроможного попиту населення та покращення фінансового стану підприємств реального сектору національної економіки і формування прозорого та ефективного конкурентного середовища шляхом обмеження тарифів на послуги природних монополій та полегшення доступу споживачів до послуг, що надають такі монополії.

Зовнішньоторговельна політика нашої держави має будуватися на основі оптимального співвідношення лібералізаційних та протекціоністських тенденцій. Якщо рівень лібералізації зовнішньої торгівлі визначається зобов'язаннями, взятими Україною при вступі до СОТ, то впровадження протекціоністських заходів потребує розробки дійового та системного механізму, основою якого має стати національна концепція реалізації принципів протекціонізму.

Перш за все слід усвідомити, що політика протекціонізму не є абсолютною перешкодою на шляху до інтеграції у глобальну торговельну систему. Помірковане застосування протекціоністських заходів, які полягатимуть у захисті окремих галузей національної економіки від конкуренції закордонних і внутрішніх виробників, сприятиме відновленню діяльності існуючих підприємств, що опинилися у невігідному становищі після зниження торговельних бар'єрів; стимулюватиме приплив іноземних інвестицій до пріоритетних галузей внаслідок бажання іноземних інвесторів не втратити вітчизняний внутрішній ринок; ініціюватиме створення нових підприємств у цих галузях, що може поліпшити структуру національної економіки та, зокрема, зовнішньої торгівлі, а також може мати позитивні соціальні наслідки тощо.

Водночас не можна забувати про можливі негативні наслідки протекціоністської політики у вигляді консервації неефективного рівня продуктивності виробництва; негативного впливу на загальне економічне зростання та конкурентоспроможність національної економіки; розширення корупційних можливостей при наданні різноманітних пільг і преференцій; викривлення конкурентної ситуації на внутрішньому ринку, що призведе до подорожчання товарів і в кінцевому результаті до погіршення добробуту населення.

Отже, при розробці системи захисних заходів також обов'язково потрібно враховувати сучасні тенденції розвитку світового господарства: глобалізацію

світового розвитку; лібералізацію міжнародної торгівлі; інформатизацію та транснаціоналізацію виробництва; посилення конкуренції на світових ринках; зростання технологічної спрямованості експорту; соціалізацію та екологізацію економічного розвитку; активізацію інтеграційних процесів тощо.

ПЕРСПЕКТИВИ ПОГЛИБЛЕНОЇ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

ГРЕНДЕЙ Н. М., СТРУГАРЯНУ А. І.

студентки

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна*

В сучасних умовах розвитку глобалізації та інтеграції світової економіки Україна як велика європейська держава з високим економічним потенціалом не може залишитися осторонь світових процесів. Відповідно, входження України до світової економічної спільноти являється досить вагомим пріоритетом розбудови нашої держави. Відносини з Європейським Союзом набувають для України особливого значення при визначенні власних перспектив і резервів для підвищення рівня міжнародних торговельних контактів та рівня конкурентоздатності вітчизняної економіки на світовому ринку.

Метою роботи є аналіз перспектив поглибленої вільної торгівлі між Україною та ЄС, адже зовнішньоекономічні зв'язки Євросоюзу в сучасних умовах стали потужним засобом прискорення науково-технічного розвитку та інтенсифікації економіки.

Відносини між Україною та Європейським Союзом були започатковані в грудні 1991 року, коли Міністр закордонних справ Нідерландів, як головуючої в ЄС держави, у своєму листі від імені Євросоюзу офіційно визнав незалежність України.

Політика України щодо розбудови відносин з Європейським Союзом впроваджується на основі Закону України від 1 липня 2010 року «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики». Відповідно до статті 11 Закону однією з основоположних засад зовнішньої політики України є «забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в ЄС» [2].

З 1 січня 2016 року розпочалося тимчасове застосування Глави IV Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в частині поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВ ЗВТ).

На сьогоднішній день торговельно-економічне співробітництво між Україною та Європейським Союзом динамічно розвивається. Стабільно зростає двосторонній зовнішньоторговельний оборот та прямі іноземні інвестиції з країн ЄС в українську економіку.

У 2016 році Європейський Союз продовжував зміцнювати свої позиції ключового торговельного партнера України. За рік загальний обсяг торгівлі товарами та послугами між Україною та ЄС склав 35 923,2 млн. дол. США, з

яких 30 635,2 млн. дол. США припало на торгівлю товарами, а 5 287,5 – на торгівлю послугами.

Розглянемо детальніше зовнішню торгівлю товарами та послугами України з ЄС у 2016 році за даними Державної служби статистики України [3] (табл. 1).

Таблиця 1

**Аналіз зовнішньої торгівлі товарами та послугами України з ЄС
у 2016 році**

(млн. дол. США)

Найменування статті	2016 рік	2015 рік	Відхилення	
			Абсолютне, млн. дол. США	Відносне, %
ЗТО всього по Україні	90 547,5	89 231,3	1 316,2	1,5
ЗТО з ЄС	35 923,2	33 243,1	2 680,1	8,1
Питома вага у загальному обсязі	39,7%	37,3%	-	-
Експорт всього з України	45 994,2	46 647,9	-653,7	-1,4
Експорт до ЄС	16 448,5	15 287,1	1 161,4	7,6
Питома вага у загальному обсязі	35,8%	32,7%	-	-
Імпорт всього до України	44 553,3	42 583,4	1 969,9	4,6
Імпорт з ЄС	19 474,6	17 956,1	1 518,9	8,5
Питома вага у загальному обсязі	43,7%	42,2%	-	-
Сальдо всього по Україні	+1 440,9	+4 064,50	-2 623,6	-
Сальдо з ЄС	-3 026,1	-2 668,9	-357,2	-

Протягом 2016 року двостороння торгівля між Україною та ЄС зростала. У порівнянні з 2015 роком загальний обсяг торгівлі товарами та послугами між Україною та ЄС збільшився на 8,1%. Експорт товарів та послуг до країн ЄС у 2016 році склав 16 448,5 млн. дол. США, імпорт – на 19 474,6 млн. дол. США. У двосторонній торгівлі зберігалось негативне сальдо у розмірі 3 026,1 млн. дол. США.

Основними торговельними партнерами України в рамках ЄС були Німеччина (6 554,7 млн. дол. США), Польща (5 251,4 млн. дол. США), Італія (3 437,1 млн. дол. США), Франція (2 191,7 млн. дол. США), Великобританія (2 024,6 млн. дол. США), Угорщина (2 019 млн. дол. США), Нідерланди (1 786,3 млн. дол. США), Іспанія (1 574,7 млн. дол. США), Чехія (1 326 млн. дол. США), Румунія (1 162,3 млн. дол. США), Австрія (1 072 млн. дол. США), Словаччина (1 041,6 млн. дол. США) та Бельгія (827,7 млн. дол. США).

Найбільше українських товарів та послуг **експортовано** до Польщі (2 424,3 млн. дол. США), Італії (2 048,4 млн. дол. США), Німеччини (1 903,5 млн. дол. США) та Угорщини (1 166 млн. дол. США).

Найбільше товарів та послуг **імпортовано** з Німеччини (4 651,2 млн. дол. США), Польщі (2 827,1 млн. дол. США), Франції (1 621 млн. дол. США) та Італії (1 388,8 млн. дол. США).

Найбільше зростання українського експорту до ЄС спостерігалось по наступних окремих категоріях товарів (у порівнянні з показниками 2015 року):

- жири та олії тваринного або рослинного походження – 77,5%;
- маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів – 52,2%;
- промислові товари – 44,6%;
- вироби з каменю, гіпсу, цементу – 12,9%;
- полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них – 12,7%;
- текстильні матеріали та текстильні вироби – 11,1%.

Таким чином, у товарній структурі зберігаються тенденції до експорту Україною переважно сировинних та базових товарів та імпорту з Європейського Союзу промислової, машинобудівної, а також хімічної продукції з більшою часткою доданої вартості.

Відповідно, основним завданням українських експортерів є збереження на ринках країн ЄС частки української продукції металургійної та металообробної промисловості. Європейський ринок є перспективним для нарощування обсягів експорту продукції сільського господарства за умов наявності відповідних сертифікатів та відповідності стандартам європейського внутрішнього ринку.

Розглянемо переваги та перспективи функціонування ЗВТ Україна-ЄС. Створення ЗВТ, крім скасування мит, ставить за мету досягнення повного зближення в регуляторній і торгівельній сферах (в галузі технічних стандартів, санітарних і фітосанітарних правил; регулювання внутрішнього ринку екологічної безпеки тощо).

Стратегічною вигодою від створення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною і ЄС є запровадження раціонального прозорого регуляторного середовища та поліпшення за рахунок цього інвестиційного клімату в Україні. Функціонування ЗВТ Україна – ЄС також надає додаткове прискорення темпам зростання ВВП, поліпшує структуру експорту і сальдо платіжного балансу України. Наша країна має змогу отримати доступ до передових європейських технологій, а також отримає доступ до якісніших та дешевших товарів і послуг.

Узагальнено основні переваги та перспективи розширеної ЗВТ між Україною та ЄС можна представити у табл. 2.

На думку експертів, у десятирічній перспективі зона вільної торгівлі з ЄС збільшить добробут українців на 12,3%, зростання зарплат тільки за рахунок Угоди про асоціацію становитиме близько 10%, а приріст капітальних інвестицій в Україні буде на рівні 17,3% [4].

Отже, ЄС посідає одне з провідних місць у географічній структурі українського експорту та імпорту товарів. ЗВТ усуває 97% тарифів на українські товари і передбачає зниження середнього тарифу на український експорт з 7,6% до 0,5%. Основні перспективи Угоди про ПВЗВТ, поряд з економічними та соціальними здобутками, – це максимально ефективна співпраця Уряду та бізнесу, причому обов'язково на паритетній основі, оскільки зараз про основні кроки Уряду підприємці дізнаються через європейські бізнес-асоціації, а не напряду від урядових установ.

Переваги від функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС

Доступ до ринку (тарифи)	ЄС та Україна скасують ввізні мита на більшість товарів, що імпортуються.
Правила визначення походження товарів	Українські товари, що ввозяться до ЄС на умовах безмитної торгівлі, зможуть містити в собі вхідні складові з України, ЄС та окремих середземноморських країн, що підвищить їх конкурентоспроможність.
Технічні регламенти	Україна забезпечить відповідність своїх регламентів та процедур регламентам та процедурам ЄС, сертифіковані товари вважатимуться такими, що відповідають вимогам ЄС і не потребуватимуть додаткових перевірок.
Санітарні та фітосанітарні заходи	Україна забезпечить відповідність європейським вимогам власних заходів в сфері сільського господарства та заходів щодо безпеки харчових продуктів, сертифікована продукція вважатиметься такою, що відповідає вимогам ЄС та не потребує додаткових перевірок.
Торгівля послугами	Українські підприємства отримають можливість продавати окремі послуги в країнах ЄС на кращих умовах, ніж будь-які інші країни, а в деяких випадках отримають право на застосування національного режиму. Угода надає українським постачальникам послуг право на заснування представництв (за умови виконання певних вимог) та автоматично поширюється на нові послуги в майбутньому.
Державні закупівлі	Україна буде запроваджувати правила ЄС щодо державних закупівель, що дозволить українським підприємствам змагатися за отримання державних замовлень в країнах ЄС на таких самих умовах, що і європейські компанії.
Спрощення митних процедур	Митні органи України та ЄС співпрацюватимуть з метою спрощення митного оформлення та митних процедур на кордоні за умови впровадження адекватних заходів для недопущення шахрайства.

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 від 27.06.2014.

2. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики: Закон України від 01.07.2010 № 2411-VI.

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

ПРОГНОЗУВАННЯ ДОХІДНОСТІ ВИРОБНИКІВ ЯЛОВИЧИНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ РИНКУ

ЛЯХОВЕЦЬ В. О.

молодший науковий співробітник,

аспірант кафедри менеджменту біоресурсів і природокористування

Тернопільський національний економічний університет

м. Тернопіль, Україна

Ефективність прогнозування дохідності, як правило, залежить від функціонування економічного механізму ринку яловичини, який повинен бути спрямований на створення належних умов для ведення бізнесу, що в свою чергу сприятиме поліпшенню економічних та соціальних параметрів національної економіки.

Особливого значення набуває проблема прогнозування дохідності агропромислового комплексу в умовах, що виникли впродовж останніх років: спочатку це була світова фінансова криза, тепер це політична ситуація, що склалася на Сході України.

Вивчаючи дохідність виробництва, як правило, потрібно аналізувати факти господарського життя окремих суб'єктів господарювання.

Застосування прогнозування в ринкових умовах господарювання, як зазначає професор В.М. Яценко, має стратегічне значення не тільки для аграрних формувань, а й для майбутньої оцінки розвитку галузей, їх окремих ланок та регіонів загалом [1].

Можна стверджувати, що застосування прогностичної функції в ринкових умовах має стратегічне значення не тільки для ринку яловичини, а й для майбутньої оцінки розвитку національної економіки України загалом.

Досліджуючи питання дохідності ринку яловичини, можна виявити ряд факторів, що впливають на прогнозування діяльності підприємств у даній сфері (рис. 1).

На основі наведеної системи можна прогнозувати економічну ефективність ринку яловичини на довготривалий період. А для ефективної оцінки дохідності також можна використовувати певний алгоритм, який дасть змогу забезпечити дослідження конкретного підприємства, що діє на ринку яловичини, а також групи підприємств району, області, регіону, враховуючи досвід минулих років та сучасні тенденції розвитку.

Алгоритм прогнозування дохідності ринку яловичини включає:

- етап економічної оцінки дохідності: визначення параметрів минулих років, співставлення дохідності в реальному часі та визначення середнього числа;
- етап формування факторів дохідності: механізм зовнішнього середовища та фактори внутрішнього впливу;

- етап прогнозування на коротко та довгостроковий період.

Ринок яловичини Тернопільської області за останні роки зазнав великих втрат, дослідження показало, що він знаходиться у кризовому стані. Формування дохідності відбувається під впливом ряду факторів, найбільше впливають системні показники, такі як собівартість, ціна, концентрація виробництва та ефективність використання ресурсів [2].



Рис. 1. Система факторів, що впливає на прогнозування дохідності ринку яловичини

Джерело: Власні дослідження автора

На ринку яловичини регіону виявлена певна закономірність, якщо збільшується коефіцієнт дохідності, то суттєво зменшується собівартість продукції, зростає ціна реалізації. За рахунок цього підвищується продуктивність молодняка ВРХ, що зумовлює скорочення строків відгодівлі і на цій основі – зниження матеріальних, грошових та людських ресурсів.

Від цього залежить точність та достовірність реалізації прогностичної функції досліджуваного ринку і кожний фактор має певний вплив на рівень дохідності [3].

Отже, в Тернопільській області сьогодні присутня допустима мінімальна межа приросту молодняка ВРХ і має становити 550 грам. Зі зростанням продуктивності зменшується термін їхньої відгодівлі, ефективніше використовуються корма, матеріальні, технічні, людські ресурси, і тому собівартість одиниці продукції знижується, а дохідність ринку яловичини поліпшується.

Література:

1. Яценко В. М. Методологічні основи стратегічного прогнозування розвитку економіки АПК / В. М. Яценко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – 2009. – № 24. – С. 47-51. – (Серія «Економічні науки»).
2. Пархоμεць М. К. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, практика: Монографія / М. К. Пархоμεць, В. В. Гудак. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – С. 192.
3. Березівський П. С. Ефективність виробництва і формування ринку продуктів скотарства у Карпатському регіоні / П. С. Березівський. – Львів: Укр. Технології, 1998. – С. 56.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕСПУБЛІКИ КОРЕЯ В УМОВАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

МАКАРЧУК К. О.

викладач кафедри міжнародних економічних відносин

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

м. Харків, Україна

Економіка Республіки Корея була і залишається однією з найбільш швидкозростаючих з країн ОЕСР протягом останнього десятиліття. Основою економічної стратегії розвитку була так звана наздоганяюча стратегія, що заснована на імпорті високих технологій та знань, які показали свою ефективність у високорозвинених країнах, з наступним експортом високотехнологічної продукції виробленої великими транснаціональними корпораціями.

Таблиця 1

Основні макроекономічні показники Республіки Корея у 2010-2016 рр.

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Населення (млрд. чол.)						
49,4	49,8	50,0	50,2	50,4	51,0	51,2
ВВП / на душу населення (тис. дол.)						
22,286	24,281	24,543	26,004	26,795	27,096	27,535
ВВП (млрд. дол.)						
1,101	1,209	1,227	1,306	1,351	1,382	1,411
Економічне зростання (% за рік)						
6,5	3,7	2,3	2,9	3,3	2,8	2,8
Споживання (річний приріст)						
4,4	2,9	1,9	1,9	1,8	2,2	2,5
Інвестування (річний приріст)						
5,5	0,8	0,5	3,3	3,1	5,1	5,2
Рівень інфляції (%)						
2,94	4,03	2,2	1,3	1,3	0,7	1,0

Джерело: [3]

В новій концепції економічного розвитку, так званої стратегії «креативної економіки», транснаціональні компанії та міжнародний бізнес відіграє одну з ключових ролей в забезпеченні національного благополуччя та соціальної справедливості. Розглянемо макроекономічні показники Республіки Корея у 2010-2016 рр.

Дані таблиці 1 свідчать, що у період з 2010-2016 рр. основні показники економічного розвитку Республіки Корея мають позитивну динаміку макроекономічних показників. На інвестиційний клімат впливає рівень інфляції. Так, чим нижче рівень інфляції, тим вище привабливість країни для інвесторів. В 2010 р. інфляція у Республіці Корея склала 2,94%, а у 2016 році – 1% (максимальний показник зафіксований в 2011 р – 4,03%). Так, чим нижче рівень інфляції, тим вище привабливість країни для інвесторів. В цілому рівень інфляції досить прийнятний і розглядається іноземними інвесторами як допустимий [3].

Розглянувши приток та відтік прямих іноземних інвестицій слід зазначити, що Республіка Корея є країною експортером ПІІ (рис. 1).

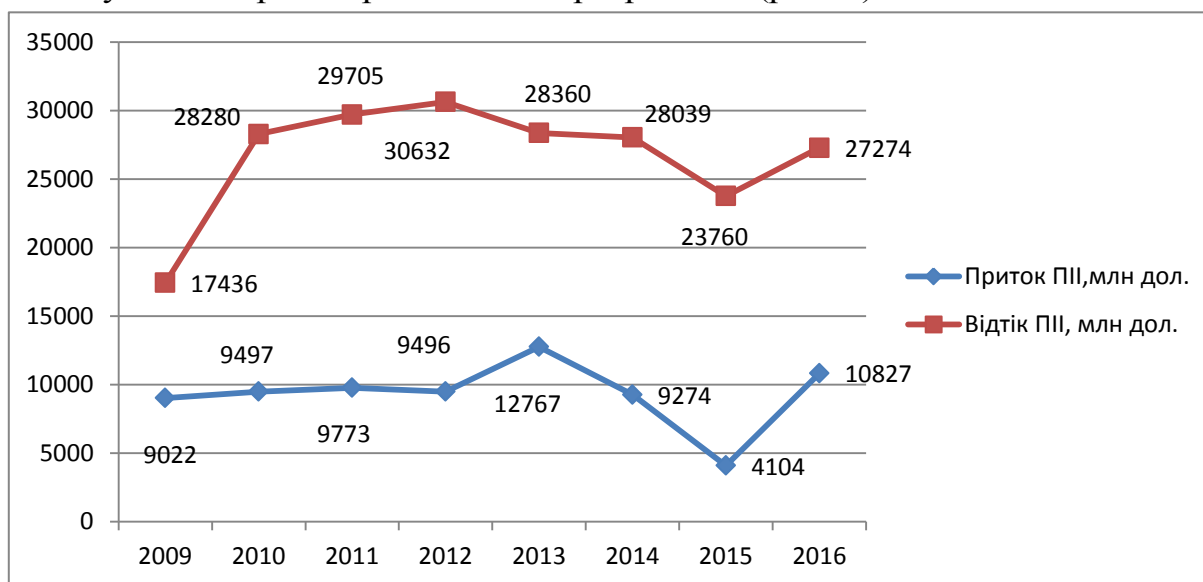


Рис. 1. Динаміка ПІІ Республіки Корея у 2009-2016 рр. [4]

Згідно з даними Організації економічного співробітництва та розвитку обсяги прямих іноземних інвестицій в Південну Корею були більш-менш постійними протягом останніх років, в середньому близько 10 млн дол, але вони скорочуються через зовнішні шоки, включаючи несприятливий міжнародний економічний контекст. Після досягнення рекордного рівня в 2013 році – 12767 млн дол і найнижчого рівня в 2015 році – 4104 млн дол. [4]. Експорт корейських прямих іноземних інвестицій значно більше імпорту. Починаючи з 2009 р. експорт ПІІ зростає і вже у 2012 р. досяг 30632 млн дол. У 2016 р. цей показник склав 27274 млн дол. [4].

Політика Південної Кореї щодо залучення прямих іноземних інвестицій впливає на швидкий економічний розвиток країни та спеціалізацію нових інформаційних та комунікаційних технологій. Проте відсутність загальної прозорості регулювання є головною турботою іноземних інвесторів.

У корейські компанії у 2016 р. інвестували компанії Японії, США, Нідерландів, Великобританії, Сінгапуру та інші.

Що стосується експорту, корейські компанії інвестували в компанії таких країн як США, Австралії, Нідерландів. Загалом в країни ОЕСР корейськими компаніями у 2015 році було інвестовано понад 12,15 млрд дол., в країни Європи 5,29 млрд дол. та Азії 12,29 млрд дол. [5].

Основними галузями іноземного інвестування у корейські компанії у 2015 році стали інвестиції у виробництво 38%, у сферу торгівлі та обслуговування 19%, у харчову промисловість 15%, у комунікації 14%, транспорт та зберігання 12% [5].

Про значення інвестиційної привабливості економіки Республіки Корея свідчить: індекс глобальної конкурентоспроможності, Doing Business та рейтинг країн світу з економічної свободи.

Республіка Корея залишається на 26 місці вже третій рік поспіль (таблиця 2).

Таблиця 2

Республіка Корея у рейтингу глобальної конкуренції, 2013-2017 рр.

Країна	2013- 2014 рр.		2014 – 2015 рр.		2015 – 2016 рр.		2016-2017рр.	
	Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка
Республіка Корея	25	5,0	26	5,0	26	5,0	26	5,0

Джерело: таблицю складено автором за матеріалами [6]

Загальна позиція характеризується помітним поліпшенням, а саме реформи, ініційовані урядом, починають приносити позитивний результат, а також якість корейських інновацій залишається відмінною [6].

Рейтинг Doing Business досліджує сприятливі умови ведення бізнесу, з метою оцінки нормативно-правових актів та інших обставин, які сприяють поліпшенню умов ведення бізнесу. 189 країн оцінюються за 10 критеріями, в результаті якого їм присвоюють місця в рейтингу. За даними рейтингу Doing Business 2017, по легкості ведення бізнесу в Республіці Корея країна займає 5-те місце, числове вираження легкості ведення бізнесу дорівнює 84,07 п.п [7].

Республіка Корея увійшла у першу десятку країн-лідерів завдяки реалізації реформ стосовно спрощення початку введення бізнесу.

Для дослідження інвестиційної привабливості Республіки Кореї слід розглянути індекс економічної свободи. Республіка Корея зайняла 23 місце у другій групі країн набравши 74.3 балів і її класифікували як країна у цілому з вільною економікою [8].

За даними Корейського агентства сприяння торгівлі та інвестицій (KOTRA) Республіка Корея займає друге місце серед азіатських країн з інвестиційної привабливості.

За допомогою корейського уряду країна перетворюється у привабливе місце зосередження прямих іноземних інвестицій. Корейський уряд пропонує однакові вимоги для ведення бізнесу для іноземних та національних компаній, додаткові стимули для іноземних інвесторів у ВЕЗ, а саме кращі податкові пільги та підвищену підтримку іноземних освітніх та науково-дослідних установ.

Література:

1. Світова економіка: підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 268 с.; Довгаль. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 268 с.

2. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 464 с.
3. Economic Forecasts from the World's Leading Economists [Електронний ресурс]: Режим доступу <http://www.focus-economics.com/countries/korea>
4. OECD iLibrary [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/country-statistical-profile-korea_20752288-table-kor
5. Santander Trade Portal [Електронний ресурс]: Режим доступу: <https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/south-korea/foreign-investment>
6. The Global Competitiveness Report 2016-2017 [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2016-17.Pdf
7. Доклад Групи мирового банку Doing Business – 2016: оцінка якості та ефективності регулювання <http://russian.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>
8. Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/country/southkorea>

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИЙ ЕКСПОРТ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ЗРОСТАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

МАРИНІНА С. В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри інформаційно-аналітичної та інноваційної діяльності

Київський інститут інтелектуальної власності та права

Національного університету «Одеська юридична академія»

м. Київ, Україна

Конкурентоспроможність експорту, будучи складовою інших рівнів конкурентоспроможності є тим структурним елементом, який в умовах зростання залежності національних економік від чинників зовнішнього середовища поєднує конкурентоспроможність товарів і фірм з конкурентоспроможністю країни. Це формує своєрідну направленість відкритої економіки в торговельно-економічній сфері.

Поява поряд із поняттям конкурентоспроможного товару, фірми, галузі терміну «конкурентоспроможний експорт» є віддзеркаленням таких глобальних процесів у світовій економічній системі, як динамізації конкуренції на міжнародних товарних та регіональних ринках, збільшення обсягів міжнародної торгівлі, поглиблення лібералізаційних тенденцій і дерегулювання ринків, зростання потужності транснаціональних компаній за однозначного включення в міжнародну торговельну сферу малих та середніх фірм різних країн.

З новою силою, у наслідок цього, активізується питання міжнародного поділу праці і ефективною спеціалізації країн, основним ринковим механізмом яких є конкуренція, що в умовах останніх глобалізаційних тенденцій стає більш динамічною і багатоаспектнішою [1, с. 163].

Серед основних джерел глобалізаційних процесів можна виділити: лібералізацію міжнародної торгівлі, яка обумовила стрімке зростання обсягів та диверсифікацію географії міжнародних потоків товарів і послуг; лібералізацію міжнародних фінансових потоків, розвиток транснаціональних компаній,

формування глобального фінансового ринку; технологічний прогрес у сфері транспорту, електроніки, телекомунікацій, інших галузях; розвиток і вдосконалення телекомунікацій, що сприяло інтенсифікації інформаційного обміну; посилення мобільності населення, підтримана як технологічним процесом, так і посиленням інформаційно-культурного обміну.

Запроваджуючи принципово нові способи обміну результатами діяльності і нові механізми поділу праці, глобалізація видозмінює ринкові процеси. Базові ринкові категорії попиту та пропозиції виходять за національні рамки і набувають глобального звучання: послаблюється їхній зв'язок з чинниками національної економічної системи.

Таким чином, одним із визначальних парадоксів глобалізації полягає в поєднанні тенденцій економічної інтеграції в глобальних масштабах з тенденціями економічної дезінтеграції на рівнях національних економік.

За таких умов об'єктивним є намагання кожної з країн обрати оптимальну стратегію та тактику економічної політики, спрямовані на запобігання негативного впливу економічної глобалізації на конкурентоспроможність національних економік та стимулювання позитивних зрушень щодо поліпшення їхнього конкурентного становища у міжнародних економічних відносинах [2, с. 3].

Це відобразилося в пошуку нових форм конкуренції та нових проявів конкурентоспроможності. Фахівці виокремили нове економічне явище якісно нового посилення конкуренції у сфері міжнародної торгівлі, пріоритетною сферою якої, з позиції її учасників, завжди був експорт.

Нова якість цієї конкуренції пов'язана із прагненням країн посісти якщо не провідні, то усталені позиції у світовій торговельно-економічній системі, інтегруватися на довгостроковий період у схеми міжнародного розподілу праці.

Конкурентоспроможний експорт має значні переваги та відрізняється від експорту:

- усталеними та більшими обсягами, часткою на відповідних товарних та регіональних ринках;
- високим рівнем ефективності експортних операцій, що свідчить про цінову конкурентоспроможність та проявом порівняльних переваг у міжнародній торгівлі;
- якістю товарів і послуг, які пропонуються, що забезпечує, згідно з теорією життєвого циклу товарів у міжнародній торгівлі, довгострокову присутність на світовому ринку;
- здійснення експортних операцій у конкурентному середовищі без використання протекціоністських умов розвитку, заборонених міжнародними угодами та таких, що створюють ринкові засади відтворювального процесу.

Кожен із зазначених критеріїв є необхідним, але недостатнім параметром конкурентоспроможності експорту. Лише наявність усіх цих ознак дає змогу ідентифікувати експорт як конкурентоспроможний.

Викладене дає змогу визначити поняття «конкурентоспроможного експорту» як детерміновану міжнародною конкурентоспроможністю товарів і фірм здатність країни адекватно задовольняти потреби споживачів на цільових зовнішніх ринках, відповідаючи критеріям усталеності, ефективності, якості добросовісності конкуренції [1, с. 164-166].

Світовий досвід, будучи важливим джерелом отримання інформації про нові напрями, методи і технології управління конкурентоспроможністю, надає можливість імплементувати найбільш вдалі з них у національну практику.

Вивчення досвіду стимулювання нових індустріальних країн з транзитними економіками надає можливість з'ясувати, чи дозволяє державне стимулювання підвищувати конкурентоспроможність експорту та які інструменти необхідно для цього використовувати.

Розуміння подібного досвіду країн-членів Світової організації торгівлі дозволяє визначити інструменти стимулювання, які, з одного боку впливають на зростання рівня конкурентоспроможності експорту, а з іншого, що вони не суперечать принципам міжнародної торгівлі.

Досвід трьох груп країн Тріади (США, Японія, Європейський Союз), нових світових лідерів (Китай, «азійські тигри») та транзитних економік (Польща, Чехія) переконує, що активне використання інструментів стимулювання експорту є найважливішим чинником підвищення його конкурентоспроможності і сприяє економічному зростанню країни.

Фінансові інструменти стимулювання та інструменти інформаційно-аналітичної підтримки спрямовані на підвищення ефективності, якості та усталеності експорту, інструменти політико-дипломатичної підтримки забезпечують сприяння усталеності та добросовісності конкуренції. Необхідно відмітити, що державне сприяння укрупнення експортерів, хоч певним чином і суперечить критерію добросовісності конкуренції, все ж сприяє досягненню трьох інших критеріїв конкурентоспроможності.

Світовий досвід свідчить, що підвищення конкурентоспроможності національних економік ґрунтується на наступних складових: бізнесове та трудове середовище; економічна та технологічна інфраструктура; освіта та професійні навички; підприємництво та розвиток підприємств та інновацій [1, с. 184-185; 3, с. 96-97].

Особливості сучасного етапу розвитку України виявили слабкі сторони методології виміру економічного зростання за допомогою внутрішнього валового продукту, національного доходу та інших макропоказників, що характеризують поточні результати, а не конкурентоспроможність країни у довгостроковому періоді.

При аналізі рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки та можливостей його підвищення необхідно враховувати, що для України є характерною неоднорідність галузей економіки щодо вкладених витрат і отриманих результатів.

У країні спостерігається технологічна багатоукладність, пов'язана з паралельним співіснуванням до індустріального і постіндустріального виробництва. Незбалансованість ефективності використання виробничих ресурсів приводить в остаточному підсумку до результатів виробничої діяльності, виявлених у валових показниках, які не порівняні з показниками розвинених країн [4, с. 334-335].

Глобалізація поставила перед багатьма країнами проблему пошуку нових форм і методів адаптації національного економічного та політико-правового середовища до сучасних вимог здійснення міжнародних економічних відносин. Швидкі зміни чинників, які визначають конкурентоспроможність фірм на світових ринках, динамічний розвиток глобального середовища змушують

країни при формуванні умов економічного зростання націй дедалі частіше зверталися до проблем забезпечення національної конкурентоспроможності у глобальному масштабі.

Література:

1. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 томах. – Т. 1 / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Д.Д. Антонюк та ін.; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ. – 2006. – 816 с.

2. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилюк, Я.В. Белінська та ін.; за ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2005. – 386 с.

3. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / За ред. д-ра екон. наук І.В. Крючкової. – К.: Основа, 2007. – 488 с.

4. Дергачова В.В. Міжнародна конкурентоспроможність національної економіки в контексті економічного зростання: Монографія / В.В. Дергачова. – Донецьк: Доп ДУЕТ, 2006. – 392 с.

ОСОБЛИВОСТІ МИТНО-ТАРИФНОГО ТА НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОДУКЦІЇ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ДО ЄС

ТУНЦЬКА Ю. М.

кандидат економічних наук, старший викладач

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

Зі створенням зони вільної торгівлі (ЗВТ) з ЄС харчова промисловість України отримала відповідний вектор розвитку, можливість розширити її присутність на високоприбутковому продовольчому ринку країн-членів співтовариства. Однак, не зважаючи на лібералізацію митно-тарифного регулювання імпорту української продукції харчування, мають місце певні нетарифні бар'єри, подолання яких може стати для вітчизняних підприємств кроком до підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності.

Визначенню напрямів та проблем інтеграції підгалузей вітчизняної харчової промисловості в умовах євроінтеграційного розвитку присвячено роботи Гейця В., Осташко Т., Крисанова Д. Ф., Шинкарук Л., Зінчук Т., Школьного О. та ін. Проте поглиблення процесів євроінтеграції в Україні вимагає подальшого дослідження особливостей та результатів застосування заходів митно-тарифного та нетарифного регулювання експорту продукції харчової промисловості на ринки країн-членів ЄС, що і стало метою нашого дослідження.

Частка продукції харчової промисловості в загальному експорті товарів до ЄС за 2007-2016 рр. зросла майже у два рази і становила 14,5%, а позитивне сальдо зовнішньоторговельних операцій у збільшилось 7 разів і становило 871 млн дол.

Стрімкій динаміці експорту харчової продукції до країн ЄС сприяло введення режиму автономних торговельних преференцій (АТП) для українських підприємств з кінця квітня 2014 р., які передбачали механізм одностороннього застосування з боку ЄС положень угоди про поглиблену та всеосяжну зону

вільної торгівлі, включаючи скасування або зниження ввізних мит і надання тарифних квот у якості додаткової підтримки вітчизняного виробника за умов втрати значної частини зовнішніх ринків, економічної і політичної кризи в країні. Так, мито на 83,4% сільгосптоварів та товарів харчопрому було знижено до 0, при цьому середня ставка мита для українських харчової продукції впала з 22% до 0,5%.

Відповідно до Угоди про асоціацію (УА) щодо 15,9% (33 тарифні квоти) товарів сільського господарства та харчової промисловості, зокрема до низки продуктів тваринного та рослинного походження; кількох позицій готових харчових та інших продуктів, наприклад цукор, сік, оброблені помідори, етанол та цигарки почали діяти так звані тарифні квоти, при перевищенні яких застосовуються ставки мита, які діяли до УА.

З початку 2016 р. замість режиму автономних преференцій застосовується зона вільної торгівлі (ЗВТ), яка передбачає протягом наступних десяти років поступове зниження до ставок мита до нуля та лінійне розширення обсягів тарифних квот для кількох товарів з 2017 р., що дасть можливість експортувати в ЄС на 18-20% більше харчової продукції, ніж за відсутності лібералізації. У перший рік дії ЗВТ застосовуються ті самі мита, що й в рамках АТП, тому додаткових стимулів для експорту товарів харчової промисловості не було. Натомість зниження мит в Україні відбуватиметься повільніше. У 2016 р. середнє ввізне мито на європейську продукцію харчової промисловості зменшилось – з 8,6% до 5,6%.

Однак не всіма тарифними квотами українські експортери харчової продукції змогли скористатися в повному обсязі (табл. 1). Протягом 2015-2017 рр. Україною у повній мірі використовувались тарифні квоти на цукор, м'ясо птиці, ячмінна крупа та борошно, оброблені помідори, виноградний та яблучний соки, які давно користуються підвищеним попитом на європейському ринку та відповідають його вимогам.

Серед основних передумов недовикористання квот виробниками харчової продукції – низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних товарів на ринках ЄС через неспроможність забезпечити вимоги європейського ринку щодо безпеки харчових продуктів, недотримання стандартів санітарних і фітосанітарних заходів тощо; орієнтація на інші ринки; недостатній рівень внутрішнього виробництва.

Лише у січні 2016 р. було отримано дозвіл на експорт до ЄС молочної продукції і у вересні тарифну квоту на вершкове масло та молочні пасти використано на 46%, на сухе молоко – на 30%, на оброблену продукцію з молочних вершків – на 6,49%. Цього ж року розпочалося використання тарифних квот на цукрові продукти, крохмаль, оброблені продукти із цукру, оброблену продукцію із зернових тощо. Крім того, триває робота щодо отримання дозволів на експорт іншої продукції тваринного походження з України (яловичину, свинину, баранину), для якої Україна ще повинна отримати підтвердження безпечності. Через відсутність дозволів Україна не може використати відповідні квоти.

Застосування мит поза обсягами тарифних квот не стало обмежувальним фактором для експорту продукції харчової промисловості до ЄС. Харчова продукція, тарифну квоту на яку було використано експортувалась до ЄС в обсягах, які в 2-20 разів перевищують її обсяг, зокрема це стосується борошна [4].

**Використання Україною тарифних квот на експорт харчової продукції
в ЄС у 2016-2017 рр.**

Назва товару	2016 р.				2017 р. (станом на 11 січня)				Тариф поза квотою
	Роз-мір квоти, тонн	Використано		Залишок квоти, тонн	Роз-мір квоти, тонн	Використано		Залишок квоти, тонн	
		тонн	%			тонн	%		
Квоти за принципом «перший прийшов – перший обслуговується»									
Ячмінна крупа та борошно	6300	6300	100	0	6600	1029,7	15,6	5570,3	Інші режими
Крохмаль	10000	1898	19	8102	10000	63	0,6	9937	166-224 €/1000 кг
Оброблені томати	10000	10000	100	0	10000	204,3	2	9795,7	14,40%
Виноградний та яблучний соки	10000	9984,3	99,8	15,7	12000	9373,6	78,1	2626,4	18% (яблучний сік)
Продукція з обробленого молока	2000	0	0	2000	2000	0	0	2000	8,3% + 26,6 €/100 кг
Харчові продукти					2000	0	0	2000	14-42,7 €/100 кг
Квоти за принципом «ліцензування»									
Яловичина	12000	0	0	12000	12000	0	0	12000	12,8% + 176,8 €/100 кг
Свинина	40000	0	0	40000	40000	0	0	40000	53,6-86,9 €/100 кг
М'ясо птиці	16000	16000	100	0	16800	4200	25	12600	32,5-41 €/100 кг
Яйця та альбуміни	1500	0	0	1500	1800	45	2,5	1755	35 €/1000 шт., €/100 кг
Молоко, вершки, згущене молоко та йогурти	8000	0	0	8000	8000	0	0	8000	12,9-110 €/100 кг
Сухе молоко	1500	450	30	1050	1500	0	0	1500	21-118 €/100 кг
Вершкове масло та молочні пасти	1500	690	46	810	1500	0	0	1500	189-231,3 €/100 кг

Джерело: [1; 2; 3]

Скасування мит не означає автоматичного спрощення доступу на високорентабельні ринки Євросоюзу. Необхідна гармонізація відповідних регламентів, стандартів та вимог щодо безпечності та якості продукції відповідно до вимог ЄС. Найсуворішими є вимоги до продукції тваринництва. Дозвіл на експорт на європейський ринок надається після тривалої перевірки кожному підприємству індивідуально.

Література:

1. Стан використання тарифних квот для імпорту країнам ЄС української агропродукції на 2016-2017 роки. – Режим доступу: <http://www.molsouz.org.ua/novyny/588-stan-vikoristannya-tarifnikh-kvot-dlya-importu-krajnam-es-ukrajinskoji-agroproduksiji-na-2016-2017-roki.html>

2. Практичний довідник аграрного експортера до ЄС. – Випуск 1. – Київ, Берлін – 2016.

3. Доповнення до Додатку I-A Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Associa-tion_Agreement_%28body%29.pdf

4. Торгівля з ЄС в рамках поглибленої та всеосяжної угоди про вільну торгівлю [Електронний ресурс] / Марк Хейліер та Валерій Пятницький – 2015. – Режим доступу: [DCFTA_EU_ UA%20 \(1\).pdf](http://www.dcftr.europa.eu/DCFTA_EU-UA%20(1).pdf)

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ЗАЙНЯТІСТЬ В ТІНЬОВІЙ ЕКОНОМІЦІ: СПЕЦИФІЧНІ ОЗНАКИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

ГНАТЕНКО І. А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва*

РУБЕЖАНСЬКА В. О.

*здобувач кафедри економіки і підприємництва
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля
м. Сєвєродонецьк, Луганська область, Україна*

Впродовж останніх років в Україні спостерігається погіршення загальної економічної кон'юнктури, що обумовлює значне відставання реального життя від існуючих стандартів. Зрозуміло, що за таких умов, коли легальна економіка не спроможна забезпечити ефективну зайнятність та нормальний прожитковий рівень населення, тіньова економіка та, відповідно, тіньова зайнятність з її мотивацією має значний успіх. Саме тому в Україні спостерігається вплив частини населення із офіційного сектора економіки до тіньового, що становить реальну проблему, оскільки загрожує національній безпеці країни в цілому.

В такій ситуації актуальною є своєчасна оцінка величини показнику тіньової зайнятості та рівня тіньової економіки країни в цілому.

Дослідженню тіньової економіки та, відповідно, тіньової зайнятості присвячено праці таких вчених, як: А. Баланди, В. Базилевича, А. Базиліюк, З. Варналія, В. Гончарової, Е. Лібанової, І. Мазур, І. Петрової та інших науковців.

За нашим баченням, тіньовий та неформальний сектор економіки і, відповідно, зайнятність є нетотожними поняттями. Так, сутність неформальної зайнятості полягає у використанні поведінкової стратегії виживання, пристосування або адаптації до зовнішніх умов функціонування ринку праці. Тобто така зайнятність полягає у експлоатрній та неофіційній діяльності суб'єкта господарювання, яка подекуди зароджується в умовах родинності, сусідства, альтруїзму та ментальних традицій. В той час, як тіньова зайнятність передбачає тотальне порушення існуючих нормативно-правових актів, розвиненість кримінальної діяльності (шляхом виробництва та розповсюдження заборонених товарів та послуг, а саме: наркотичних речовин, проституції, торгівлі зброєю та людьми тощо), ухиляння від податкового контролю тощо.

За оцінками МОП, рівень тіньової зайнятості на ринку праці в Україні у 2016 році становив 12%, а однією з причин такої зайнятості є високий рівень тіньової економіки та отримання частини заробітної плати «у конвертах».

Слід зазначити, що в Україні, на відміну, від існуючої системи розрахунку зайнятості в неформальному секторі економіки, не існує методик оцінки

тіньової зайнятості. І взагалі, Держкомстат України не використовує в своїх дослідженнях термін «тіньова зайнятість». Однак, в нашій країні існує методика розрахунку рівня тіньової економіки. Відповідно до Наказу Мінекономіки України «Про затвердження Методичних рекомендацій розрахунку рівня тіньової економіки» від 18.02.2009 № 123, існують різноманітні методи визначення рівня тіньової економіки [1-2]: метод «витрати населення – роздрібний товарооборот»; монетарний метод; електричний метод; метод збитковості підприємств.

Після отримання розрахунків відповідно зазначених вище чотирьох методів, розраховується інтегральний показник рівня тіньової економіки в національній економіці у цілому ($T_{int t}$):

$$T_{int t} = \sum_{k=1}^4 T_{k t} \times a_{k t} \quad (1)$$

де $T_{k t}$ – оцінка рівня тіньової економіки за одним із зазначених методів у періоді, що аналізується;

k – один із зазначених методів.

Оцінки рівня тіньової економіки, визначені за фінансовим та електричним методами, застосовуються за вирахуванням рівня тіньової економіки, розрахованого органами державної статистики.

Коригування оцінок рівня тіньової економіки за фінансовим та електричним методами здійснюється за такою формулою:

$$T_{k'} = T_k \times \left(1 - \frac{\lambda}{100}\right), \quad (2)$$

де λ – рівень тіньової економіки, розрахований органами державної статистики (обсяг економіки, яка безпосередньо не спостерігається).

Розрахунок коефіцієнтів ($a_{k t}$) складається з таких етапів:

1) розрахунок середнього значення оцінок рівня тіньової економіки за попередні роки ($\bar{T}_{k t}$) за такою формулою:

$$\bar{T}_{k t} = \frac{\sum_{t=1}^p T_{k t}}{p}, \quad (3)$$

де p – кількість попередніх років (кількість оцінок рівня тіньової економіки за одним із зазначених методів);

2) розрахунок середньоквадратичного відхилення оцінок рівня тіньової економіки за одним із зазначених методів ($D_{k t}$) за попередні роки від їх середнього значення за такою формулою:

$$D_{k t} = \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^p (T_{k t} - \bar{T}_{k t})^2}{p}}; \quad (4)$$

3) розрахунок коефіцієнта варіації ($v_{k t}$), який визначає ступінь відхилення оцінок рівня тіньової економіки за кожним із зазначених методів за попередні роки від їх середнього значення, за такою формулою:

$$v_{k t} = \frac{D_{k t}}{T_{k t}} \times 100. \quad (5)$$

Коефіцієнти ($a_{k,t}$) є обернено пропорційними коефіцієнтам варіації ($v_{k,t}$) та в сумі дорівнюють одиниці.

При цьому, згідно формули 1, інтегральний показник рівня тіньової економіки України у 2016 році дорівнює 34%, відповідно рівня ВВП України (рис. 1).

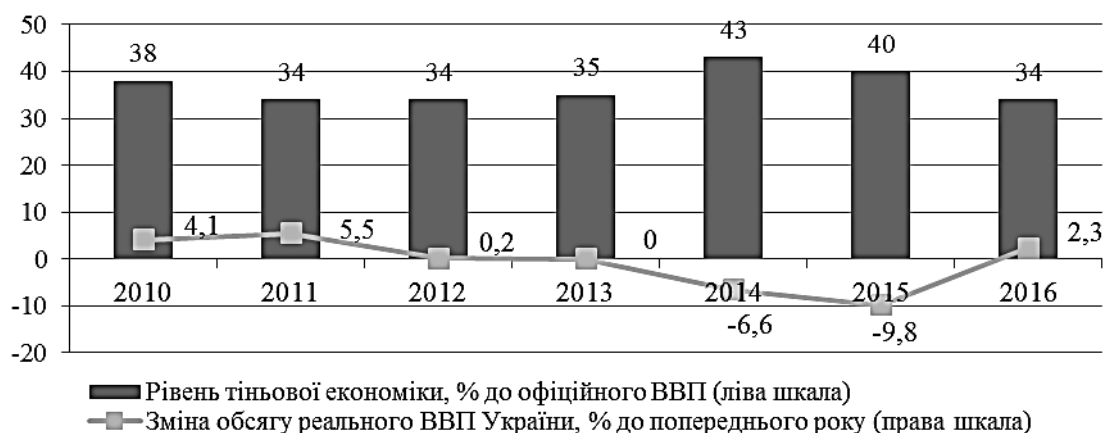


Рис. 1. Інтегральний показник рівня тіньової економіки і темпи зміни обсягу реального ВВП України [2-3]

Відповідно до даних, зображених на рис. 1, найвищий рівень тіньової економіки в Україні був зафіксований у 2014 році – 43% до офіційного ВВП. Втім у подальші роки рівень тіньової економіки знижувався. Слід визнати, що показник рівня тіньової економіки у 2016 році, який становив 34% до офіційного ВВП є досить значним, що безперечно впливає на соціально-економічний розвиток держави.

Однак, слід навести дані аналогічного показнику, розрахованого Association of Chartered Certified Accountants (міжнародною Асоціацією дипломованих сертифікованих бухгалтерів, далі – АССА). Відповідно до даних АССА, Україна займає лідируючі позиції у світі за рівнем тіньової економіки. Зокрема, якщо Мінекономіки України визначив, що показник рівня тіньової економіки у 2016 році дорівнював 34%, то за розрахунками АССА такий рівень склав 46%, або 1,1 трлн грн. від ВВП держави. Для прикладу, у п'ятірку лідерів за економікою «у тіні» поряд з Україною увійшли Азербайджан (67% до офіційного ВВП), Нігерія (48%), Російська Федерація (39%), Шрі-Ланка (38%). Найменші показники тіньової економіки були зафіксовані у США (7,8% до офіційного ВВП), Японії (10%) і Китаї (10,2%). Загалом експерти АССА обстежили економічні показники 28 держав [4].

Безперечно, такі лідируючі позиції України у світових рейтингах за рівнем тіньової економіки, засвідчують значну кількість осіб, що працюють у «тіні», що негативно впливає на національний ринок праці. До найбільш поширених причин збільшення рівня тіньової економіки та, відповідно, зайнятості у нашій економіці слід віднести:

неефективну податкову політику та адміністрування податків;

низьку систему контролю з боку органів державної влади та суспільства за неофіційним працевлаштуванням, оплатою праці «у конвертах»;

відсутність довіри до судової, правоохоронної та виконавчої влади, що проявляється у високій корумпованості суддів, прокурорів, представників поліції, місцевих посадовців тощо;

високий рівень злочинності та відсутність дієвих заходів боротьби з нею;

низький рівень довіри підприємництва до влади через включення у механізм державного управління корпоративно-бюрократичних структур.

Таким чином, тіньова економіка значно знижує ефективність макроекономічного регулювання, погіршує інвестиційний клімат і, таким чином, знижує конкурентоздатність економіки країни. Негативні наслідки тіньової зайнятості суттєво переважають позитивні, відтак необхідність розробки програми детінізації ринку праці в Україні є очевидною. Оцінка тіньової економіки та тіньової зайнятості може бути основою розробки довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку держави та регіонів.

Література:

1. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>

2. Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки, затвердженими Наказом Мінекономіки від 18.02.2009 № 123 [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=38738

3. Державна служба статистики України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. 46% ВВП України – «тіньова» економіка, – дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bastion.tv/news/46-vvp-ukrayini-tinova-ekonomika-doslidzhennya/>

СУЧАСНИЙ СТАН ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

ГОРОХОВСЬКА К. В.

аспірант кафедри міжнародної економіки

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

м. Чернівці, Україна

Державно-приватне партнерство (ДПП) визначено серед ключових механізмів реалізації політики модернізації економіки України, вирішення важливих соціально-економічних проблем. Висока ефективність ДПП як форми взаємодії держави та бізнесу доведена досвідом багатьох країн світу. Сьогодні актуалізувались об'єктивні обставини для запровадження механізмів ДПП. Для реалізації масштабних модернізаційних проектів в різних секторах економіки потрібні значні інвестиційні ресурси, потужним джерелом яких може стати приватний бізнес. Водночас, в умовах кризового розвитку зростає інтерес бізнесу до державної підтримки, яка дозволить знизити ризики приватних інвестицій, підвищити надійність інвестиційних проектів для кредитних організацій.

Базовою передумовою успішної реалізації проектів державно-приватного партнерства у різних секторах економіки та соціальної сфери є створення відповідного інституційного та нормативно-правового середовища. В Україні

основні інститути такого середовища проходять сьогодні етап формування та розвитку. Саме в 2010 р. було прийнято Закон України «Про державно-приватне партнерство», яким запроваджено основні засади здійснення партнерства держави та приватних інвесторів як щодо об'єктів державної власності, так і стосовно об'єктів, що належать комуні.

Так, зокрема, Законом визначаються механізми ініціювання, розгляду пропозицій уповноваженими органами, проведення конкурсу з визначення приватного партнера та укладення відповідних угод.

Слід підкреслити, що й до прийняття вищевказаного Закону партнерські відносини між державою та приватними інвесторами існували в Україні. Таке партнерство здійснювалося на основі договорів концесії, які також передбачали співпрацю держави та приватного партнера щодо певних об'єктів.

Нормативно-правова база ДПП в Україні:

- Господарський кодекс України; Цивільний кодекс України; Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01 липня 2010 р. № 2404-VI;
- Закон України «Про концесії» від 16 липня 1999 р. № 997-XIV;
- Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» від 14 грудня 1999 р. № 1286-XIV;
- Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21 жовтня 2010 р. № 2624 VI;
- Закон України «Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності» від 08 липня 2011 р. № 3687 VI [3].

Крім законів, окремі питання розвитку ДПП регулюються постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України, положеннями та наказами центральних органів виконавчої влади, рішеннями місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Загалом лише на загальнодержавному рівні налічується кілька десятків нормативних актів, що безпосередньо регулюють питання ДПП.

Аналіз нормативно-правових актів, що регулюють реалізацію проектів державно-приватного партнерства дозволяє зробити висновок, що в Україні сформоване таке середовище, яке характеризується великою кількістю документів з дублюванням та протиріччям окремих положень, що регулюють реалізацію таких договорів. Однак, норм, що сприяли б розвитку інституційного середовища державно-приватного партнерства – бракує. Проте, така ситуація є характерною не тільки для України.

Досвід окремих країн свідчить про те, що доцільним є розробка спеціальних типових договорів державно-приватного партнерства, які повинні врахувати набір виконуваних функцій, сферу реалізації проекту державно-приватного партнерства та інші їх особливості. Базові розділи типового договору про державно-приватне партнерство повинні відповідати наступним вимогам: договір про державно-приватне партнерство є дійсним тільки в тому випадку, якщо в його тексті прямо вказано, що воно є договором про державно-приватне партнерство та відповідає чинним нормам законодавства України, типові форми договорів про державно-приватне партнерство має затверджувати Кабінет Міністрів України; договір про державно-приватне партнерство повинен здійснюватися на підставі рішення уповноваженого державного органу

у разі реалізації проекту державно-приватного партнерства в рамках відповідної галузі або адміністративно-територіальної одиниці та в межах компетенції державного органу; договір про державно-приватне партнерство набуває чинності після обґрунтування приватним партнером, можливості повернення кредитних коштів та необхідних договорів з кредитно-фінансовими організаціями щодо отримання грошових коштів для виконання зобов'язань, визначених договором, що потребує регламентації отримання банківської гарантії про завершення робіт за договором про ДПП; один договір про державно-приватне партнерство з приватним партнером можуть укладати декілька державних партнерів [2].

Таким чином, розвиток державно-приватного партнерства в Україні потребує удосконалення інституційних механізмів його реалізації. Зокрема, доцільним є прийняття наступних заходів:

- розробка системи типових договорів як рекомендаційних модельних нормативних актів, призначених для застосування у процесі розробки конкретних галузевих договорів державно-приватного партнерства, а також розробки механізму їх імплементації в національне законодавство за встановленими процедурами;
- розробка порядку моніторингу та інвентаризації нормативно-правових актів забезпечення державно-приватного партнерства;
- розробка методичних рекомендацій щодо вибору та використання фінансових моделей реалізації проектів державно-приватного партнерства прийнятних для різних секторів економіки та соціальної сфери.

Література:

1. Гарбариніна В. Ю. Удосконалення організаційно-правового механізму реалізації політики державно-приватного партнерства в Україні / В. Ю. Гарбариніна. // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2015. – № 4. – С. 116-123.
2. Степанова О. В. Інституційні механізми розвитку державно-приватного партнерства в Україні / О. В. Степанова. // Ефективна економіка. – 2012. – № 6.
3. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні». Аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816>

ВОЗДЕЙСТВИЕ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭПОХИ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ МЕНЕДЖМЕНТА

ДАНЬШИНА Ю. В.

*доцент кафедры публичного управления
и таможенного администрирования*

*Университет таможенного дела и финансов
г. Днепр, Украина*

Сегодня современные информационные и коммуникационные технологии являются главным фактором соединения действительности с виртуальностью, так сказать происходит трансформации социальной реальности. Становится очевидным, что виртуальный мир постепенно «встраиваются» в реальную жизнь, он перестает быть местом, куда человек «прячется» от проблем, и постепенно превращаются в инструмент влияния на реальность. Одним из первых ярких примеров реального виртуального действия есть удачная PR-компания Б. Обамы в социальных сетях [2], в частности в виртуальном мире Second Life [1].

Одним из основных факторов влияния научно-технического прогресса на трансформацию современного менеджмента является широкое использование новых информационных, коммуникационных, социальных технологий. Заметим, что научные исследования реалий информационного общества является сегодня одним из приоритетных направлений всех наук. Парадигма современного мира характеризуется массовыми коммуникациями, наукоемкими разработками, информационными технологиями, электронными средствами связи, виртуальными сообществами. Информация становится основным капиталом, средством производства и ресурсом развития деятельности, общение и сознание человека в обществе.

На трансформацию менеджмента воздействуют следующие основные черты современного общества информационной эпохи:

– процессы ускорение развития научно-технического прогресса и переход к инновационной экономике, носят глобальный характер и проникают во все сферы жизнедеятельности общества, таким образом взаимовлияние и взаимодействие новых технологий и общества требует постоянного изучения и осмысления [4];

– глобализация как процесс единой мировой структуры хозяйствования перед организациями открывает новые возможности, связанные не только с выходом на мировые рынки товаров, ресурсов и услуг, но и усложнение условий хозяйствования за счет зависимости от мировых процессов и тенденций, необходимость учета неоднородности сетевых, технологических, законодательных, национальных и других аспектов во внешней среде [3; 5];

– усиливаются тенденции учета эмоциональной составляющей в технологиях современного менеджмента, которая направлена на содержание потребителя и сложно оценивается количественно, а именно смещение акцентов в плоскость дополнительных расходов на сервисное обслуживание, маркетинг, продвижение товаров;

– в зв'язі з різким збільшенням об'ємів інформації, необхідної для прийняття ефективних управлінських рішень виникає необхідність в застосуванні додаткових інструментів збору, обробки та зберігання інформації, що влечет потребу впровадження нових інформаційних та соціальних технологій.

Висшеказанне, як наслідок, веде до значительного ускладнення процесів управління, що в свою чергу обумовлює необхідність накопичення знань, постійного навчання персоналу, впровадження нових технологій управління.

Литература:

1. Cooper C. The Obama White House's First Try At Second Life [Electronic resource] / Charles Cooper // CBS NEWS. – July 10, 2009. – Mode of access: http://www.cbsnews.com/8301-503544_162-5151594-503544.html
2. Harfoush R. An inside look at how social media built the Obama brand / Rahaf Harfoush. – New York: New Riders, 2009. – 199 p.
3. Геец В.М. Общество, государство, экономика: феноменология взаимодействия и развития / В.М. Геец – К.: НАН Украины; Ин-т екон. И прогноз. НАН Украины, 2009. – 864 с.
4. Кастельс М. Галактика Интернет: размышления об Интернете, бизнесе и обществе / М. Кастельс; пер. с англ. А. Матвеева под. ред. В. Харитоновой. – Екатеринбург: – У-Фактория (при участии гуманитарного ун-та), 2004. – 328 с.
5. Стратегические вызовы XXI века обществу и экономике Украины: в 3 т. / [В.М. Геец, В.П. Семиноженко, Б.Е. Кваснюк и др.] – К.: Феникс, 2007. – 340 с. – (в 3-х т., т. 2).

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ФОРМУВАННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

ІЛЬІНА А. О.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри економічної теорії
та конкурентної політики*

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

Рівень ефективності державного регулювання інвестиційного процесу тим значущий, чим важливіша роль державної підтримки в освоєнні інноваційної продукції. Від якості сформованої державної стратегії розвитку та його інвестиційного забезпечення залежить рівень інвестиційної привабливості економіки. В даному випадку інвестиційна привабливість економіки розглядається як акумульована за всіма рівнями підсистем, за якими формується національна інвестиційна привабливість, а саме інвестиційна привабливість країни (регіону), галузі та підприємства.

В системі національних рахунків результативність функціонування економіки у контексті державного регулювання розглядається за показниками:

1) валового внутрішнього продукту (ВВП) як показником доходу, представленого сумою доданих вартостей, що створюються протягом року в

грошовому вираженні (для регіону – валового регіонального продукту (ВРП) як сукупності доданих вартостей, продуктованих галузями економіки в регіоні, і чистих податків);

2) валової доданої вартості (ВДВ) як різниці між випуском товарів і послуг та проміжним споживанням до вирахування споживання основного капіталу;

3) сукупного валового прибутку як частини залишкової доданої вартості після вирахування витрат, пов'язаних з оплатою праці найманих робітників, і чистих податків на виробництво та імпорт [1, с. 39-40].

Саме вказані вище макроекономічні показники слугуватимуть основою для визначення ефекту державного впливу на інвестиційний процес.

Значення індикатора інвестиційної привабливості, що є найважливішим для прийняття інвестором рішення про вкладення коштів, стає ключовим інструментом формування (припливу/відтоку) капіталоутворюючих інвестицій. За стейкхолдерським підходом державою мають бути враховані чисто комерційні інтереси інвестора, для якого прибутковість вкладеного капіталу і ризику, пов'язані з цим, є вирішальними чинниками [2, с. 11].

Показник рівня інвестиційної привабливості носить інтегральний характер і розраховується методом акумулювання за умов впливу різноманітних чинників. Детальний розрахунок сукупного показника інвестиційної привабливості підприємства в економіці країни (регіону) здійснюється таким чином:

$$L_{IA} = \sqrt{\left(\frac{GDP(GRP) - BD - W - T_{PI}}{(I - SI)_{C(R)}}\right)^2 + \left(\frac{GVA - TD - W}{(I - SI)_I}\right)^2 + \left(\frac{NI}{(I - SI)_E}\right)^2} * 100, \quad (1)$$

де: L_{IA} – Investment Attraction Level, %;

GDP (GRP) (Gross Domestic (Regional) Product) – валовий внутрішній (регіональний) продукт, гр. од.;

BD (Budget Deficit) – обсяг бюджетного дефіциту, гр. од.;

W (Wage) – сума оплати праці найманих робітників, гр. од.;

T_{PI} (Taxes on Production and Imports) – сума чистих податків на виробництво та імпорт, гр. од.;

$(I - SI)_{C(R)}$ (Investments minus State Investments of Country (Region)) – різниця між сукупними та державними інвестиціями країни (регіону), гр. од.;

GVA (Gross Value Added) – валова додана вартість галузі, гр. од.;

TD (Tax Deductions) – сума податкових відрахувань, гр. од.;

$(I - SI)_I$ (Investments minus State Investments of Industry) – різниця між загальними та державними інвестиціями галузі, гр. од.;

NI (Net Income) – чистий прибуток підприємства (групи підприємств), гр. од.;

$(I - SI)_E$ (Investments minus State Investments of Enterprise) – різниця між загальними та державними інвестиціями підприємства, гр. од. [1, с. 40].

Основна умова для розрахунку сукупного показника рівня інвестиційної привабливості – єдність методології визначення показників рівня інвестиційної привабливості регіону, галузі та підприємства. При цьому отриманий показник характеризуватиме рентабельність інвестицій з урахуванням інвестиційних ризиків [1, с. 42].

Показники рівня інвестиційної привабливості економічної системи можуть структуруватися за п'ятьма групами (табл. 1).

Показники рівня інвестиційної привабливості економіки за групами

№ з/п	Група	Рівень рентабельності об'єкта оцінювання	Числове значення у порівнянні до нормативного (N)
1	A	Значно перевищує нормативне значення	>N в чотири і більше разів
2	B	Перевищує нормативне значення	>N в два і більше разів
3	C	Середній	N=10-12%
4	D	Нижче за нормативне значення	<N в два рази
5	E	Значно нижче за нормативне значення	<N більш ніж в два рази

Джерело: складено автором на підставі [1, с. 40-41]

Відповідно, чим більшим є показник L_{IA} , тим привабливішим є об'єкт вкладення інвестицій. Так, об'єкт А-типу є дуже привабливим для інвестора, В-типу – достатньо привабливим, інвестиційна привабливість об'єкта С-типу має середній рівень. Для об'єкта D-типу він є нижчим за середній, тобто низька інвестиційна привабливість, тоді як рівень інвестиційної привабливості об'єкта Е-типу є дуже низьким (інвестиційно непривабливий об'єкт).

Залежно від рівня інвестиційної привабливості держава може виконувати як стимулюючу функцію (встановлення податкових пільг, прискорена амортизація), так і функцію інвестора, тобто безпосередньо надавати фінансову підтримку підприємствам, які здійснюють інвестиційну діяльність стратегічного характеру. Зменшуючи ставки податків та процентних платежів інвестору (групі інвесторів), держава створює реальні умови забезпечення ефективності інвестицій. Так само держава, вкладаючи кошти у реалізацію стратегічного проекту (проектів) для підтримки приватного інвестора, створює умови для успішної реалізації відповідного проекту (проектів).

Враховуючи зазначене, розрахуємо рівень інвестиційної привабливості реального сектору економіки України на прикладі промисловості (табл. 2).

Є очевидним, що рівень інвестиційної привабливості промисловості України протягом 2010-2015 років є дуже низьким (переважно Е-типу). У 2012 році рівень інвестиційної привабливості промисловості України був найменшим (2,84%), у 2015 році – збільшився до 5,07% (2014 рік – 4,05%) та досяг D-типу. Це пов'язано, насамперед, із певним покращенням потенційних умов здійснення інвестування, можливостями розширення вкладень іноземних інвестицій у пріоритетні галузі промисловості, поступовим уповільненням інвестиційної кризи в промисловій сфері України. Однак, за умов того, що у 2015 році відбулось поступове збільшення ВДВ промисловості України до 397568 млн. грн. та певне зменшення капітальних інвестицій у промисловий сектор до 87656 млн. грн., порівняно з 2013 роком (105594 млн. грн.), за умов ледве помітного збільшення показника, порівняно з 2014 роком (86242 млн. грн.), збільшення рівня інвестиційної привабливості промисловості України за цей період виявилось досить незначним.

**Рівень інвестиційної привабливості промисловості України
за 2010-2015 роки, розрахований методом акумулювання**

№ з/п	Показник/рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Загальні показники, млн. грн.							
1	ВВП	1120585	1349178	1459096	1522657	1586915	1988544
1.1	Чисті податки на виробництво та імпорт	2929	4296	-10799	3537	-5	16754
1.2	Оплата праці найманих працівників	540651	636722	736495	763187	734943	777646
3	Дефіцит бюджету	-64685	-23058	-50786	-63590	-72030	-30898
4	Капітальні інвестиції	189061	259932	293692	267728	219420	273116
4.1	За рахунок коштів державного бюджету	10952	18395	17141	6498	2739	6920
4.2	За рахунок коштів місцевих бюджетів	6368	8801	9149	7219	5918	14260
Показники у галузі промисловості України, млн. грн.							
1	ВДВ промисловості України	250774	294067	313565	303086	325242	393142
1.1	Податкові відрахування	-2842	-2187	-18904	-8143	-10313	1660
1.2	Оплата праці найманих працівників	159578	192005	207867	201538	194654	207856
2	Капітальні інвестиції	56725	89146	103473	105594	86242	87656
2.1	За рахунок коштів державного бюджету	813	1656	1758	1358	307	350
2.2	За рахунок коштів місцевих бюджетів	210	389	756	426	-	-
Рівень інвестиційної привабливості промисловості України, %							
1	Рівень інвестиційної привабливості, %	3,43	3,18	2,84	2,92	4,05	5,07
1.1	Порогове значення, %	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
1.2	Відхилення, в.п.	-6,57	-6,82	-7,16	-7,08	-5,95	-4,93

Джерело: складено та розраховано автором за даними [3, с. 21-24, 28-30; 4; 5, с. 6; 6, с. 55-58; 7, с. 51-53; 8, с. 228-232]

Як бачимо, кризова ситуація в Україні спричинила процеси згорання інвестиційної діяльності, а також втрати багатьох важелів стимулювання державою інвестиційного процесу. У цих умовах основним стимулом

інвестиційного процесу стає залучення іноземних інвесторів. Без створення реальних передумов достатньої ефективності інвестиційного процесу, нейтралізації інвестиційних ризиків та зміцнення фінансово-кредитної системи країни держава не забезпечить системне «оздоровлення» внутрішнього інвестиційного середовища в Україні.

Література:

1. Валинурова Л.С. Инвестирование. Управление инвестиционными процессами инновационной экономики: Учеб.-метод. пособие / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова, Э.И. Исхакова. – Уфа: БАГСУ, 2012. – 78 с.
2. Jones C.P. Investments: Analyses and Management [Electronic recourse] / Charles P. Jones. Eleventh Edition. North Carolina State University: Wiley, 2010. – 613 p. – Accessed mode: <https://books.google.com.ua/>
3. Бюджет України 2015: Статистичний збірник // Міністерство фінансів України. – К., 2016. – 307 с.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: Урядовий портал. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Пріоритети інвестиційного забезпечення структурних реформ у промисловості України: Аналітична доповідь. – К.: НІСД, 2014. – 57 с.
6. Статистичний щорічник України за 2009 рік / За ред. О.Г. Осауленка // Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2010. – 567 с.
7. Статистичний щорічник України за 2014 рік / За ред. О.Г. Осауленка // Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2015. – 586 с.
8. Статистичний щорічник України за 2015 рік / За ред. О.Г. Осауленка // Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2016. – 575 с.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАФТОПЕРЕРОБНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

РУДИКА В. І.

*кандидат економічних наук,
директор*

*ДП «ГИПРОКОКС»
м. Харків, Україна*

Нафтопереробний комплекс є важливою складовою енерговиробничого циклу країни та наріжним каменем української енергетики, – основним призначенням якого є забезпечення національного господарства різними видами моторного палива. Однак, його розвиток в Україні мав безсистемний характер, чкerez що Україна втратила значний виробничий потенціал з виробництва моторного палива, віддавши лаву першості іноземним виробникам.

Негативні тенденції на національному ринку моторного палива в основному визвані занепадом української нафтопереробки. Поступове зменшення переробки нафти в країні є сталою тенденцією у 2006-2015 рр., винятком став лише 2009 р., коли цей показник, незважаючи на негативні наслідки світової фінансової кризи, перевищував показник попереднього року. Через скорочення обсягів вітчизняної нафтопереробки зупинилося виробництво на 5 з 7 заводів – основних виробників моторного палива. Відтак, у 2015 р. виробництво

моторного палива в країні забезпечували лише Кременчуцький НПЗ та Шебелинський ГПЗ.

Зниження обсягів переробки нафти в країні призвело до неефективного використання виробничих потужностей нафтопереробної промисловості України. Показово, що вітчизняна нафтопереробна промисловість ще у 2006 р. мала недопустимо низький рівень завантаження виробничих потужностей – 34,3%. Ця тенденція мала продовження і на протязі аналізованого періоду, в результаті у 2015 р. рівень завантаження виробничих потужностей первинної нафтопереробки склав лише 6,0%.

Основними чинниками зниження ефективності національної нафтопереробної промисловості були і остаються низька конкурентоспроможність нафтопродуктів вітчизняного виробництва, яка виникла в результаті послаблення регуляторних бар'єрів на імпорتنі поставки нафтопродуктів і здійснення ризиків низької диверсифікації джерел імпорту нафтової сировини. Такими чинниками були: відміна у 2005 р. Україною ввізного мита на готові нафтопродукти, яка обумовила суттєві зміни кон'юнктури національного ринку моторного палива на користь імпортних нафтопродуктів; введення у 2011 р. Російською Федерацією вивізного мита (для України) на сиру нафту, яке зробило економічно недоцільним використання вітчизняною нафтопереробною промисловістю російської нафтової сировини.

Переформатування національного нафтопереробного комплексу обумовило суттєві структурні зрушення у пропозиції сирової нафти в Україні у 2006-2015 рр. Станом на 2015 р., на відміну від 2006 р., основною складовою формування пропозиції на нафту в Україні є власний видобуток 91,42%, тоді як імпорт забезпечує 8,58% відповідно. У 2006 р. порівняно з 2015 р. частка імпорту на ринку нафти в Україні складала 70,3%. Формування такої структури пропозиції відбувається на тлі зменшення в Україні видобутку нафти в 2008-2015 рр. Обсяги видобутку нафти та газового конденсату неухильно знижуються [1].

На сьогодні експорт нафти і нафтопродуктів з України носить стихійний характер. Істотний потенціал в переробці нафти і виробництві готових нафтопродуктів для експорту втрачено. Так, упродовж 2006 – 2015 рр. відбулося суттєве скорочення поставок з України нафти і нафтопродуктів сирих на експорт. Загальна вартість вивезеної за кордон нафти і нафтопродуктів сирих стала менше на 95,6% (59,2 млн. дол. США). У 2015 р. величина експорту нафти сирової з України склала всього 8 тис. т, ця експортна поставка була здійснена в Литву [2].

У той же час динаміка імпортних поставок в Україну нафти та нафтопродуктів сирих в 2006-2015 рр. зазнала також суттєвого скорочення – на 97,9%. Загальна вартість придбаної за кордоном нафти і нафтопродуктів сирих стала менше на 98,1% [2].

За географічною структурою імпорт нафти і нафтопродуктів в Україну був завжди монополізований. Основними країнами-експортери цих вуглеводів для українського нафтопереробного комплексу були країни Митного Союзу. При цьому основним джерелом зовнішніх нафтопостачань в Україну в 2006 р. була Росія, а в 2015 р. – Казахстан, на частку якого припадає близько 99,9% імпорту (227,4 тис. т, що в вартісному вираженні складає 82,02 млн. дол. США). Серед інших країн, що робили спроби імпортувати рідкі вуглеводні в Україну у

2015 р. – лише 0,12% від загального імпорту нафти – були Румунія, Нідерланди, Єгипет, Нігерію, Південний Судан [2].

Незважаючи на проблеми із забезпеченням вітчизняної нафтопереробної промисловості сировиною з російських і казахських джерел, Україна до сьогодні не змогла використати можливості закупівель нафти сирової у інших суб'єктів світового ринку нафти.

Обсяг світового експорту сирової нафти за аналізований період був відносно стабільним (діапазон коливань не перевищував +6% від мінімальної величини, що спостерігалась у цей період). Зниження у 2015 р. величини світового експорту сирової нафти порівняно з 2006 р. склало лише 1,7%. Світовий ринок нафти є висококонцентрованим, про що свідчить і його структура. На ТОП-5 країн-найбільших експортерів нафти припадало 48%, а на ТОП-5 країн-найбільших імпортерів – 56% у 2015 р [3].

Найбільшим експортером сирової нафти серед країн світу в 2015 р. була Саудівська Аравія, другу позицію займала Росія, а третьому місці – Ірак, четверте та п'яте місця зайняли ОАЕ та Канада.

Найбільшим імпортером сирової нафти серед країн світу в 2015 р. була США, закупивши на зовнішніх ринках 366,1 млн. т (17,08%), другу позицію займав Китай, на третьому місці розташувалася Індія, четверте та п'яте місця зайняли Японія та Південна Корея. Необхідно зауважити, що чотири країни з п'яти – представники Азіатського регіону [3].

Україна не є ключовим світовим гравцем на ринку нафти. Частка України в загальносвітовому імпорті нафти сирової в 2015 р. склала 0,011%, але кон'юнктура національного ринку нафти повністю відповідає тенденціям, що спостерігаються на світовому ринку.

Нафта та газовий конденсат вітчизняного видобутку підлягають продажу на біржових аукціонах. Ціна на українську сирину нафту визначається «Порядком організації та проведення біржових аукціонів з продажу нафти сирової, газового конденсату власного видобутку і скрапленого газу», затвердженим Постановою КМУ від 03.10.2011 р. № 1064. Проведення біржових аукціонів здійснюється Українською міжбанківською валютною біржею (УМВБ).

Порівняння динамік світових цін на нафту марки Brent [4] та на українську нафту на Українській міжбанківській валютній біржі [5] показало, що за аналізований період ціна на українську нафту та на нафту марки Brent мала тенденцію до зниження. Так, ціна на українську нафту на УМВБ в липні 2016 р. порівняно з травнем 2015 р. знизилася на 14% до 10107,44 грн/т., а світова ціна на нафту марки Brent знизилася на 29,1% до 46,48 дол. США/бар.

Оцінивши стан нафтової та нафтопереробної промисловості України, можна зробити висновок, що на цей час існує системна криза нафтопереробної промисловості України, основними причинами якої є: по-перше, недостатність обсягів вітчизняного нафтовидобутку для задоволення потреб національної нафтопереробки; неконкурентоспроможність національних виробництв у порівнянні із світовими, зокрема європейськими аналогами, неефективність заходів державного регулювання вітчизняного ринку готових нафтопродуктів; спровоковане Російською Федерацією припинення поставок сирової нафти з цієї країни при відсутності ефективних дій в Україні по заміщенню цього джерела поставками з інших регіонів світу.

Таким чином, сучасний період розвитку нафтопереробної промисловості України засвідчує втрату національного нафтопереробного потенціалу як за ресурсною (відсутні достатні обсяги нафтовидобутку, а дійсні геолого-розвідувальні роботи засвідчують про відсутність нових значущих покладів), так і за виробничою (зупинено на визначений час 5 з 7 виробництв, основні засоби яких за час простою приходять у негодність), у т.ч. за інфраструктурною (усі, окрім нафтотрубопроводу прямо чи опосередковано пов'язані із єдиною країною – Російською Федерацією) складовими. За таких умов український споживач мусить орієнтуватися здебільшого на імпордне моторне паливо.

Забезпечити реновацію національного нафтопереробного комплексу вбачається вкрай складним завданням, зокрема у зв'язку з тим, що має всі підприємства (окрім Шебелинського ГПЗ) знаходяться у приватній, у т.ч. іноземній власності. Рішення власників щодо доцільності інвестування є суто економічними, без орієнтації на питання національної енергетичної безпеки. Останнє питання є виключно завданням державного управління. Відтак, саме держава має прийняти відповідні рішення щодо заміщення імпортного моторного палива продуктами національного виробництва. Однак, за відсутності достатніх обсягів видобутку рідких вуглеводнів необхідно шукати нові інноваційні рішення щодо використання інших видів енергетичної сировини для виробництва національного моторного палива.

Література:

1. Паливно-енергетичні ресурси України: статистичний збірник / Під кер. А. О. Фризоренко. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 325 с.
2. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу [Електронний ресурс]: Офіційний Веб-сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/e_iovt/arh_iovt2016.htm
3. Annual Statistical Bulletin 2016. [Електронний ресурс] / Організація країн-експортерів нафти / The Organization of the Petroleum Exporting Countries. – Режим доступу: http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2016.pdf
4. Brent Oil Historical Data [Електронний ресурс] / Веб-сайт глобального фінансового порталу Investing.com. – Режим доступу: <http://www.investing.com/commodities/brent-oil-historical-data>
5. Результати аукціонів на Українській Міжбанківській Валютній Біржі (УМВБ) [Електронний ресурс] / Веб-сайт Української Міжбанківської Валютної Біржі. – Режим доступу: <http://uicgroup.com/uk/rezul-taty-auktioniv/>.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РИНКУ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧИХ ПОСЛУГ

СТАХІВ І. М.

здобувач кафедри економіки підприємства

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

Фізична культура і спорт є невід'ємною частиною сучасного способу життя. В теперішніх умовах спортивно-оздоровчі послуги використовуються суспільством для різнобічного фізичного і духовного розвитку, зміцнення здоров'я, профілактики захворювань, формування здорового способу життя, подовження творчого довголіття, організації розумного і цікавого відпочинку населення. У теперішній час ступінь розвитку спортивно-оздоровчої сфери є одним із факторів, що впливає на темпи розвитку суспільства, рівень і якість життя населення, ділову активність.

Роль та комерціалізація спорту зумовлені в значній мірі його соціальною значимістю в сучасному суспільстві. Незважаючи на зростаючу роль комерційного аспекту, спорт вищих досягнень не є продуктом, придатним до відтворення в великому масштабі. Як об'єкт конкурентної діяльності, спорт перетворюється у видовище, частину індустрії розваг, яка, в свою чергу, є ринком корпоративної реклами й об'єктом широкого висвітлення засобами масової інформації [2, с. 27].

Роль фізичної активності й оздоровчих видів спорту в підтримці й зміцненні здоров'я населення є визнаною в усьому світі.

Сучасні економічні системи являють собою складні конгломерати взаємодіючих між собою ринків та суб'єктів господарської діяльності, кожен з яких виконує певні функції. Будь-яке підприємство або галузь займають своє місце в системі суспільного розподілу праці, задовольняє потреби особливих груп споживачів.

Спортивно-оздоровчій сфері властиві всі атрибути нематеріального виробництва – вироблений галуззю продукт не має відчутної форми і предметного втілення [1, с. 159]. Однак це не означає, що його немає. Спортивно-оздоровча сфера виробляє такі продукти, як здоров'я, довголіття, розвага, цікаве дозвілля.

З економічної точки зору фізичну культуру і спорт правомірно розглядати як вид суспільно корисної діяльності з надання різноманітних послуг, що відноситься до невиробничої сфери і тому прямо не бере участь у виготовленні матеріального продукту.

Виробництво і надання послуг, які задовольняють різні особисті потреби населення, припускають забезпечення цієї діяльності цілим рядом умов матеріально-технічного, організаційного та кадрового характеру, а саме: розвиток мережі фізкультурно-спортивних споруд та організацію обслуговування їх відвідувачів під час навчально-тренувальних занять, спортивних змагань та видовищних заходів; професійну підготовку кадрів; проведення науково-дослідної роботи; виробництво і реалізація спортивних товарів; ремонт і прокат інвентарю та інше.

Названі види діяльності забезпечуються підприємствами (організаціями), що відрізняються приналежністю до різних сфер народного господарства, спрямованістю своєї основної діяльності, але їх інтегроване функціонування як єдиного господарського комплексу з єдиним координуючим органом управління об'єктивно виправдано тим, що вони разом, на основі взаємозалежності задовольняють одні й ті ж потреби людей у заняттях фізичними вправами і видами спорту. Саме це є одним з найважливіших підстав стверджувати, що фізична культура і спорт сформувалися в галузь народного господарства.

Економіка спортивно-оздоровчої сфери, повинна демонструвати особливості, притаманні кожній окремо взятій країні, наприклад у Німеччині це насамперед домінуюче становище спортивних спілок і клубів; в США – зразковий професійний командний спорт. В Україні становлення економіки спорту необхідно для того, щоб з найбільшим ефектом використовувати те, що ще залишилося від минулого, показати можливі резерви ресурсного забезпечення спортивно-оздоровчої сфери, а в кінцевому підсумку – для збереження здоров'я нації. Спорт – це одна з небагатьох галузей, де Україна все ще конкурентоспроможна. І сьогодні, коли все більше людей шукають баланс між стресом і відпочинком, хочуть знайти своє покликання, зберігаючи здоров'я і відчуваючи себе працездатними, фізична культура, спорт, оздоровлення, профілактика і реабілітація – це якраз і є ті поняття, які тісно пов'язані з успіхами будь-якого сучасного суспільства. Якщо ми хочемо мати в майбутньому здорову націю – зараз потрібні фахівці, які розуміють, що вплив спортивно-оздоровчого характеру на суспільство це значно більше, ніж рекорди, перемоги і медалі, що дана сфера є частиною економіки і управління у професійному, комерційному або у будь-якому іншому напрямку і вимагає відповідних методів і форм.

Подібно іншим галузям економіки, інвестиції у спортивну сферу призводять до мультиплікаційного ефекту – капіталовкладення в людські ресурси приносять кратне збільшення первинних інвестицій. У спортивно-оздоровчій сфері є свої споживачі і виробники, свої ринкові і неринкові інститути, власна індустрія, гармонійно вбудована в національну та міжнародну економіку.

Економіка спортивно-оздоровчої сфери покликана вирішувати такі завдання:

- накопичувати і систематизувати економічні знання в галузі фізичної культури і спорту;
- генерувати нові знання і дослідження у сфері економіки фізичної активності та оздоровлення суспільства;
- виявляти і формулювати економічні проблеми, що виникають в процесі розвитку господарських відносин у сфері фізичної культури і спорту, а також вказувати шляхи їх вирішення;
- визначати тенденції розвитку економічних процесів у вітчизняному та зарубіжному спорті, прогнозувати їх напрямок і динаміку;
- надавати практичні рекомендації щодо підвищення ефективності господарських відносин.

Спортивно-оздоровча сфера як галузь економіки та бізнесу на теренах України розвинена поки що слабо. В нашій країні склався стереотип, що досліджувана сфера не відноситься до галузі економіки, а виступає як соціальна ланка. В багатьох розвинених країнах спортивно-оздоровчі послуги

включаються в галузь економіки, оскільки, вони приносять не лише соціальний ефект, але й дохід державі, що вкрай необхідно в цей складний політично-економічний період, який триває в Україні.

Література:

1. Плошинська А. Розвиток державної політики в галузі фізичної культури та спорту в сучасній Україні / А. Плошинська // Молода спортивна наука України. – 2008. – Вип. 12, т. 2. – С. 158-162.

2. Экономика физической культуры и спорта / под ред В. У. Агеевца. – Москва: Физкультура и спорт, 1983. – 135 с.

ОСОБЛИВОСТІ КАПІТАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

СУХОСТАВЕЦЬ А. І.

доцент кафедри економіки

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

Для України важливим питанням є забезпечення сталого розвитку з врахуванням раціонального розвитку всіх організаційно-правових форм господарювання, а особливо сільськогосподарських кооперативів. На сьогоднішній день в Україні простежується тенденція до прискорення формування кооперативних об'єднань з ініціативи центральних органів влади з метою підвищення рівня капіталізації сільськогосподарських підприємств.

Такі процеси не повинні набувати ознак директивності на рівні обласних чи районних органів місцевого самоврядування чи охоплення в країні, інакше він втратить позитивний потенціал якісних структурних зрушень та приведе до вихолощення ідеї, оскільки не забезпечить необхідної взаємодії, реальної зацікавленості та довіри інвесторів. Крім того, за визначенням, кооперативна модель успішна в силу здатності її суб'єктів реалістично оцінювати місцеві факторні та інституційні передумови розвитку, що актуалізує необхідність її ініціювання «знизу».

За даними конференції ООН зі сталого розвитку «РІО+20» та ФАО у зв'язку з прогнозованим зростанням чисельності населення в світі, яка за оцінками до 2050 року перевищить 9 мільярдів чоловік, з яких приблизно дві третини будуть жити в містах, то світове сільське господарство повинно буде прогодувати майже на 2 мільярди людей більше, ніж сьогодні [1; 2].

Для цього було запропоновано активізувати зусилля з досягнення цілей у галузі сталого розвитку та, зокрема, щодо викорінення бідності та голоду, а саме, для країн що розвиваються, за рахунок збільшення обсягу державних і приватних інвестицій в стійке ведення сільського господарства, управління земельними ресурсами та розвиток сільських районів [3]. Де в основні напрямки інвестицій та підтримки в сільське господарство включено:

– стійкі методи ведення сільського господарства;

- інфраструктуру, складські приміщення та відповідні технології в сільських районах;
- дослідження і розробки з питань стійких сільськогосподарських технологій;
- розвиток потужних сільськогосподарських кооперативів та виробничо-збутових мереж;
- зміцнення зв'язків між міськими та сільськими районами.

Капітал складається з матеріальних і нематеріальних активів і часто розглядається з точки зору наступних категорій, всі з яких важливі для продуктивності сільського господарства:

- фізичний капітал (наприклад, домашня худоба, механізми та уста-кування, сільськогосподарські споруди, інфраструктура за межами господарства);
- людський капітал (набутий за допомогою освіти, професійної підготовки та поширення знань і досвіду відповідними організаціями, установами та ін.);
- інтелектуальний капітал (набутий у сфері сільськогосподарських технологій та за допомогою практики господарювання);
- природний капітал (наприклад, земельні та інші природні ресурси, необхідні для сільськогосподарського виробництва);
- соціальний капітал (наприклад, інститути та мережі, за допомогою яких видаються гарантії і зменшуються ризики);
- фінансовий капітал (наприклад, приватні заощадження) [2].

Однак, за даними ФАО в національних звітах і при оцінці основних фондів, природний капітал не береться до уваги і він виключений із системи національних рахунків ООН, на основі яких вимірюється ВВП та інші сукупні показники макrorівня (за винятком тих випадків, коли в описі оброблюваних земель в капіталізованій формі наводяться дані про якість ґрунтових і водних ресурсів та про наявність води).

Терміном «капіталізація» характеризують вартість суб'єкта господарювання, прибуток, грошові потоки, дивіденди, вклади, відсотки, природні ресурси і т.д. [4].

Субстанцією терміну «капіталізація» є категорія «вартість». Капіталізація виростає з вартості (початкової, або номінальної), приростає доданою вартістю і фіксується в кінцевому значенні як капіталізована, тобто стає вирощеною вартістю попередньо авансових активів [5; 6].

Ми визначаємо капіталізацію сільськогосподарських кооперативів як безперервний процес примноження капіталу шляхом використання частини доданої вартості на розширення фінансової, економічної, людської та біологічної його складових.

Прикладом реальної капіталізації виступає кооператив, який має позитивний результат від господарської діяльності. Висока капіталізація свідчить про те, що правильно використовуються власні ресурси, вміло генеруються прибутки, розширюється сфера бізнесу, що являється основою майбутнього фінансового зростання.

Оскільки капіталізація припускає таку організацію роботи, щоб власник ресурсу міг заробити на своє існування та при цьому регулярно створювати деяку «дельту», що дозволяє йому зростати й розвиватися [3], то в міру того, як інвестиції вкладатимуться у нові технології, устаткування, інновації тощо, прибуток кооперативу буде постійно зростати.

При побудові системи управління капіталізацією сільськогосподарського кооперативу необхідно об'єктивно оцінювати бізнес-процеси кооперативу, інноваційні, інвестиційні проекти впроваджені на підприємстві, роботу менеджменту та їх вплив на ринкову вартість сільськогосподарського кооперативу. Враховуючи вищенаведене можна вважати, що основним критерієм оцінки системи управління є рівень капіталізації.

Для покращення діяльності підприємства в частині використання капіталу необхідно проводити наступні заходи:

- збільшити величину інвестованого капіталу за умови погодження з керівництвом та членами кооперативу таких інвестицій;
- підвищити ефективність використання капіталу як власного так і позикового;
- знизити ціну позикового капіталу;
- оптимізувати структуру капіталу;
- підвищити ефективність використання інтелектуального капіталу та нематеріальних активів.

Розглядаючи ці заходи окремо можна сказати, що збільшення величини інвестованого капіталу позитивно вплине на збільшення величини капіталізації, однак в невеликих кооперативах може не існувати можливостей залучення інвестицій чи буде супротив членів щодо вливання ризикових коштів, що може негативно вплинути на їх діяльність.

Підвищити ефективність використання капіталу як власного так і позикового безперечно позитивно вплине на рівень капіталізації сільськогосподарського кооперативу за рахунок більш ефективного їх використання.

Підвищення ефективності використання активів сільськогосподарського кооперативу може бути досягнута за рахунок формування нових активів, які будуть максимально задіяні в процесі виробництва, потрібно вкладати кошти в ті активи, що може також реалізуватися за рахунок їх модернізації чи придбання нових технологій, які допоможуть максимізувати прибуток.

Також одним із шляхів є оцінка внесок в приріст ринкової вартості існуючих на підприємстві активів та проведення їх реструктуризації шляхом ліквідації та продажу збиткових, а також продажу активів, які не генерують грошові потоки підприємств та не задіяні у підприємства, нові технології тощо [4].

Для досягнення високого рівня капіталізації сільськогосподарського кооперативу та для забезпечення постійного його зростання процес відновлення капіталу повинен бути безперервним та забезпечуватися шляхом придбання нових об'єктів основних засобів та нематеріальних активів, реконструкції, ремонту та модернізації наявних, впровадженні інновацій у виробництво.

Кооперативна модель як фактор збільшення регіональної та національної капіталізації повинна стати як основна стратегічна перспектива сталого розвитку сільських територій та забезпечення ланцюгу взаємодіє держави, місцевого самоврядування, бізнесу, територіальної громади та інших учасників даного процесу.

Такий розвиток дозволить через вертикальну та горизонтальну інтеграцію між окремими суб'єктами системи реалізувати економічні та соціальні інтереси суспільства в цілому та окремих індивідуумів. Для реалій сільської місцевості капіталізації кооперативів може вирішити проблему формування соціального капіталу, який є невід'ємною частиною сталого розвитку.

Література:

1. Конференция ООН по устойчивому развитию Рио+20. Итоговый документ Конференции «Будущее, которого мы хотим» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://grow.clicr.ru/attach_files/file_public_671.pdf
2. Положение дел в области продовольствия и сельского хозяйства 2013. ФАО, 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fao.org/docrep/018/i3300r/i3300r00.htm>
3. Третяк Н. Особливості капіталізації земельних ресурсів як основного засобу виробництва у сільському господарстві [Електронний ресурс] / Н. Третяк // Економіка природокористування і охорони довкілля. Режим доступу: <http://economics-of-nature.net/uploads/arhiv/2014/Tretiak.Pdf>
4. Нестерчук Ю.О., Улянич Ю.В. Розвиток капіталізації сільськогосподарських підприємств: монографія / Ю.О. Нестерчук, Ю.В. Улянич. – Умань: видавець «Сочінський», 2013. – 204 с.
5. Лускатова О.В. Основные факторы капитализации в России [Электронный ресурс] / О.В. Лускатова, М.Н. Похно. – Режим доступа: <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=862>
6. Русак Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: спр. пособ. / Русак Н.А., Русак В.А. – Минск: Высш. шк., 1997. – 309 с.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

НОВІТНІ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ ДЛЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ВЛАСОВ Ю. Л.

*Державна навчально-наукова установа «Академія фінансового управління»
Начальник Управління адміністративними будинками
Державного управління справами*

ПОПОВА І. В.

кандидат економічних наук

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана,

провідний інженер відділу утримання адмінбудинку по вул. Банковій 11

Державні підприємства, які функціонують в Україні, у різних галузях економіки, характеризуються недостатньо кваліфікованим менеджментом, наслідком якого є значні збитки через: погану кредиторсько-дебіторську політику; низьку якість продукції та послуг, що є причиною високої собівартості, а також використання неякісних матеріалів в процесі їх виготовлення та багато інших факторів, що ускладнюють реалізацію товару та послуг як в середині країни, так і за її межами. Сучасні системи бюджетування спроможні частково вирішити ці проблеми, шляхом якісного аналізу планів витрат та іншої інформації, яка дозволяє прийняти вірні управлінські рішення та не допустити ускладнення фінансового стану підприємства.

Основними проблемами бюджетування для стратегічного планування відтворення розвитку державних підприємств є недостатній рівень інформаційного забезпечення, дублювання обов'язків між центрами відповідальності, наявність конфліктів, які виникають через розподіл ресурсів між різними підрозділами, відсутність сучасного технічного та програмного забезпечення, недостатній рівень кваліфікації розробників бюджету так і недосвідченість працівників, які користуються сучасними програмами, бо не володіють всіма її функціональними можливостями.

Сучасне бюджетування як управлінська технологія дає змогу «знайти критерій для оптимального розподілу бюджетних коштів між конкуруючими варіантами їх застосування» [1, с. 692]. Отже, однією із найпрогресивніших інтегрованих управлінських технологій, яка сприяє забезпеченню раціонального управління фінансовими результатами, рухом грошових коштів, активами та пасивами, удосконалення інформаційної системи підприємства, організаційних зв'язків за вертикаллю та горизонталлю, аналізу, контролювання та регулювання діяльності підприємства є бюджетування [2]. Система сучасного бюджетування базується на складанні бюджетів діяльності

підприємства з урахуванням його стратегічних цілей та поточних завдань, а також на контролі та аналізі їх виконання.

Процеси глобалізації, ризикованість, динамізм, активізація взаємозв'язків між різними державами, лібералізація зовнішньої торгівлі – впливають на розвиток економік країн, відбувається конкурентна боротьба, пошук нових джерел фінансування підприємницьких проектів, внаслідок чого виникає потреба та необхідність підвищення кваліфікації управлінських рішень, пошук дієвих механізмів формування та використання організаційних ресурсів, вмінню вибору оптимального варіанту із всіх можливих для сталого розвитку державних підприємств, галузі та країни в цілому. Відповідно, бюджетування є важливим робочим інструментом, що містить майже всі аспекти підприємства, а саме: виробничі, техніко-технологічні, маркетингові, фінансові, інноваційні, інвестиційні, тощо. Сучасна система бюджетування підприємства повинна бути спрямована на виконання наступних завдань:

- визначення обсягу економічно-доцільного обсягу видатків, що пов'язані з діяльністю окремих структурних одиниць і підрозділів підприємства, які будуть сукупно сприяти у майбутньому сталому розвитку цього господарюючого об'єкта;

- забезпечення покриття цих видатків фінансовими ресурсами з різних джерел;

- аналіз кредиторсько-дебіторської політики;

- аналіз витрат за групами, аналіз витрат в динаміці протягом деяких років діяльності підприємства.

Якісна реалізація бюджетування в межах підприємства можлива лише за умови функціонування налагодженої бюджетної системи. Бюджетна система – це сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів, що задіяні під час формування та реалізації бюджетів. Структурними елементами бюджетних систем є: процес складання бюджетів, ресурси (трудові, матеріальні, інформаційні, фінансові, тощо), що використовуються під час реалізації даного процесу, бюджети, технічне та програмне забезпечення, методика бюджетування.

Кожне підприємство, що використовує систему бюджетування, здійснює планування, перед чим формує необхідну для цього інформацію. Саме планова інформація дає можливість визначити достатню кількість фінансових ресурсів, які необхідні для забезпечення діяльності цієї установи.

Бюджетування – це стандартизований процес, розроблених самостійно підприємством та загально визнаних вимог і процедур. До яких належать:

- розроблення бюджетів всіма підрозділами, що сприяє поліпшенню координації дій у середині підприємства;

- забезпечення єдиного процесу щодо підготовки, аналізу і затвердження бюджетів;

- дотримання скоординованої діяльності між підрозділами підприємства під час розроблення бюджетів;

- структурованість бюджетів;

- обґрунтованість показників бюджетів на основі досягнутих результатів, тенденцій, економічних чинників та затверджених темпів розвитку підприємства;

– відкритість бюджетів до змін (надання менеджерам прав коригування показників бюджету, виявлення та вирішення потенційних проблем шляхом постійного відслідковування змін в обсягах виробництва і продажу);

– участь у бюджетуванні менеджерів підрозділів, що відповідають за виконання бюджету;

– спостереження за змінами нормативної бази, розвитком інформаційних технологій та кон'юктури ринку, у разі необхідності внесення пропозицій по вдосконаленню бюджетного процесу [3].

Бюджетування на державному підприємстві передбачає складання оперативного, фінансового і зведеного (консолідованого) бюджетів, управління і контроль за виконанням бюджетних показників. Ці бюджети застосовуються в системі оперативного фінансового планування. Під час бюджетування враховуються такі чинники, як стадії життєвого циклу продукту, постійні і змінні потреби покупців, рівень конкуренції; трудові ресурси, тенденції у розвитку технології, рівень підприємницького і фінансового ризику, потреби і ресурси виробництва, запаси на складі, вартість сировини; маркетингові і рекламні умови, ціноутворення на товари (послуги).

Впровадження процесу бюджетування на підприємствах дозволить:

– поліпшити фінансові результати на основі управління прибутком і витратами, раціонально розподіляти і використовувати ресурси, оптимізувати витрати по підприємству і впровадити оперативний контроль за постійними і змінними витратами;

– поліпшити платоспроможність підприємства на основі ефективного управління грошовими потоками;

– поліпшити якість та оперативність прийняття управлінських рішень;

– узгоджувати, координувати дії окремих підрозділів і відділів підприємств, а також напрямків діяльності для досягнення поставлених глобальних завдань [4].

В умовах нестабільності економічних ринків виникає гостра необхідність підвищення ефективності менеджменту підприємства. Подальше відтворення сталого розвитку господарюючого суб'єкта за допомогою системи бюджетування є найактуальнішою, оскільки гнучке планування дає змогу майстерно управляти ресурсами. Бюджетування є універсальним інструментом комплексного вдосконалення діяльності підприємства, що забезпечує узгодження його стратегічних і оперативних планів, бюджетів з планами і бюджетами підрозділів, приведення витрат у відповідність до якості продукції, виявлення і вилучення необґрунтованих витрат всіх видів ресурсів, вдосконалення організаційної і побудова фінансової структури управління та їх узгодження. Важливим завданням даної системи для державних підприємств є підвищення рівня результативності, підвищення рівня інвестиційної привабливості, підвищення якості й оперативності прийняття управлінських рішень, поліпшення платоспроможності фірми.

Сучасні системи бюджетування дають змогу підвищити прозорість, координацію та узгодження дій, які сприяють покращенню результатів у досягненні поставленої стратегічної мети. Ці системи допомагають визначити та оцінити ефективність та конкурентоспроможність наявної продукції або проекту, шляхом спостереження за доходами та витратами, рівню платоспроможності підприємства та подальшої можливості зниження витрат.

Аналіз даної інформації показує шлях, в якому установі буде доречно продовжувати розширення своєї діяльності.

Література:

1. Бюджетний менеджмент: Підруч. / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; за заг. ред. В. Федосова. – КНЕУ, 2004. – 864 с.

2. Хруцький В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 400 с.

3. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств: підручник для економічних спеціальностей вищих навчальних закладів / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. – К. КНЕУ, 2006. – 779 с.

4. Грибик І.І., Вільгуцька Р.Б., Тхорик М.Б. Особливості впровадження бюджетування у виробничо-господарську діяльність підприємств в умовах започаткування міжнародних економічних зв'язків, 2011. – 212 с.

ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ЗАВАДА М. Р.

аспірант кафедри менеджменту

Львівський державний університет внутрішніх справ

м. Львів, Україна

В нашому трактуванні, економічна безпека автотранспортного підприємства – стан, за якого формуються умови для забезпечення стійкості системи, як основу для сталого розвитку, з можливістю досягнення пріоритетних інтересів із здатністю адаптуватися до впливу зовнішнього й зміни внутрішнього середовища та спроможністю протидіяти викликам, загрозам й ризикам для раціонального використання наявних ресурсів. Згідно запропонованого визначення мету комплексної системи економічної безпеки підприємства можна визначити як розроблення та застосування сукупності заходів, спрямованих на своєчасну ідентифікацію зовнішніх та внутрішніх викликів, ризиків та загроз з метою забезпечення необхідного рівня безпеки для ефективного використання наявних ресурсів та досягнення інтересів.

Досягнення визначеної мети можливе через вирішення наступної сукупності завдань:

– виявлення, ідентифікація та спостереження за динамікою ключових зовнішніх та внутрішніх викликів, ризиків та загроз;

– моніторинг рівня економічної безпеки підприємства та ступеня агресивності середовища функціонування;

– розроблення та реалізація превентивних захисних заходів з метою забезпечення стійкості розвитку підприємства;

– формування необхідних ресурсів для реалізації захисних заходів;

– створення передумов для досягнення інтересів та забезпечення сталого розвитку підприємства.

Ефективність забезпечення економічної безпеки певного суб'єкта господарювання суттєво залежить від чіткості організації процесу управління, в якому особливе місце займає структуризація сфери безпеки, тобто виділення певної кількості функціональних складових, які б характеризувалися відмінними параметрами та уможлилювали здійснення цілеспрямованого впливу суб'єктів безпеки на об'єкти.

Проведене узагальнення дозволило виявити, що думки науковців суттєво різняться у цьому питанні, що пов'язано із кількома обставинами: намагання знайти оптимальний варіант, який би забезпечив максимально ефективне тактичне й стратегічне управління комплексною системою економічної безпеки виходячи із зосередження лише на ключових функціональних складових; швидка зміна середовища функціонування, що вимагає приділення уваги усім функціональним сферам, адже це уможливорює виявлення, ідентифікацію та відстежування динаміки викликів, ризиків та загроз, протидія яким на ранніх етапах їх реалізації є найбільш ефективною; складністю розроблення універсального підходу в наслідок специфіки функціонування підприємств різних видів діяльності, масштабів та форм власності. Результати дослідження наукового доробку вітчизняних та закордонних вчених [1-7] відображені на рис.

Беручи за основу результати узагальнення наукового доробку та враховуючи суттєві відмінності та ключові аспекти формування комплексної системи економічної безпеки автотранспортного підприємства вважаємо за доцільне виділити п'ять функціональних складових: фінансову, кадрову, техніко-технологічну, силову, інформаційну. Такий вибір, окрім іншого, має характер універсальності стосовно масштабів діяльності, тобто запропонована структура може бути використана як для малих, середніх, так і великих автотранспортних підприємств. Виділені складові уможливають уникнення розсосередження уваги суб'єктів безпеки, чітко формувати систему моніторингу для визначення поточного рівня безпеки за кожною функціональною сферою, виявляти та відстежувати етапи розвитку викликів, ризиків та загроз, раціонально розподіляти наявні ресурси та визначати ефективність виконання управлінських рішень суб'єктами безпеки.

Коротко охарактеризуємо зміст кожної функціональної складової стосовно специфіки забезпечення економічної безпеки автотранспортного підприємства.

Фінансова складова передбачає визначення, ідентифікацію та відстежування динаміки ключових зовнішніх та внутрішніх викликів, ризиків та загроз у фінансовій сфері діяльності підприємства. Індикаторами поточного рівня безпеки за цією функціональною складовою виступають показники фінансової стійкості, ліквідності й платоспроможності, рентабельності та ін. Фінансова безпека виступає результуючою складовою, коли зниження рівня безпеки за іншими функціональними складовими стають реально видимими лише за результатами зниження рентабельності господарської діяльності, отримання збитків і т.д.

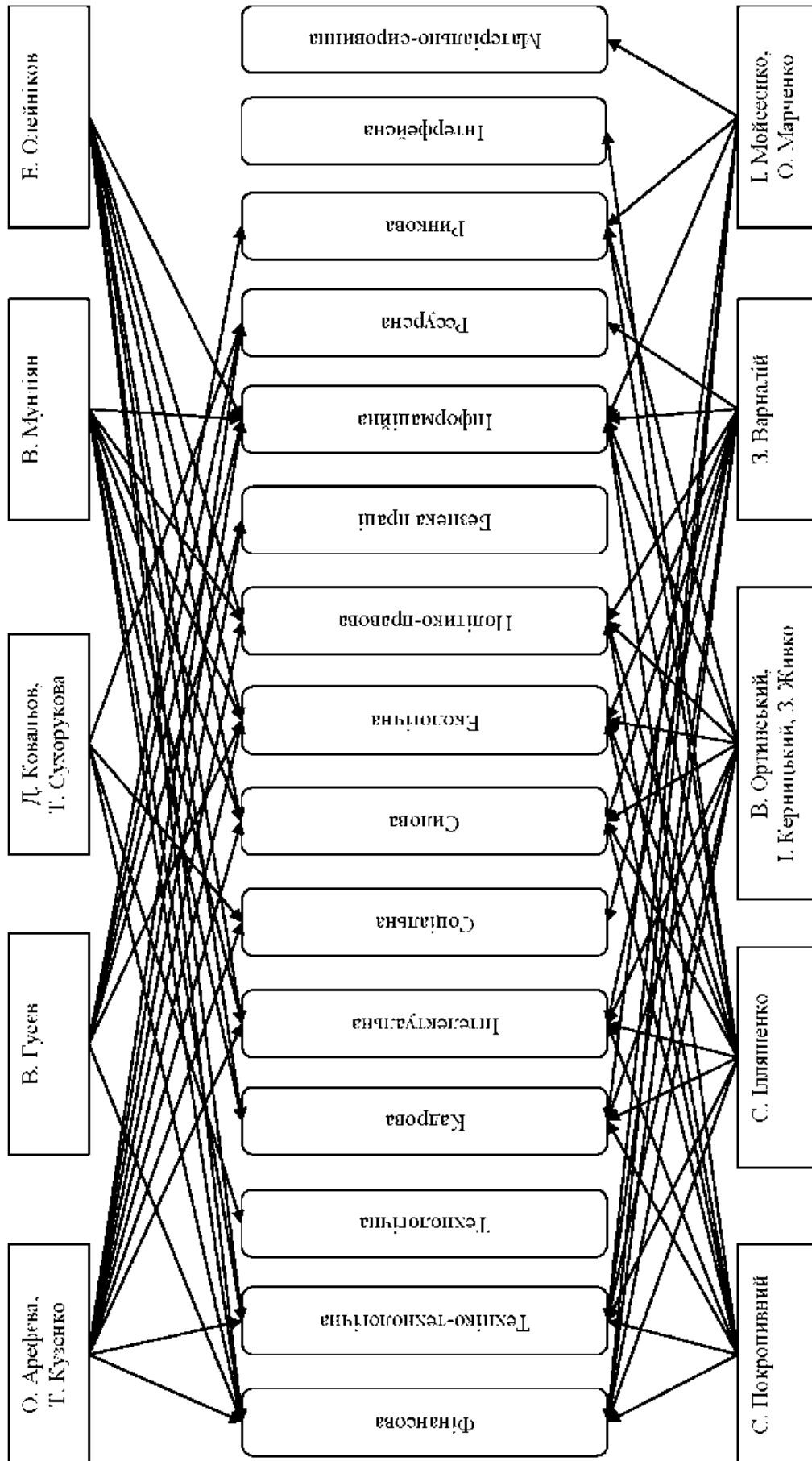


Рис. Варіанти функціональної структури комплексної системи економічної безпеки підприємства, узагальнено автором на основі [1-7]

В процесі надання послуг та виконання робіт автотранспортним підприємством ключову роль відіграє персонал, який потребує захисту і водночас сам є джерелом виникнення викликів, ризиків та загроз. Відтак кадрова безпека спрямована на формування безпечних умов роботи із можливістю задоволення економічних інтересів кожного працівника, а також нейтралізації моментів зростання рівня небезпеки в наслідок дій усіх категорій персоналу.

Основну частку майна автотранспортного підприємства складає рухомий автопарк, відтак техніко-технологічна складова, на відміну від суб'єктів господарювання інших видів діяльності, вважається ключовою. Йдеться не лише про відстежування та протидію можливим викликам, ризикам та загрозам у цій сфері, але й про пошук резервів більш ефективного використання, оновлення, заміни автопарку, зниження енергоємності і т.д.

Силова складова, або як її інколи називають – захисна, передбачає організацію фізичного захисту майна та працівників підприємства. Складність виконання завдань в цій сфері на автотранспортних підприємствах полягає у характері основних засобів – рухомого складу, який у більшості випадків перебуває поза межами контрольованої території.

Інформаційна складова спрямована як на захист інформаційних ресурсів підприємства, так і на отримання необхідних даних про зміну середовища функціонування для своєчасного оцінювання рівня агресивності та необхідності застосування захисних заходів.

Узагальнюючи потрібно ще раз підкреслити, що запропонована функціональна структура комплексної системи економічної безпеки автотранспортних підприємств спрямована перш за все на чіткість виконання основних завдань та досягнення мети, хоча специфіка функціонування певного суб'єкта господарювання і може вимагати зміни окремих позицій.

Література:

1. Варналій З. Проблеми і шляхи забезпечення економічної безпеки України / З. Варналій // Економіка і управління. – 2001. – № 1. – С. 18-29.
2. Економіка підприємства: навч. посібн. / за ред. С. Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ. – 2000. – 528 с.
3. Економічна безпека підприємств: підручн. / [В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін.]. – К.: Алерта, 2011. – 704 с.
4. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: Навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / [В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін.]; – К.: Правова єдність. – 2009. – 544 с.
5. Ильяшенко С. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 12-19.
6. Мойсеєнко І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.
7. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / под ред. Е. А. Олейникова. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «ИнтелСинтез», 1997. – 288 с.

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

КАЛЄНІК К. В.

старший викладач кафедри готельного і ресторанного бізнесу

Харківський державний університет харчування та торгівлі

м. Харків, Україна

Ринкові трансформації в економіці України створили умови для розвитку конкуренції в сфері ресторанного господарства. Зміна структури, характеру послуг, зростання ролі підприємств галузі ресторанного господарства в економіці України та задоволенні індивідуальних потреб людини обумовлюють необхідність забезпечення гнучкого реагування на зміни зовнішнього середовища. Відповідно, потребують адаптації та вдосконалення існуючі підходи, що застосовуються підприємствами ресторанного господарства до розробки та реалізації конкурентної стратегії. Для забезпечення стійкого розвитку у довгостроковій перспективі конкурентна стратегія підприємства ресторанного господарства повинна бути орієнтована на підвищення якості продукції та послуг, удосконалення систем управління, розвитку конкурентних переваг. Вирішення даного кола задач можливо тільки на основі комплексного підходу до формування конкурентної стратегії, адекватної зовнішнім умовам і внутрішнім можливостям ведення бізнесу.

Конкурентоспроможність підприємства ресторанного господарства – це характеристика фактичних та потенційних можливостей господарюючого суб'єкта у поточному періоді та у перспективі щодо виробництва, реалізації та організації споживання продукції, цінність якої для споживача у порівнянні з підприємствами-конкурентами має більш високий порядок [1, с. 42].

Вивчення економічної літератури [1-5] дозволяє зробити висновок, що практично всі науковці визнають та підтримують базові конкурентні стратегії, запропоновані М. Портером [3, с. 42]: лідерства за витратами, диференціації, фокусування. Деякі науковці [4] доповнюють базовий склад інноваційною стратегією та стратегією швидкого реагування; стратегією раннього виходу на ринок (першопрохідця) та стратегією синергізму; пропонують поряд з базовими комбіновані стратегії, а саме: стратегію оптимальних витрат.

Для підприємств ресторанного господарства пропонуємо застосовувати наступну систему конкурентних стратегій:

- 1) за конкурентною перевагою на ринку:
 - лідерство за витратами;
 - лідерство за диференціацією;
 - оптимізація витрат;
 - фокус на диференціації;
 - фокус на витратах;
- 2) за стратегічної метою відносно ринкової позиції:
 - стратегія лідерства на ринку;
 - стратегія досягнення впливової позиції на ринку;
 - стратегія зайняття стійкої позиції на ринку;
- 3) за конкурентною поведінкою:
 - наступальна стратегія;

- оборонна стратегія;
- коопераційна стратегія;
- 4) за диверсифікацією продукту та послуг:
 - вузькоспеціалізована стратегія;
 - гнучка до потреб споживача стратегія.

При формуванні конкурентної стратегії підприємств ресторанного господарства рекомендуємо використовувати комплексний підхід, що включає обов'язковий вибір конкурентної стратегії за усіма визначеними класифікаційними ознаками в якості складової стратегічного набору підприємства.

Стратегічний набір підприємства формується за ієрархічними рівнями управління, за якими виділяють корпоративну, ділову (конкурентну), функціональну, операційну стратегії [2; 5]. Такий підхід дозволяє розглядати стратегічне управління не як загальний підхід щодо організації управління на підприємстві ресторанного господарства, а як сукупність відповідних стратегій, розроблених на підприємстві на різних рівнях управління.

Конкурентна стратегія є складовою стратегічного набору, що включає комплекс стратегій за стратегічної пірамідою за визначеними ієрархічними рівнями управління. Вона підпорядкована корпоративній стратегії, яка розробляється на рівні всього підприємства, в той час як конкурентна може розроблятися для кожного напрямку діяльності (стратегічної бізнес-одиниці) окремо при наявності диверсифікованої діяльності (продукту). Основні корпоративні стратегії підприємства наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Основні корпоративні стратегії підприємства [4]

Вид корпоративної стратегії	Субстратегії
Стратегія зростання	<ul style="list-style-type: none"> • концентрації; • диверсифікації; • інтеграції.
Стратегія стабілізації	<ul style="list-style-type: none"> • оптимізація стратегічної зони господарювання; • оптимізація продукту (послуги).
Стратегія скорочення	<ul style="list-style-type: none"> • відсічення зайвого; • переорієнтація; • скорочення витрат.

Стратегіями, що забезпечують успішну реалізацію конкурентних стратегій, є функціональні та операційні стратегії. Таким чином, конкурентна стратегія може формуватися лише в комплексі між корпоративною та функціональними стратегіями за наступними етапами [5, с. 208]:

1. Визначення місії підприємства ресторанного господарства, яка повинна орієнтувати на певне коло споживачів та відповідні до них конкурентні переваги.

2. Постановка стратегічних цілей та аналіз проблем досягнення цілей.

3. Проведення діагностики зовнішнього середовища з метою виявлення загроз та можливостей, особлива увага приділяється аналізу потреб споживачів, інтенсивності та методів конкуренції.

4. Оцінка сильних та слабких сторін підприємства в межах економічного потенціалу підприємства, особлива увага приділяється визначенню конкурентних переваг та стадії життєвого циклу підприємства та продукту.

5. Формування стратегічного набору у послідовності: вибір корпоративної стратегії, конкурентних, функціональних та операційних стратегій.

Таким чином, створення та/ або підтримки конкурентної переваги, підвищення конкурентоспроможності та досягнення стійкої конкурентної позиції підприємства ресторанного господарства у сфері ресторанного бізнесу актуалізує доцільність застосування комплексного підходу до формування конкурентної стратегії. Своєю чергою, комплексний підхід обумовлює необхідність виділення конкурентної стратегії в якості складової стратегічного набору та її вибору за різними класифікаційними ознаками.

Література:

1. Андросова Т.В. Оцінка конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства [Текст]: монографія / Т.В. Андросова [та ін.]; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків: ХДУХТ, 2010. – 144 с.

2. Божидай І.І. Дефініція поняття «конкурентна стратегія» та її місце в управлінській ієрархії стратегій [Електронний ресурс] / І.І. Божидай // Траектория науки. Електронний научний журнал. – 2016. – № 1(6). – Режим доступу: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/30>

3. Портер М. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Портер. – К.: Основи, 1998. – 390 с.

4. Ткачова С.С. Конкурентні стратегії ресторанних мереж [Електронний ресурс] / С.С. Ткачова // Економічні науки. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/23_NTP_2010/Economics/70486.doc.htm

5. Фіщук Б.П. Конкурентні стратегії підприємства в умовах мінливого ринкового середовища [Текст] / Б.П. Фіщук, В.П. Жевега, О.І. Войтенко // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 4(70), Том 2. – С. 206-211.

ІНСТРУМЕНТАЛЬНИЙ АПАРАТ УПРАВЛІННЯ ЦІННІСТЮ ПРОЕКТІВ: КРИТИЧНИЙ ОГЛЯД ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

ЛЄЗІНА А. В.

аспірант кафедри стратегії підприємств

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

Вдосконалення методологічних підвалин та розвиток інструментального апарату управління проектами пов'язані зі змінами у веденні проектною діяльністю, а саме з виокремленням та застосуванням новітнього критерію оцінки успішності проектів – його цінності. Підґрунтям для цього є недостатня спроможність класичних інструментів оцінити результати проекту за критеріями час, бюджет, обсяг, якість та забезпечити всі можливі очікування

від результатів проекту з боку стейкхолдерів. Натомість, управління цінністю проекту допомагає збалансувати ці очікування, а також спрямовується на вдосконалення процесів управління проектом та позитивно впливає на його кінцеві результати.

Критерій цінності проекту наразі набуває більшої поширеності. Відповідно потрібен аналіз існуючих інструментів управління ним з метою виявлення прогалин та рекомендацій щодо напрямів розвитку.

Варто відзначити, що традиційний підхід системного управління за інструкціями (management by instructions – MBI) [1], який домінував до середини минулого століття, змінився. На даний час формується новий підхід у проектному менеджменті на основі цінностей – management by value. Його теоретичні підходи тісно перетинаються з теорією стейкхолдерів та базуються на визначені цінностей для всіх зацікавлених сторін проекту з метою урахування та забезпечення їх ціннісних очікувань.

Варто відзначити, що управління проектами на основі цінностей, як наступний щабель еволюції проектного менеджменту, базується на класичних інструментах управління проектами. Проте наразі лише в стандартах «A Guidebook of Project and Program Management for Enterprise Innovation» (P2M, Японія) існує галузь знань – управління цінністю проектів. За цими стандартами основними інструментами є аналіз вигід та витрат (Cost Benefits Analysis), чиста теперішня вартість (Net Present Value) та внутрішня ставка дохідності (Internal Return Rate) [2]. На наш погляд ці підходи відображають лише деякі аспекти всіх можливих проявів цінності в проектах. До того ж ця методологія має значний недолік – вона спрямована на управління проектами на основі цінностей обмеженого кола зацікавлених сторін – замовника, куратора, менеджера проекту та членів проектної команди. Але управляти цінністю проекту та управляти на основі цінностей – це кардинально різні речі. На даний час науковці та практики не розмежовують цих понять. Але ми вважаємо за доцільно не ототожнювати їх та в межах даної роботи приділимо більшу увагу управлінню цінністю проектів як комплексу методів та інструментів, спрямованому на визначення характеристик цінності як очікувань всіх стейкхолдерів та їх забезпечення в процесі реалізації проекту і використання його результатів.

В наших минулих доробках [3] зазначалось, що цінність проекту має свої види та потребує забезпечення всіх очікувань зацікавлених осіб, що досягається застосуванням відповідних інструментів. Відповідно, вважаємо, що кожен проект для успішної реалізації має використовувати інструменти, котрі допомагають визначити ціннісні очікування всіх зацікавлених осіб, збалансувати та забезпечити їх на кожній стадії проекту. Проаналізувавши існуючі інструменти управління цінністю проектів, доречним буде упорядкувати їх за фазами життєвого циклу проекту, групами стейкхолдерів та ціннісними очікуваннями (табл. 1).

Узагальнення інструментального апарату управління цінністю проектів на кожній фазі життєвого циклу проекту у відповідності з ціннісними очікуваннями стейкхолдерів свідчать про наявність прогалин. Жорсткі вимоги до процесу управління проектом та кінцевого результату в теперішній час не можуть бути задоволені лише представленими інструментами. На тлі використання класичних критеріїв оцінки успішності проектів, проектний

менеджмент потребує висвітлення та обґрунтованого застосування новітніх підходів щодо визначення вподобань та задоволень споживачів і оточення, отримання досвіду та його накопичення зацікавленими сторонами проекту, взаємозв'язків та стосунків між членами проектної команди в процесі реалізації проекту та обмін знаннями тощо. Всі ці та інші критерії можуть цілісно відображати сутнісне наповнення терміну «цінність проекту» та охоплювати різні ціннісні очікування стейкхолдерів проекту.

Таблиця 1

Інструментальний апарат управління цінністю проектів

Фаза життєвого циклу проекту	Стейкхолдери проекту	Ціннісні очікування стейкхолдерів	Інструменти управління цінністю проектів
Обґрунтування/ Ініціювання	Замовник, куратор, інвестор	Економічні та фінансові вигоди від запланованого проекту, отримання майбутніх вигід та стабільного доходу, переваги на конкурентами	Аналіз вигід та витрат Грошовий потік Чиста теперішня вартість
	Менеджер проекту, члени проектної команди	Можливе накопичення та обмін досвідом, вдосконалення вмінь та кар'єрний ріст	<i>Немає</i>
	Споживач/оточення	Надбання в особисте користування чи культурна спадщина від проекту, розвиток чи забезпечення економічної стабільності, майбутня екологічна безпека	Екологічний аналіз [4] Соціальний аналіз
Планування	Куратор, менеджер проекту, члени проектної команди	Створення умов для кар'єрного зросту та вдосконалення навичок.	Концепція ланцюга цінності (за М. Портером, McKinsey та Б. Андерсоном)
Реалізація (процеси виконання, контролю та завершення)	Замовник, куратор, менеджер проекту, члени проектної команди,	Отримання та накопичення ціннісного досвіду. Можливість перейняти міждисциплінарний	Модель оцінки цінностей [5]
			Алгоритм управління цінністю проектів [6]

	інвестор, постачальник, споживач, оточення	досвід. Відповідність продукту проекту всім запланованим ціннісним критеріям. Зацікавленість участі в майбутніх проектах	Система аналізу цінностей «майстерня створення цінностей» [5] Індекатори цінностей «П'ять «Е» та Два «А»» Додана цінність
Пост проектний період – наслідки від проекту та використання його продукту	Замовник, куратор, менеджер проекту, члени проектної команди, інвестор, постачальник, споживач, оточення	Забезпечення очікувань (задоволення) від реалізації та використання продукту проекту в стратегічних (лідерство на ринку), фінансових (грошові надходження), соціальних та техніко – технологічних аспектах.	<i>Немає</i>

Застосування відносно нового критерію цінності проекту потребує комплексного підходу щодо забезпечення ціннісних очікувань його стейкхолдерів. Проведений аналіз виявив відсутність відповідних інструментів та методів, які можуть бути застосовані для забезпечення цінності для всіх зацікавлених сторін на кожній фазі життєвого циклу проекту. Тому наші подальші дослідження будуть спрямовані на розробку та обґрунтування таких інструментів.

Література:

1. Natalia Guseva Management by Instructions versus Management by Values in Russia: Pros and Cons / Natalia Guseva // Management by Instructions versus Management by Values in Russia: Pros and Cons. Електронний ресурс [режим доступу]:<https://www.hse.ru/data/2013/08/31/1270372062/Guseva%20Natalia%20%2011%20Internat%20Conference.pdf>
2. Керівництво з управління інноваційними проектами і програмами організацій: Монографія // Переклад на українську мову під керівництвом проф. Ярошенка Ф. О. – К.: Новий друк, 2010, – 160 с.
3. Лезіна А. В. Види та складові характеристики цінності проекту / А. В. Лезіна // Види та складові характеристики цінності проекту: зб. IV Міжнародно – практичної конференції «Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання: сучасний стан та перспективи»: м. Одеса, – Одеський національний університет ім. І. І. Мечнікова. – С. 83-85.
4. Батенко Л. П., Загородніх О. А., Ліщанська В. В. Управління проектами: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 231 с.
5. Отман Р. Конфигурация создания ценности и управление ресурсами / Р. Отман, Н. Шиан // Стратегический менеджмент. – 2011. – № 3. – С. 256-268.

6. Клиффорд Ф. Грей, Ерик У. Ларсон. Управление проектами: Практическое руководство: Пер. с англ. – М.: Изд-во «Дело и сервис», 2003. – 528 ст.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

ЛУПАК Р. Л.

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики

ГРИЦЕНКО М. В.

магистр специальности «Экономика»

ЖЕРЕБУХ С. Я.

магистр специальности «Экономика»

Львовский торгово-экономический университет

г. Львов, Украина

Современное финансовое состояние предприятий отмечается рядом угрожающих тенденций, а именно падением деловой активности, потерей финансовой стабильности, снижением финансового потенциала. Согласно сложности и рискованности среды функционирования, внутренняя нестабильность экономических систем, побуждают к концептуальному переосмыслению задач управления финансовым состоянием, предъявляемым к управленцев требование мыслить и действовать стратегически и делают ее особенно актуальной. Поэтому, с точки зрения эффективности, применение стратегического подхода в управлении является не просто целесообразным, а единственно возможным.

Стратегические решения построены в соответствии с долгосрочных задач деятельности и прогнозируемым тенденциям развития предприятия, служат сбалансированию стратегических и финансовых целей. Поэтому, предварительно они должны быть определены для успешной реализации стратегии улучшения финансового состояния предприятия. К стратегическим целям следует отнести: увеличение доли рынка; более высокое, устойчивое положение в сфере деятельности; повышение качества продукции; низкий уровень затрат по сравнению с конкурентами; повышение приверженности потребителей и их качественное обслуживание; выделение предприятия как лидера в технологии или продуктовых инновациях; увеличение возможностей конкурировать на международных рынках; расширение возможностей для роста; повышение благосостояния работников. В то же время, финансовые цели имеют узкий характер и их достижения будет усиливать стратегическое развитие предприятия. К ним отнесем: ускорение роста доходов и прибыли; повышение дивидендов, маржи, кредитного рейтинга; рост рентабельности инвестиций; увеличение потока денежных средств; более диверсифицированная база поступлений доходов; стабильная доходность в период спада [2, с. 27-32].

Заметим, что стратегия улучшения финансового состояния, построенная в соответствии с долгосрочным задачам финансово-хозяйственной деятельности и

прогнозируемым тенденциям развития предприятия, служит сбалансированию стратегических и финансовых целей. Обоснование главной цели стратегии улучшения финансового состояния требует осознания ряда существенных моментов. Во-первых, обязательным является ее согласование с главной целью стратегического развития, то есть приведение в соответствие с размерами предприятия, стадии развития, ресурсного обеспечения. Во-вторых, достижения достаточной вместимости цели – она должна определять и согласовывать систему стратегических целей низшего уровня иерархии. В-третьих, следует сформировать систему критериев измерения соответствия текущей ситуации желаемой, то есть избрания ориентиров, значение которых будет сигнализировать об уровне достижения или удаления от стратегического приоритета. В-четвертых, определение основной стратегической цели улучшения финансового состояния, как и весь процесс построения стратегии, является индивидуальным заданием для каждого предприятия [3, с. 257-260].

Для предприятий все множество управленческих мероприятий можно условно разделить на направления осуществления финансовой политики:

- инвестиционной политики – комплекса мероприятий и проектов по инвестированию в новые активы;
- политики структуры капитала – согласованной системы решений, направленных на изменение соотношения собственных и привлеченных источников формирования капитала;
- дивидендной политики – системы мер по управлению выплатами владельцам капитала;
- политики управления рабочим капиталом – согласованного комплекса решений, касающихся восстановления или поддержания ликвидности в соответствии с задачами деятельности.

Избрание (изменение) типа стратегии улучшения финансового состояния позволяет варьировать в пределах портфеля стратегий в соответствии с стратегической позиции предприятия, соотношение возможностей-угроз. Значение альтернативности как определяющей характеристики стратегического управления финансовым состоянием обуславливает актуальность разработки исчерпывающего перечня вариантов реализации стратегии.

О необходимости реализации стратегии улучшения финансового состояния свидетельствует уровень достижения определенных задач:

- формирование и эффективное использование финансового потенциала;
- выявление наиболее перспективных направлений инвестирования и концентрация вокруг них капитала;
- соответствие мероприятий диагностированном состоянии и конкурентным возможностям предприятия;
- принятия определенного круга рисков и направления действий на их во избежание; создание и поддержка стратегических финансовых резервов;
- создание иерархической системы финансовых целей и их поэтапное воплощение [1, с. 90-101].

Таким образом, экономико-организационными предпосылками, способствующими оптимизации стратегий улучшения финансового состояния предприятия являются: четкая формулировка и аргументация генеральной корпоративной миссии по приоритетным направлениям деятельности и развития; достижения удовлетворительной структуры баланса, а также

достаточного уровня финансовой устойчивости (платежеспособности); создание возможностей развития производства стратегической группы товаров за счет привлечения инвестиций.

Литература:

1. Васильців Т. Г. Інституційне забезпечення розширення фінансових можливостей підприємств промисловості та АПК на регіональному рівні / Т. Г. Васильців, Н. Я. Юрків, Р. Л. Лупак // Фінанси України: інфор.-практ. журнал. – 2012. – № 3. – С. 90-101.

2. Городня Т. А. Концептуальні основи економічної суті поняття «фінансове состояние підприємства» / Т. А. Городня, Р. Л. Лупак, О. В. Іванів // Бізнес-Інформ: наук. практ. журнал. – 2016. – № 10. – С. 27-32.

3. Юсипович О. І. Характеристики методів та моделей оцінювання фінансового стану підприємства / О. І. Юсипович, Р. Л. Лупак // Сучасні проблеми обліку, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітні аспекти (30-31 березня 2017 р., м. Дніпро). – С. 257-260.

СЕНСОРНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКІВ ПІДПРИЄМСТВА

МАКАР Н. М.

студентка

КОВАЛЬ С. І.

старший викладач кафедри маркетингу

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

Останнім часом стандартні рекламні повідомлення та традиційні способи стимулювання збуту втрачають свою ефективність. Тому для маркетологів постає складне завдання, яке полягає в пошуку нових та нестандартних ідей, які дозволять вплинути на покупця та збільшити обсяги продажу. Одним із ефективних інструментів щодо збільшення продажів підприємства є сенсорний маркетинг. Сенсорний маркетинг – це маркетингові техніки, які мають на меті залучити покупця, використовуючи для цього його почуття, так, щоб в результаті вплинути на його поведінку [1]. За допомогою органів чуття людини – зору, слуху, нюху, дотику і смаку – можна передати інформацію про товар та вплинути на споживача.

Мартін Ліндстром, творець брендів «Disney», «Mars», «Pepsi», «American Express», «MercedesBenz», «McDonald's» і «Microsoft», запропонував вперше при їх розробці та просуванні не лише використовувати образи візуальні, а й залучати інші органи чуття людини, і цим самим створивши концепцію сенсорного маркетингу.

Отримавши інформацію про товар через різні канали сенсорного сприйняття, споживач надовго запам'ятовує відчуття і використовує ці підсвідомі враження під час ухвалення покупки. Кожен бренд повинен володіти такими властивостями, які створювали б багатий чуттєвий і емоційний досвід взаємодії з ним. Ця концепція підходить для створення і просування як сильних брендів, так і товарів повсякденного попиту [2].

Одним із головних інструментів сенсорного маркетингу є зоровий (візуальний) канал. За дослідженнями вчених Берлінського університету фізіології було зроблено висновок, що вірно підібраний колір упаковки або вітрини здатний збільшувати попит на товар на 30%.

Аромамаркетинг, в основі якого лежить вплив на споживача через органи нюху, теж суттєво впливає на покупців. Правильно підібраний запах дозволяє значно збільшити обсяг збуту. Проведені експерименти показують, що ароматизація торгових приміщень здатна стимулювати динаміку продажів в середньому на 15%, так як не менш 70% споживачів оцінюють по запаху такі якості продукту, як свіжість і вишуканість. Проте неправильно підібраний запах за лічені хвилини може негативно налаштувати покупців негативно, і в цьому випадку продажі відразу впадуть.

Яскравим прикладом успіху використання аромамаркетингу є мегамаркети Auchan у Франції, які ароматизували кондитерські відділи запахом різдвяного пудингу і шоколаду. Під впливом цього запаху продажі зросли на 60%. Компанія Tchibo усталавати автомати, що поширюють запах свіжомеленої кави, перед входом в свої магазини в Австрії та Німеччині, кількість відвідувачів збільшилася на 50%. У мережі магазинів Walmart в США розпилення ароматів хвої і мандаринів під час різдвяних розпродажів дало зростання прибутку на 22%. А компанія Nike в одному зі своїх магазинів в Чикаго змогла підняти продажі кросівок на 84%, просто ароматизировавши повітря в торговому залі запахом, властивим усім американським стадіонів – трави і коли.

За даними Європейського інституту мерчандайзингу, використання аромамаркетингу в торгових залах дозволяє підприємству:

- збільшувати час перебування клієнтів в торговому залі і підвищувати рівень готовності купувати товар;
- посилюються позитивні враження від магазину;
- поліпшується сприйняття пропонованих товарів і послуг;
- виникає бажання повторно відвідати магазин;
- зростає частка спонтанних покупок [3].

Звуковий дизайн також ефективно можна використовувати для збільшення продажів. Американські фахівці стверджують, що музичний фон сприяє збільшенню товарообігу на 46%. І людина під впливом правильно підбраного музичного супроводу може витратити на 35-40% більше грошей, ніж запланувала раніше.

Варто зазначити, що сенсорний маркетинг сприяє не тільки миттєвим підвищенням обсягів продажів. Також він працює на перспективу: приємна (на підсвідомому рівні) музика або аромат формує у споживача позитивний образ бренду (магазину), підвищує рівень довіри до марки, а значить, працює на те саме утримання клієнта, змушує його повернутися і знову витратити гроші в цьому магазині. Все це в кінцевому підсумку веде до збільшення доходів. Крім того, як показують дослідження компанії Scent Australia, покупець підсвідомо вважає продукт, що має приємний для його нюху аромат, продуктом високої якості, а магазини (кафе, салони) з приємним ароматом запам'ятовують краще, ніж там, де на нього не впливали приємні запахи [1].

Отже, сенсорний маркетинг на сучасному етапі розвитку економіки є важливим інструментом збільшення обсягів продажу. Проте ставлення до сенсорного маркетингу нині неоднозначне. З одного боку такий інструмент

дозволяє компаніям робити більш привабливою свою продукцію для споживачів і, як наслідок, збільшувати обсяги продажу. Проте, якщо аналізувати з іншого боку, то можна сказати, що сенсорний маркетинг в деякій мірі є неетичним, адже втручається в підсвідомість споживача і нав'язує потенційні покупки.

Література:

1. Наука сенсорного маркетинга. Как пять чувств влияют на покупательское поведение потребителя [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://hyser.com.ua/business_and_finance/nauka-sensornogo-marketinga-kak-pyat-chuvstv-vliyayut-na-pokupatelskoe-povedenie-potrebitelya-163165

2. Сенсорный маркетинг в продвижении [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://bizbook.online/book-marketing/sensornyiy-marketing-prodvijeni.html>

3. Исследование влияния инструментов нейромаркетинга на поведение потребителей [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://ruzoo.ru/исследование-влияния-инструментов-н/>

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

ПЕТРИШИН Л. П.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку та аудиту*

*Львівський національний аграрний університет
м. Львів, Україна*

В сучасних умовах інформаційні технології є одним з основних чинників підвищення ефективності та конкурентоспроможності сільського господарства. Але вже в найближчій перспективі вони, за прогнозами вчених, перетворяться чи не в основний виробничий ресурс для розвитку галузі. Якщо так звана «зелена революція» базувалася насамперед на фундаментальних змінах у використуванні в галузі техніці (40-50-і роки минулого століття), а наступна революція – на досягненнях генної інженерії (кінець ХХ-го – початок ХХІ століття), то майбутня аграрна революція, яка вже розпочалася, базуватиметься на якнайширшому впровадженні інформаційних технологій в сільськогосподарське виробництво.

Результатом нової технологічної революції стане так зване «точне сільське господарство». У рослинництві це означає, що сільськогосподарські культури будуть вирощуватися за технологіями, які максимально забезпечуватимуть оптимальні умови їх розвитку, збирання, транспортування, зберігання. Вже в найближчі роки на полях в сільськогосподарських підприємствах працюватимуть дистанційно керовані трактори, інформаційні системи яких дозволять диференціювати технологічні операції (оранку, удобрення, внесення пестицидів) відповідно до особливостей конкретних земельних ділянок, стану сільськогосподарських культур. Ці трактори на основі обробки даних, які поступатимуть з сенсорних датчиків, розміщених на земельних ділянках, зможуть мінімізувати втрати врожаю, які навіть у найбільш технологічних

господарствах є досить значними. Датчики забезпечать також раннє виявлення на посівах сільськогосподарських культур та в садах і ягідниках різноманітних шкідників, хвороб і бур'янів. Залежно від ступеня поширення на конкретних земельних ділянках регулюватиметься доза й концентрація засобів захисту рослин. У тваринництві так само «точне сільське господарство» буде зводитися до якомога повнішого врахування потреб вирощуваної худоби в умовах утримання, боротьбі з захворюваннями тощо. Як і в рослинництві, це забезпечить значне зростання продуктивності.

Крім названих вище, спеціалісти виділяють і інші види інформаційних послуг, які вже набули поширення, але вдосконалюватимуться в майбутньому. Це мобільні додатки, які через смартфони надаватимуть фермерам дорадницькі послуги в онлайн-режимі. Радіочастотна ідентифікація тварин дозволить фермерам отримувати детальну інформацію про стан і розвиток кожної з наявних у господарстві. Безпроводні технології забезпечать якісний зв'язок фермерів з усіма об'єктами і суб'єктами, з якими вони мають справи у процесі здійснення господарської діяльності. Автоматизація процесів забезпечить проведення більшості господарських виробничих операцій без прямої участі фермера чи працівників сільськогосподарських підприємств.

Величезні інформаційні потоки про стан внутрішнього і зовнішнього середовища сільськогосподарських підприємств необхідно впорядковувати, структурувати, відбирати найважливіші та піддавати їх обробці й аналізу. Уся необхідна інформація повинна бути доступною у зручній і зрозумілій формі, оскільки на її основі слід приймати ефективні управлінські рішення, нерідко миттєві. Це вимагає налагодження сучасних систем інформаційного забезпечення сільськогосподарських підприємств.

Систему інформаційного забезпечення підприємств АПК поділяють на підсистеми збору інформації та підсистему її аналізу й розробки на основі його результатів прогнозів для підприємств, органів державного управління загальнонаціонального та регіонального рівнів, органів місцевого самоврядування тощо. Підсистема прогнозно-аналітичного забезпечення сільськогосподарських підприємств для них значно важливіша від системи збору інформації, однак забезпечити ефективне функціонування першої без другої неможливо.

Керівники сільськогосподарських підприємств, фермери, власники особистих селянських господарств, маючи доступ до задекларованої системи інформаційного забезпечення, повинні швидко відшукати необхідну інформацію, потреба в якій виникає чи не щоденно у процесі здійснення ними господарської діяльності. Для цього їм повинно було б достатньо зайти до спеціалізованого сайту чи звернутися до дорадчої служби.

Формування ефективної системи інформаційного забезпечення сільськогосподарських підприємств, яка дозволить внести значні позитивні зміни в середовище їх функціонування з відповідними позитивними змінами в економічній поведінці, неможливе без активної участі в цьому процесі Міністерства аграрної політики та продовольства, Державної служби статистики, вищих навчальних закладів та науково-дослідних установ аграрного спрямування.

Міністерство аграрної політики та продовольства України, крім виконання інших покладених на нього функцій, повинно значно активніше долучитися до

формування системи інформаційного забезпечення сільськогосподарських підприємств, фермерських та особистих селянських господарств, з одного боку, і створення мережі дорадницьких служб, з іншого. Однак поки що ця сторона його діяльності відсунута на задній план.

На початкових етапах аграрної реформи в нашій країні передбачалося, що перейнята у спадщину від колишнього СРСР система управління АПК, яка була необхідною для обслуговування потреб планово-централізованої економіки, буде трансформована в систему, яка координуватиме діяльність приватних сільськогосподарських підприємств, а основною формою такої координації стане система дорадницько-консультаційних служб. Проте тисячі, навіть десятки тисяч висококваліфікованих фахівців самого Міністерства, обласних, районних управлінь, а також пов'язаних з ними різноманітних сільськогосподарських служб були звільнені з роботи і перейшли до інших сфер зайнятості. У сусідній Польщі їхній інтелектуальний потенціал та виробничий досвід було використано для формування системи сільськогосподарських дорадницько-консультаційних служб, які відіграють помітну роль в інформаційному забезпеченні аграрних підприємств. В Україні, на жаль, цього зроблено не було, але це не означає, що вже в найближчий час таку систему необхідно буде створювати.

Принципово активнішою повинна стати також роль Державної служби статистики в інформаційному забезпеченні аграрних підприємств. На сьогоднішній день ця служба певною мірою виконує функції інформаційного забезпечення центральних та регіональних органів державного управління. Для них готуються відповідні щорічники, аналітичні огляди, щоквартальні та щомісячні звіти та експрес-випуски. На це орієнтовані основні програми статистичних спостережень. Очевидно, що можна висунути значні претензії до структури і якості статистичного матеріалу, який отримують представники органів державного управління, але загалом вони дозволяють отримувати достовірні дані про існуючий розвиток національної економіки, зокрема її аграрного сектора.

У той же час практично відсутня така складова діяльності Державної служби статистики, як інформаційне забезпечення підприємств, зокрема підприємств АПК. Ця служба як основний осередок збору, нагромадження, обробки й аналізу інформації, як ніяка інша, має можливості забезпечення адаптації цієї інформації до потреб керівників сільськогосподарських підприємств, фермерів, власників особистих селянських господарств. Але для цього необхідні зміни в принципах діяльності цієї служби, програм статистичних спостережень та їх форми. Є надія, що в майбутньому така трансформація діяльності Державної служби статистики неодмінно відбудеться.

Останнім часом значно знизилася роль аграрних вищих навчальних закладів в інформаційному забезпеченні аграрних підприємств. По-перше, вони значно скоротили масштаби наукових досліджень, насамперед у сфері розробки нових технологій виробництва продукції рослинництва і тваринництва; по-друге, фактично зруйнованою виявилася система підвищення кваліфікації та перекваліфікації керівників і спеціалістів сільськогосподарських підприємств та фермерів. Однак саме ці заклади разом із закладами Української академії аграрних наук повинні стати опорними пунктами системного поширення передового досвіду господарювання в сільськогосподарській галузі.

Забезпечення всіх сільськогосподарських товаровиробників комп'ютерною технікою, формування спеціалізованих порталів і мереж, їх програмне забезпечення є лише частиною вирішення існуючих проблем. Докорінні зміни в діяльності названих вище установ і організацій необхідне для якісного наповнення цих мереж потрібно підприємцям інформацією. Лише в результаті органічного поєднання технічного та науково-довідкового забезпечення можна створити систему ефективного інформаційного обслуговування.

Слід зазначити, що вирішення цієї проблеми упирається у вирішення іншої, яка має більш глобальний характер. Ефективне функціонування сучасного інформаційного забезпечення сільськогосподарських підприємств можливе лише в умовах значного покращення технологій мобільного зв'язку у країні.

Усі попередні покоління стільникового зв'язку не могли забезпечити управління великою кількістю технічних засобів у зв'язку із низькою швидкістю передачі інформації. Технологія 5 G дозволить успішно реалізувати ті зміни у внутрішньому і зовнішньому середовищі сільськогосподарських підприємств, які зможуть забезпечити їхню конкурентоспроможність у мінливому світі.

Упровадження 5 G зв'язку, використання його можливостей для докорінних змін у виробничих процесах і технологіях в сільськогосподарських підприємствах вимагають величезних коштів. Йдеться про мільярди доларів інвестицій. Для цього необхідне значне покращення у сфері партнерства влади й бізнесу, позитивні зміни в інвестиційному кліматі у країні.

Удосконалення інформаційного забезпечення сільськогосподарських підприємств необхідне для підтримання їх конкурентоспроможності на національному та світовому агропродовольчих ринках. Неминуче запроваджуватимуться нові технології виробництва продукції рослинництва і тваринництва, нові стандарти її якості та властивостей. Сільськогосподарські підприємства адаптовуватимуться до цих змін, на що спрямовуватиметься їх видозмінена економічна поведінка.

ПЕРЕВАГИ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО СПОСОБУ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

ПЛЕКАН У. М.

аспірант кафедри економіки та фінансів

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

Побудова в Україні громадянського суспільства значним чином сприяла розвитку таких чинників у діяльності компаній, як ділова репутація, соціально відповідальна діяльність та конкурентоспроможність.

В останнє десятиліття менеджери фірм все більше усвідомлюють факт, що розвиток конкуренції та вартість фірми залежить від врахування потреб суспільства та екологічних питань. Тому економічні чинники поступаються соціально-відповідальним функціям у питанні забезпечення конкурентоздатності, зростанні продуктивності та прибутковості компаній. Соціальні дії

різняться за спрямуванням, масштабом та необхідними для їх реалізації ресурсами. До них належать: збереження оточуючого середовища, розробка та реалізація програм розвитку різних закладів соціальної інфраструктури, комплексна соціальна, освітня, психологічна підтримка працівників, етична ділових відносин із інвесторами, постачальниками, споживачами, іншими зацікавленими сторонами.

Доведено, що соціальна відповідальність вигідна не лише суспільству, а й бізнесу. Більше того, уникнення соціальної відповідальності зводить до нуля шанси на успіх компанії. Відповідно до «залізного закону відповідальності», у довгостроковому періоді компанії, які не використовували наявну в них владу в просоціально активному спрямуванні, ризикують втратити цю владу. Компанії, що втілюють в життя концепцію соціальної відповідальності, мають у 2-4 рази вищі темпи зростання, ніж конкуренти, єдиною метою діяльності яких є збільшення прибутків [1, с. 74].

Серйозне, плановане і прогнозоване застосування соціальної відповідальності компанією дозволяє не тільки «перекрити» витрати на здійснені соціальні проекти, а й отримати корпоративну соціальну вигоду.

Прихильники концепції соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) базують свої ідеї на чотирьох аргументах:

- моральний обов'язок (moral obligation) – визнання соціальної діяльності обов'язком фірм;

- врівноважений розвиток (sustainability) – тісний взаємозв'язок між середовищем та суспільством, такий спосіб задоволення потреб, який не обмежить можливість задоволення потреб майбутніх поколінь;

- дозвіл на здійснення діяльності (license to operate) – потреба компанії у неофіційному та офіційному дозволі владних структур, суспільства та інших стейкхолдерів;

- репутація фірми (reputation) – зміцнення бренду, підвищення вартості активів.

Вказані аргументи щодо соціально відповідального ведення бізнесу вплинули на зростання зацікавленості цим питанням, хоч поряд із перевагами існують суттєві практичні обмеження: низький рівень доступу до публічної інформації щодо соціальної складової діяльності фірм (у зв'язку з недосконалим нормативним забезпеченням надання публічної інформації та надієвими інструментами комунікації влади з бізнес-середовищем та громадськістю) [2, с. 260]; порушення принципу максимізації прибутку і додаткові витрати; труднощі в оцінюванні економічної ефективності соціальної діяльності, тощо.

Переваг від дотримання стандартів соціальної відповідальності досить багато. Серед найчастіше згадуваних називають:

- зростання продажів і поліпшення позиції на ринку;

- послаблення контролю з боку державних органів;

- розширення доступу до нових ринків за рахунок використання міжнародних стандартів;

- підвищення ділової та загальносуспільної репутації компанії, створення образу відповідальної української компанії та формування позитивного іміджу за рахунок підвищення лояльності клієнтів і, як наслідок, зростання вартості нематеріальних активів (гудвіла);

- удосконалення виробничих процесів – пристосування виробництва до технологічних, санітарних, екологічних стандартів;
- економія витрат при використанні екологічно безпечного устаткування;
- стабільність трудових ресурсів, збереження висококваліфікованих співробітників і залучення найкращих фахівців;
- підвищення мотивації та продуктивності працівників, які водночас є громадянами, споживачами та мешканцями регіону присутності компанії, стабільний соціально-психологічний клімат;
- зростання довіри населення до діяльності компанії, її товарів та послуг;
- підвищення інвестиційної привабливості через відповідність нормам і стандартам світової економічної спільноти, що підвищує капіталізацію компанії та облегшує доступ до інвестицій; можливе залучення коштів спеціалізованих фондів «соціальних інвестицій»;
- стійкість розвитку компанії в довгостроковій перспективі;
- можливість доступу до ресурсів міжнародних фінансових інституцій (Міжнародної Фінансової Корпорації, Європейського Банку Реконструкції та Розвитку тощо), підвищення можливості компаній в отриманні відносно дешевих кредитних ресурсів для розвитку бізнесу;
- встановлення партнерських відносин між бізнесом, владою і громадськістю;
- дотримання власних моральних переконань, адже часто ініціативи СВБ походять від основних акціонерів та власників, базуючись на особистих переконаннях;
- ефективний ризик-менеджмент – своєчасний і оперативний доступ до інформації і можливість швидко реагувати на критичні проблеми в регіоні функціонування компанії, що забезпечує стабільність і стійкість розвитку компанії в довгостроковій перспективі [3, с. 213].

Отже, збалансована і результативна соціально відповідальна діяльність в цілому позитивно впливає на компанію, а тому очевидно є потреба подальшого розвитку феномену СВБ. Підтвердженням слугує діяльність передових компаній і світових лідерів ведення СВБ – компанії Nestle, Danon, Lactalis, Pepsico та ін.

Література:

1. Гіл Чарлз В. П. Міжнародний бізнес: конкуренція на глобальному ринку / В. П. Чарлз Гіл // Пер. з англ. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 856 с.
2. Панухник О. В. Механізм надання публічної інформації та роботи з публічними запитами в державних органах фінансового контролю як індикатор їх соціально відповідальної діяльності [Електронний ресурс] / Панухник Олена Віталіївна, 2015 – Режим доступу: <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/123456789/5718>
3. Левицька Є. Г. Методичний підхід до розробки програми соціально відповідального управління підприємства сфери послуг [Текст] / Є. Г. Левицька // Сталий розвиток економіки: всеукраїнський науково-виробничий журнал. – № 2, 2012. – С. 212-216.

ВЛИЯНИЕ ДИНАМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЯ

ШАРКО А. В.

*доктор технических наук, профессор,
профессор кафедры транспортных технологий
Херсонская государственная морская академия
г. Херсон, Украина*

ШАРКО М. В.

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономики и предпринимательства
Херсонский национальный технический университет
г. Херсон, Украина*

ГУСАРИНА Н. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и организации производства
Национальный университет кораблестроения имени адмирала Макарова
г. Николаев, Украина*

Динамические изменения внешней среды функционирования производственных объектов требуют разработки концептуального подхода к пониманию сущности экономического роста предприятий для того чтобы иметь четкое представление о том, какие факторы его стимулируют, а какие, наоборот, сдерживают. Несмотря на достаточное количество публикаций, касающихся анализа экономического роста и инноваций проблема экономического роста в трансформационный период развития экономики Украины остается все еще актуальной для экономической науки.

Анализ публикаций по обозначенной проблеме показывает, что позитивные результаты от реального развития производства на новой технологической основе и повышение доли продукции с высокой добавочной стоимостью могут обеспечить высокое качество производимой продукции лишь при необходимых изменениях социально-экономической парадигмы управления инновациями и обеспечения экономического роста предприятий.

Целью работы является изучение влияния динамических изменений внешней среды на формирование понятий экономического роста предприятий.

Категория экономического роста является важнейшей характеристикой общественного производства при любых хозяйственных системах. Экономический рост означает поступательное движение экономики и ее прогресс, а также скорость и совершенствование национальной экономики.

Понятие экономического роста на макроуровне рассматривается с позиций государства и национальной экономики, на микроуровне – через призму производства.

Макроэкономический показатель валовой внутренний продукт ВВП отражает рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг произведенных за год во всех отраслях экономики государства для потребления экспорта и накопления. Выделяют номинальный и реальный ВВП. Номинальный, выражается в ценах

текущего года, реальный, с поправкой на инфляцию, выражается в ценах предыдущего или другого базового года. В реальном ВВП учитывается в какой степени рост ВВП определяется реальным ростом производства, а не ростом цен.

В макроэкономике отсутствует единое строгое определение экономического роста. Под ним понимается долгосрочная тенденция или тренд процессов, определяющих темпы и масштабы реальных объемов общественного производства, способность их увеличения и эффективности. Экономический рост характеризует увеличение объемов товаров и услуг, выражаемых через увеличение потенциального и реального ВВП. Экономический рост осуществляется под воздействием системы материальных, социальных, научно-технических, политических и других факторов. Он имеет положительный вектор развития, носит сложный многоаспектный характер и поэтому не может быть отражен каким-то одним параметром или одним измерением, так как любой показатель способен оценить лишь часть сложного процесса.

В экономической литературе существует понятие экономического роста предприятия.

Экономический рост предприятия является движущей силой между текущим состоянием и будущим. Он функционирует не только с целью воспроизводства существующих связей, но и с целью изменения характера системных взаимосвязей, обеспечивающих равновесие, устойчивость и развитие [1, с. 16; 2, с. 35]. Экономический рост предприятия определяется ростом показателей его деятельности с учетом эффективности использования ресурсов при активном внедрении инноваций во все сферы деятельности [3, с. 41; 4, с. 57]. Экономический рост предприятия характеризует связь между сущностью объекта или явления и его иерархической подчиненностью в системе высшего уровня над низшими [5, с. 72]. В [6, с. 31] экономический рост – это положительная динамика экономического развития предприятия. В [7, с. 63] – это долгосрочная тенденция увеличения потенциального уровня выпуска соответствующего состоянию полной занятости. В [8, с. 31] экономический рост – это постоянное совершенствование в направлении более сложных форм.

Следует отличать экономический рост от понятия развития. Развитие определяется как необратимое качественное изменение объектов любой природы, движение которых приводит не только к количественным изменениям, но и порождает новые качества. Причиной развития являются внутренние противоречия объекта. Таким образом, экономическое развитие – это процесс количественных и качественных характеристик экономической системы при ее переходе из одного состояния в другое.

Понятие развития в общем виде определяется как изменения процесса или явления от более простого к сложному и более эффективному. Сущность процесса развития с точки зрения функционирования предприятия составляет рост уровня его организации, когда по мере накопления информации уменьшается неопределенность.

На основе приведенного анализа формулировок определена содержательная интерпретация сущности понятия экономического роста предприятий, которая, в отличие от существующих, рассматривается как процесс обеспечения устойчивого функционирования производства, способного сохранять и увеличивать экономический потенциал предприятия в долгосрочной перспективе в условиях динамических изменений внешней среды и с помощью

эффективных механизмов управления обеспечивать достижение наивысших финансовых результатов при оптимальном использовании ресурсов и нивелировании существующих угроз.

Экономическое развитие производства в условиях динамических изменений внешней среды предлагается рассматривать как организационно-экономический процесс, направленный на качественное изменение материального производства и непроизводительной сферы, связанный с выполнением комплекса действий по реализации стратегий достижения прибыли, заданного уровня рентабельности, повышения имиджа и достижения конкурентных преимуществ производства.

Литература:

1. Лавров Е.И. Экономический рост: теория и проблемы / Е.И. Лавров, Е.А. Копогузov – Омск: Изд.-во ОмГУ, 2006 – 214 с.
2. Кузнецова М.П. Экономический рост: история и современность / М.П. Кузнецова – СПб: Изд.-во «Сентябрь», 2001. – 194 с.
3. Шарко М.В. Управление развитием инноваций в промышленном производстве: монография / М.В. Шарко – Херсон: Олди-плюс, 2010. – 448 с.
4. Greenhalgh, Ch. Rogers, M. Innovation intellectual property and economic growth. – Princeton; Oxford: Princeton Univ.Press. – 366 p.
5. Barro R., Sala-I-Martin X. Economic Growth The MIT PressCambridge, Massachusetts London, England 1995. – 325 p.
6. Лысенко Д.В. Экономический анализ хозяйственной деятельности / Д.В. Лысенко. – М.: Дело, 2008. – 320 с.
7. Ивашковский С.Н. Макроэкономика / С.Н. Ивашковский. – М.: Дело, 2002. – 472 с.
8. Шарко М.В. Формирование инновационного потенциала предприятий – монография / М.В. Шарко – Херсон: ФЛП Гринь Д.С., 2014. – 288 с.

ФАКТОРЫ ВНЕШНЕГО И ВНУТРЕННЕГО ВЛИЯНИЯ ДИНАМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ПРЕДПРИЯТИЙ

ШАРКО О. В.

*доктор технических наук, профессор,
профессор кафедры транспортных технологий
Херсонская государственная морская академия
г. Херсон, Украина*

ШАРКО М. В.

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономики и предпринимательства
Херсонский национальный технический университет
г. Херсон, Украина*

Решение проблемы повышения конкурентоспособности и результативности инновационной деятельности и прогнозирования экономического роста предприятий связано с учетом взаимосвязи различных экономических факторов и их отдельного влияния на эффективность функционирования

производственных систем. Обоснованными и закономерными считаются основные положения экономики, основанной на инновационной модели развития, а не на увеличении объемов продукции. Только такой подход позволяет получить положительные результаты от реального развития производства. Стратегии трансформации знаний, проявляющиеся в повышении компетентности персонала, при своей реализации являются эффективным средством экономического развития.

Экономический рост характеризует многовекторность определяющих компонентов этой экономической категории и является синтетическим свойством, отображающим обеспеченность предприятия необходимыми ресурсами, который аккумулирует разнородные факторы экзогенной и эндогенной природы.

Экономический рост можно оценить с помощью системы взаимосвязанных показателей, отражающих изменения результатов производства и его факторов.

Интегральная оценка всей совокупности факторов представляет собой свертку отдельных показателей в обобщенный параметр, который характеризует экономический рост предприятия.

Взаимодействие факторов позволяет выделить прямые и косвенные причины, влияющие на экономический рост. К прямым относятся: качество компетенций трудовых ресурсов, объемы основного капитала, уровень технологического развития производства, модернизация товаров, освоение новой продукции, внедрение новых технологий. К косвенным относятся: снижение степени монополизации рынка, налогообложение, эффективность кредитно-банковской системы, способность перераспределения ресурсов.

Основными движущими силами взаимодействия движущих факторов являются:

- научно-технический прогресс,
- рациональное использование ресурсов,
- повышение квалификации работников путем переподготовки и обучения,
- экономия на масштабах, так как укрупнение производства повышает его эффективность.

Если все факторы экономического роста использовать полностью и с максимальной эффективностью, то реальный объем производства достигнет своего максимального значения. Экономический рост любого предприятия всегда имеет предел ограниченный производственной мощностью, преодолеть который можно только с помощью комплексного развития всех видов деятельности на качественно новом уровне.

Экономический рост предприятий достигается сочетанием экстенсивного и интенсивного путей развития. Экстенсивный путь развития предполагает увеличение выпуска продукции за счет абсолютного увеличения трудовых и материальных ресурсов, в том числе времени работы оборудования, сменности работы, увеличения запасов оборотных средств, устранения факторов, снижающих эффективность производства.

В процессе функционирования предприятий в условиях постоянно изменяющейся внешней среды приходится балансировать между достижением занятости, экономического роста и сохранением устойчивости в конкурентной среде. Динамическое развитие требует финансирования поэтому возникает проблема резкого снижения уровня ликвидности и платежеспособности, что

требує збільшення об'ємів випускаємої продукції для швидкого захоплення ринку.

Інтенсивний шлях розвитку ґрунтується на науково-технічному прогресі в техніці і технологіях виробництва, підвищення ефективності використання ресурсів.

Для забезпечення економічного зростання необхідно, щоб зростання ефективності господарської діяльності і ефективності використання ресурсів перевищувало збільшення вкладуваних засобів. Крім того, повинен здійснюватися неперервний інноваційний процес у всіх сферах діяльності. Комбінація екстенсивного і інтенсивного шляхів розвитку становить сутність збалансованого шляхів розвитку, оскільки він дозволяє аналізувати і використовувати приховані, існуючі, не використані ресурси і резерви підвищення виробництва, а також оптимізувати засоби підприємств спрямовані на розвиток.

Результатом роботи став науково-методичний підхід до структуризації компонентів економічного зростання у вигляді кількісних оцінок зовнішніх і внутрішніх факторів, які відображають окреме вплив на результуючі показники покращення господарської діяльності визначені у вигляді єдиної кумулятивної характеристики економічного зростання виробничої системи.

Література:

1. Лавров Е.І. Економічний зростання: теорія і проблеми / Е.І. Лавров, Е.А. Кологузов. – Омськ: Вид.-во ОмГУ, 2006 – 214 с.
2. Кузнецова М.П. Економічний зростання: історія і сучасність / М.П. Кузнецова – СПб: Вид.-во «Сентябрь», 2001. – 194 с.
3. Greenhalgh Ch., Rogers M. Innovation intellectual property and economic growth. – Princeton; Oxford: Princeton Univ. Press, 2001. – 366 p.
4. Шарко М.В. Формування інноваційного потенціалу підприємств – монографія / М.В. Шарко – Херсон: ФЛП Гринь Д.С., 2014. – 288 с.

АКТУАЛЬНІСТЬ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

ШЕМИГОН О. І.

кандидат економічних наук, доцент

Білоцерківський національний аграрний університет

м. Біла Церква, Київська область, Україна

За умов систематичного антропогенного впливу, здійснюваного людиною внаслідок своєї господарської діяльності на всі без виключення компоненти навколишнього природного середовища, все більш актуальним постає питання забезпечення ефективного та якісного управління вирішення екологічних проблем.

Однією із конституційних основ правового господарського порядку в Україні є забезпечення державою екологічної безпеки та підтримання екологічної рівноваги на території України. Держава здійснює екологічну політику, що

забезпечує раціональне використання та повноцінне відтворення природних ресурсів, створення безпечних умов життєдіяльності населення (ст. 5, 10 Господарського кодексу України) [1].

Виявлення та запобігання порушенням вимог законодавства суб'єктами господарювання та забезпечення інтересів суспільства, зокрема належної якості продукції, робіт та послуг, допустимого рівня небезпеки для населення, навколишнього природного середовища здійснюється в рамках державного нагляду (контролю), що реалізовується у порядку та на засадах визначених Законом України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» [2].

За умови відсутності у багатьох підприємствах можливості оновлення існуючих технологій та технічного забезпечення, керівництво таких організацій часто приймає рішення про виплату штрафів, що накладаються відповідними державними органами, замість того, щоб додержуватись принципів та стандартів екологічного менеджменту [3, с. 2].

Екологічний менеджмент – це система відносин і одночасно сукупність методів, які застосовують для управління вирішенням різноманітних природо-ресурсних та екологічних проблем, що виникають на різних рівнях економічної ієрархії – від підприємства і муніципалітету до загальнонаціональної й глобальної економіки [4, с. 8].

Ефективність екологічного менеджменту – це позитивний результат функціонування системи екологічного менеджменту, який визначається за допомогою вимірних результатів впливу підприємства на довкілля. Ефективність екологічного менеджменту виражається в результатах проведених заходів з охорони навколишнього середовища. Якісний екологічний менеджмент – це конкретні досягнуті цілі та завдання підприємства по захисту навколишнього середовища [5, с. 600].

Налагодження дієвого екологічного менеджменту на підприємстві забезпечить здійснення господарської діяльності останнього відповідно до національних та міжнародних екологічних стандартів, згідно вимог правових норм. Вироблення високої правової культури у сфері охорони навколишнього природного середовища позбавить підприємство від негативних наслідків планових та позапланових заходів державного нагляду (контролю), ініційованих державою відносно нього.

Навантаження щодо здійснення екологічного менеджменту на разі має виходити із виробничих потужностей та особливостей підприємства, і покладатися на одного спеціаліста, або спеціалізований підрозділ. Остання має перебувати у тісній взаємній співпраці із юридичною службою.

Головними завданнями екологічної служби підприємства є забезпечення виконання вимог природоохоронного законодавства, попередження ускладнень з контролюючими державними органами в сфері екології.

У зв'язку з цим на екологічну службу підприємства покладається вирішення таких поточних питань, як: 1) забезпечення контролю за станом навколишнього природного середовища; 2) підготовка статистичних звітів щодо обсягів викидів забруднюючих речовин у атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти, утворених та розміщених відходів; 3) розробка екологічних програм тощо.

На відміну від існуючих екологічних служб служба екологічного менеджменту повинна створюватись для вирішення стратегічних завдань

підприємства. Тому служба екологічного менеджменту повинна бути підпорядкована директору підприємства і складатися із фахівців – менеджерів систем управління навколишнім середовищем [6]. Останні мають бути здатними до мобільності, оскільки діяльність самого підприємства може охоплювати різні географічні регіони держави.

Література:

1. Господарський кодекс України: Закон України, від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: Закон України від 05.04.2007 № 877-V [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/877-16>
3. Дорофеев О.В. Развитие экологического менеджмента на предприятии / О.В. Дорофеев, О.К. Кузьменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_112/36.pdf
4. Бобровський А.Л. Екологічний менеджмент: Підручник / А.Л. Бобровський – Суми: ВДД «Університетська книга», 2009. – 586 с.
5. Лозовська Н.М. Методика формування моделі комплексної оцінки ефективності та якості екологічного менеджменту для підприємств харчової промисловості / Н.М. Лозовська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Випуск 2. – С. 599-602.
6. Шевченко Д.О. Екологічний менеджмент на підприємствах / Д.О. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/12598/1/24.doc

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

КОНЦЕПЦІЇ «СИЛЬНОЇ» ТА «СЛАБКОЇ» СТІЙКОСТЕЙ В УМОВАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

ІСКАКОВ А. А.

аспірант кафедри економіки та бізнес-адміністрування

Сумський державний університет

м. Суми, Україна

Сучасний стан еколого-економічної безпеки української економіки характеризується низьким рівнем, тому гостро постає питання необхідності переходу від техногенного типу розвитку до стійкого екологізбалансованого типу.

Розглядаючи екологічну безпеку, неможливо не простежити її залежність від рівня економічного розвитку. Основними умовами, що економісти виділяють при врахуванні під час вибору вектору розвитку економіки, є обмеженість можливостей навколишнього середовища у прийманні, поглинанні та асиміляції відходів і забруднень, які продукуються економічними системами, а також кінцевий характер невідновлюваних природних ресурсів [1, с. 291].

Проблема вичерпності та обмеженості природних ресурсів у можливостях відтворення змушує переглядати підходи щодо їх використання. В рамках вчення про сталий розвиток виділяють декілька підходів щодо трактування процесів скорочення обсягів природних благ. Так, прихильники наукових революцій та технічного прогресу стверджують, природний капітал може бути повністю заміщений штучним, тобто вважається, що якщо зменшення природних благ супроводжується зростанням штучного капіталу, то подібні зміни є бажаними і допустимими.

Виходячи з цього сукупний капітал території можна представити у вигляді формули:

$$C_{sum}^t = C_{sum}^n + C_{sum}^a, \quad (1)$$

де C_{sum}^t – сумарний капітал території;

C_{sum}^n – сумарний природний капітал, тобто запаси енергії, матеріальні запаси та усі відновлювані та невідновлювані природні ресурси;

C_{sum}^a – сумарний штучний капітал, тобто будівлі, споруди, обладнання, інфраструктура та ін.

До складу природного капіталу дослідники відносять три компоненти:

– власне природні ресурси – частина природно-ресурсного потенціалу, що безпосередньо використовується у виробництві матеріальних благ, є результатом видобутку та споживання відновлюваних та невідновлюваних ресурсів. Науковці часто зіставляють природно-ресурсний потенціал з власне природними ресурсами, що призводить до зменшення його ролі, адже інші його складові не беруться до уваги;

– асиміляційний потенціал – частина природно-ресурсного потенціалу, котра використовується в рекреаційних цілях та може відновлюватися на природній основі, тобто він розглядається у якості сфери відновлення навколишнього середовища в результаті господарської діяльності;

– критичний природний капітал – частина природно-ресурсного потенціалу, що забезпечує його безпосереднє відновлення, виконує ландшафто- та кліматоформуючу функції. Розглядаючи дану складову природного капіталу, слід зазначити, що існують невирішені питання, такі як: де знаходиться межа критичності, в яких обсягах слід зберігати природний капітал з метою підтримання сталості біосфери та ін. [2, с. 72].

Виходячи зі класифікації складових природного капіталу природний капітал території у період часу t можна представити у вигляді такої рівності:

$$\left\{ \begin{array}{l} NC_t = NC_{ct} + NC_{st} \\ NC_{ct} \leq NC_{ct+1} \\ t \geq 0 \end{array} \right\}, \quad (2)$$

де NC_t – природний капітал у період часу t ;

NC_{ct} – критичний природний капітал у період часу t ;

NC_{st} – природний капітал, який можна замінити штучним у період часу t .

У той же час прихильники енвайронменталістського напрямку говорять про те, що природний капітал не має замінників (субститутів), і штучний капітал не може його замінити.

Існує якісна різниця між штучним і природним капіталом. Штучний капітал відтворюється, та його руйнування у нечастих випадках є незворотним, в той час як споживання природного капіталу незворотні (наприклад, вимирання представників фауни є незворотним, тоді як руйнуванню матеріальних благ чи інфраструктури можна запобігти). Вчені стверджують, що через брак знань про функціонування природних систем не може бути впевненості у впливі споживання (руйнування) природного капіталу на добробут суспільства, тобто визнання незворотності та невизначеності може привести людство до реалізації принципу обережності щодо використання природного капіталу [3, с. 1].

Наведені вище підходи отримали назви концепцій «слабкої» стійкості (weak sustainability) та «сильної» стійкості (strong sustainability). Якщо говорити про забезпечення високого рівня еколого-економічної безпеки та сталого розвитку, то пріоритетним є розвиток, заснований на сильній стійкості, оскільки прихильники концепції «слабкої» стійкості не враховують функції природних благ, таких як збереження здоров'я та забезпечення безпечних умов існування людини [2, с. 70].

Загалом головні відмінності між концепціями «слабкої» та «сильної» стійкості можна представити у вигляді таблиці (табл. 1).

Підсумовуючи, можна сказати, що для підвищення рівня еколого-економічної безпеки та сталого розвитку української економіки пріоритетним є впровадження концептуальних принципів «сильної» стійкості, що потребує трансдисциплінарного підходу для виявлення та збереження критичного природного капіталу. Знання, що надаються природознавством, є важливим внеском для визначення екологічних порогів та планетних кордонів, однак вони не є достатніми. Природничі наукові дослідження повинні бути об'єднані з соціальними науками та вбудовані в широку громадську дискусію щодо рівнів

ризик, прийнятних для всіх груп населення (особливо найбільш уразливих груп населення) та цінностей, які лежать в основі людського розвитку.

Таблиця 1

Ключові відмінності між концепціями «слабкої» та «сильної» стійкості

Параметр	Концепція «слабкої» стійкості	Концепція «сильної» стійкості
Ключова ідея	Природний та штучний капітали є цілком взаємозамінними	Замінність природного капіталу штучним капіталом суворо обмежена
Наслідок	Технологічні інновації та грошова компенсація за нанесену шкоду навколишньому середовищу	Деякі людські дії можуть спричинити незворотні наслідки
Питання про сталий розвиток	Загальна вартість сукупного капіталу повинна підтримуватися або, в ідеальному випадку, збільшуватися заради добробуту майбутніх поколінь	Збереження незамінних «запасів» критичного природного капіталу заради добробуту майбутніх поколінь
Ключове поняття	Оптимальний розподіл обмежених ресурсів	Критичний природний капітал
Визначення порогів та екологічних норм	Технічний / науковий підхід до визначення порогів і норм (інструментальна раціональність)	Наукове знання як матеріал для громадського обговорення (процедурна раціональність)

Література:

1. Баширова А. А. Эколого-экономическая безопасность региона: проблемы, решения, перспективы / А. А. Баширова // Экономические науки. – 2009. – № 12. – С. 291-293.
2. Кубатко О. Вік. Удосконалення системи показників для еколого-економічного обґрунтування сталого розвитку територій: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / О. Вік. Кубатко. – Суми, 2011. – 23 с.
3. Jérôme Pelenc. Weak versus Strong Sustainability (2015), https://www.researchgate.net/publication/280979919_Weak_versus_Strong_Sustainability

ОРГАНІЗАЦІЯ РЕКРЕАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У КОНТЕКСТІ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

РОГАЧ С. М.

доктор економічних наук, професор

*Національний університет біоресурсів і природокористування України
м. Київ, Україна*

Однією з найважливіших вимог подальшого розвитку суспільства є забезпечення умов екологічно безпечної життєдіяльності людини при одночасному гарантуванні високих стандартів рівня якості життя. Це зумовлює пріоритетність розвитку нересурсоємних і безпечних для навколишнього середовища видів економічної діяльності, серед яких особливо перспективною є рекреація. Для забезпечення практичного переходу України та її регіонів до моделі збалансованого розвитку важливо розвивати рекреаційну діяльність, адже вона за умов раціональної організації територій дозволяє покращувати еколого-економічні параметри господарської діяльності, вирішувати питання соціального порядку. Рекреація як специфічна сфера економіки, що тісно пов'язана із суміжними та обслуговуючими її галузями, здійснює безпосередній мультиплікативний вплив на соціально-економічний розвиток регіонів країни, є фактором оптимізації структури регіональних господарських комплексів і потребує подальших наукових досліджень.

Аналіз наукових досліджень і публікацій свідчить, що зазначена проблематика перебуває у полі зору багатьох учених. Зокрема, її різні аспекти досліджували: В. Бессонова, яка розкрила роль державних інституцій в організації і розвитку рекреаційної діяльності в різних країнах світу [1]; Є. Козловський досліджував зарубіжний досвід регулювання міжнародного туризму та рекреації й можливості його імплементації у вітчизняну практику [2]; Ю.В. Мігущенко розкрив основні напрями регулювання структурних диспропорцій у туристичній сфері різних країн [3]; О.В. Соловійова визначила інструменти державного регулювання та підтримки розвитку сфери рекреаційних послуг у зарубіжних країнах [4]; А. Третяк акцентує дослідження на інвестиційно-інноваційному розвитку рекреаційного землекористування [5] та інші. Водночас малодослідженими залишаються нагальні проблеми організації та активізації рекреаційної діяльності, як особливого виду господарської діяльності, в Україні.

Наша країна володіє суттєвим рекреаційним потенціалом, займаючи одне з провідних місць в Європі за рівнем забезпеченості цінними природними лікувальними та історико-культурними ресурсами, що викликають значний інтерес у вітчизняних та іноземних туристів. Однак, не зважаючи на сприятливі рекреаційні умови, достатність природних рекреаційних ресурсів у країні гостро відчуваються проблеми недосконалості рекреаційної мережі, високого рівня забруднення довкілля.

Рекреацію прийнято розглядати як суспільне явище, пов'язане з відтворенням і розвитком фізичних, психічних, духовних та інтелектуальних сил людини, що відбувається в місцях, які можуть бути використані для цих цілей, як у межах населеного пункту, що є місцем проживання відпочиваючих,

так і поза ним. Відповідно, рекреаційну діяльність слід розглядати як процес, в якому реалізується дане суспільне явище.

Серед найважливіших чинників, які лежать в основі організації та активізації рекреаційної діяльності слід виділити: рекреаційні потреби, рекреаційні ресурси, рекреаційні послуги і наявні грошові ресурси. Також, відповідно до сформованої у вітчизняній літературі позиції, рекреація включає у себе три форми проведення вільного часу – туризм, курортно-профілактичне лікування та оздоровлення і відпочинок [6].

Наразі рекреаційна діяльність стає все більш диверсифікованим видом господарської діяльності, оскільки, практично всі галузі національного господарства так чи інакше втягнуті у надання послуг із відпочинку і лікування. Окремі з них, наприклад, транспорт, агропромисловий комплекс, будівництво і ремонт, комунальне господарство, охорона здоров'я, соціальна допомога з кожним роком розширюють власну діяльність у сфері рекреації і туризму.

Особливістю рекреаційної діяльності є те, що ця сфера є достатньо відкритою та функціонує як на принципах самоорганізації, самоуправління, так і регулювання з боку муніципальних органів влади, суб'єктів та об'єктів цієї діяльності, діє в умовах внутрішнього і зовнішнього середовища, яке постійно змінюється.

В умовах глобального світового розвитку рекреація є провідною формою економічного зростання багатьох країн та покращення життя мешканців територіальних громад. Поступова демократизація суспільного життя та розширення Шенгенської зони сприяють зростанню кількості подорожуючих у світі, активізації потоків рекреантів та туристів.

Про масштаби рекреації свідчать такі статистичні дані [7, с. 6-7]:

- 20% – тобто 1/5 всього населення світу – щорічно бере участь у рекреаційній діяльності та поїздках;
- 40-55% населення великих міст світу у вихідні дні виїждять за межі міст з рекреаційними цілями;
- рекреаційні витрати в економічно розвинених країнах у 2,3 рази вищі від витрат на одяг і взуття та на 18% вищі від витрат на закупівлю продовольчих товарів.

Найвищим рівнем експлуатації рекреаційних ресурсів, найефективнішим їх використанням та наданням рекреаційних послуг вирізняються країни Європи. Також потужні потоки виїзду до інших рекреаційних регіонів формуються у країнах Північної та Південної Америки, Східної Азії й Тихоокеанського регіону. Аналіз міжнародного досвіду розвитку рекреації, організації управління рекреаційно-туристичним господарством та наданням широкого спектру рекреаційних послуг дає підстави стверджувати про значний вплив цієї сфери діяльності на економіку країни, а також оцінити можливості рекреації, як потужного джерела розвитку міст, регіонів, країни та підвищення добробуту населення.

Успішність розвитку рекреації та процесу надання рекреаційних послуг як сфери економічної діяльності визначається у трьох основних напрямках: економічному, соціальному та екологічному. Економічна успішність може оцінюватися часткою наданих рекреаційних послуг у ВВП країни, в обсязі експорту та кількістю створених робочих місць. Соціальна успішність визначається через зайнятість, частку особистих доходів від рекреаційних

послуг, тощо. Екологічна успішність рекреаційних послуг пов'язана із застосуванням загальних і специфічних для відповідної місцевості екологічних стандартів. Світовий досвід доводить, що рекреаційна сфера природно та гармонійно поєднує у собі всі можливості збалансованого соціально-економічного розвитку.

Серед пріоритетних напрямів організації рекреаційної діяльності з урахуванням потреб забезпечення збалансованого розвитку країни в цілому, та її регіонів, слід визначити наступні:

– на макрорівні: створення політичних, економічних, екологічних, інституційних умов функціонування рекреаційної діяльності; децентралізація, делегування повноважень місцевим органам влади, встановлення організаційних відносин між суб'єктами рекреаційної діяльності, місцевим населенням, муніципальною владою; посилення ролі муніципалітетів у плануванні, фінансуванні та організації надання рекреаційних послуг; удосконалення нормативно-правової та методичної бази для забезпечення функціонування системи рекреаційних послуг, а також створення організаційних умов щодо розвитку рекреаційних послуг; впровадження механізмів стимулювання рекреаторів до постійного підвищення рівня якості рекреаційних послуг;

– на макрорівні: розвиток матеріально-технічної бази рекреаційної сфери в регіонах, перехід до застосування міжнародних стандартів у туристському процесі; посилення контролю за встановленням та застосуванням економічно обґрунтованих цін і тарифів на послуги; аналіз функціонування ліцензіатів туристської діяльності та підвищення ефективності їхньої роботи; розробка заходів щодо формування висококваліфікованого кадрового потенціалу в рекреаційній сфері; підвищення рівня інформованості громадян із питань організації безпеки рекреаційної діяльності.

Література:

1. Бессонова В.Б. Государственная политика в сфере туризма: правовой аспект / В.Б. Бессонова // Туризм и культурное наследие: Межвузовский сборник научных трудов. Выпуск 1. Режим доступа: http://tourlib.net/statti_tourism/bessonova.htm

2. Козловський Є.В. Іноземний досвід регулювання міжнародного туризму та його використання в Україні / Є.В. Козловський // Державне управління: теорія та практика. – 2005. – № 1. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/kozlovsky.htm

3. Мігущенко Ю.В. Напрями регулювання структурних диспропорцій в туристичній сфері країн центрально-східної та південної Європи: досвід для України в контексті розширеної зони вільної торгівлі / Ю.В. Мігущенко. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/august08/13.htm>

4. Соловйова О.В. Механізми державного регулювання розвитку сфери рекреаційних послуг в Україні / О.В. Соловйова // автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління», Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2012. – 26 с.

5. Третьак А.М., Другак В.М., Гунько Л.А., Гетьманчик І.П. Землепорядне проектування: організація території сільськогосподарських підприємств методом еколого-ландшафтного землеустрою / А.М. Третьак, В.М. Другак, Л.А. Гунько, І.П. Гетьманчик // – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2014. – 236 с.

6. Новикова В.І. Територіальна організація рекреаційної діяльності у контексті збалансованого розвитку регіону (на прикладі Черкаської області) / В.І. Новикова // – Київ, 2008. – 280 с.

7. Покоłodна М.М. Рекреаційні комплекси світу (в тому числі турсресурси України)» / М.М. Покоłodна, І.Л. Полчанінова // Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 174 с.

ВИКОРИСТАННЯ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ З МОНІТОРИНГУ ПОТЕНЦІЙНО-НЕБЕЗПЕЧНИХ ОБ'ЄКТІВ І ПРИРОДНИХ КАТАСТРОФ В ДОНБАСІ

СТЕПАНЕНКО А. В.

доктор географічних наук, професор

ОМЕЛЬЧЕНКО А. А.

кандидат економічних наук

Інститут економіки природокористування та сталого розвитку

Національної академії наук України

м. Київ, Україна

Забезпечення техногенно-природної безпеки в Донбасі набуває актуального значення. Це пов'язано з тим, що бойові дії на Сході України і відсутність повноцінного моніторингу природно-техногенної безпеки призвели до того, що Донбас очікують техногенні і природні катастрофи та підвищується ризик перетворення його на другий Чорнобиль або армагедон. Вирішення проблеми безпеки на території окупованого Донбасу можливе при організації повноцінного моніторингу на основі інноваційних технологій і застосуванні ефективних превентивних заходів.

Термін «моніторинг» з'явився перед проведенням Стокгольмської конференції ООН по навколишньому середовищу в 1972 р. Спочатку на етапі зародження моніторингу, як методу наукового дослідження явищ і процесів, досить було лише організувати спостереження з метою припущення можливого сценарію розвитку, наприклад, екологічних систем в майбутньому (спостереження за природними явищами і складання прогнозу погоди) для констатації факту або порівняння з нормативними або бажаними показниками. Згодом із введенням моніторингу в контур управління об'єктом моніторингу простого спостереження стає недостатньо і створене в процесі моніторингу інформаційне забезпечення повинно бути основою для прийняття управлінських рішень, в тому числі тих, які коригують умови і дію факторів, що детермінують стан і динаміку тих чи інших процесів.

У цьому контексті можна говорити про еволюцію практики моніторингу, що виявляється в ускладненні його цільової функції розвитку методологічного і методичного забезпечення. Тобто моніторинг, як метод наукового дослідження, за порівняно невеликий проміжок часу пройшов шлях від простого спостереження до системної інтеграції процесів збору, накопичення, узагальнення, систематизації та поширення інформації, необхідної для оцінки, аналізу, прогнозу стану і динаміки розвитку об'єкта моніторингу. Відповідно за цей же проміжок часу змінилися і технології моніторингу від візуального спостереження до використання хмарних і космічних технологій [1].

Зокрема в останні декілька років з'явилась можливість використовувати для проведення моніторингових досліджень удосконалені технології проведення моніторингових досліджень на базі хмарних сервісів. Специфіка хмарних технологій полягає у тому, що сервіси, які базуються на цій технології, можуть бути використані в будь який час і у будь якому місці, де є підключення до мережі Інтернет. Хмарний моніторинг можна визначити як специфічну технологію побудови систем моніторингу на основі використання хмарних сервісів.

Хмарні технології (англ. cloud computing) у загальному вигляді можна визначити як технології розподіленої обробки даних, в яких комп'ютерні ресурси і потужності надаються користувачу як Інтернет-сервіс. Тобто, можна не мати будь-яку програму на своєму комп'ютері, а отримати її для роботи в Інтернеті як послугу.

Національний інститут стандартів і технологій США (National Institute of Standards and Technology – NIST) в документі «NIST Definition of Cloud Computing v1.5» визначив «хмарні обчислення» наступним чином: модель хмарних обчислень дає можливість зручного доступу за допомогою мережі до загального пулу з налаштованими обчислювальними ресурсами (наприклад, мережі, сервера, системи зберігання, програми, служби). Модель хмари сприяє доступності та характеризується п'ятьма основними елементами: самообслуговування на вимогу; широкий доступ до мережі; об'єднаний ресурс; незалежне розташування; швидка гнучкість; сервіси, які підлягають вимірюванню. Хмара містить три сервісні моделі (програмне забезпечення як послуга, платформа як послуга, інфраструктура як послуга) і чотири моделі розгортання (приватні хмари, групові хмари, громадські хмари, гібридні хмари).

Системи моніторингу, які створені з використанням хмарних сервісів, мають певні особливості в структурі і функціонуванні. В такому випадку дані зберігаються на віддаленому мережевому ресурсі, доступ до якого може здійснюватися з будь-якого комп'ютера, підключеного до Інтернету. При цьому зберігається можливість авторизації доступу та контролю за процесом редагування або перегляду даних. Це дає можливість керівнику мережевої системи моніторингу розподіляти права доступу до окремих ресурсів системи та здійснювати контроль за діяльністю користувачів системи.

Найбільш ефективно хмарні технології можуть бути використані для розробки розподілених систем моніторингу, які створюються для великомасштабних об'єктів, що характеризуються складною структурою і великою кількістю внутрішніх і зовнішніх зв'язків, значною динамічністю, високою потужністю інформаційних потоків, які циркулюють в їх інформаційній мережі.

Предмет моніторингу потенційно небезпечних об'єктів (ПНО) – складна сукупність еколого-економічних і природних процесів і явищ в цих об'єктах. Еколого-економічні дослідження охоплюють питання небезпек техногенного характеру, пожеж і вибухів, аварій з викиданням (загрозою викидання) НХР, корисних копалин на інших об'єктах, наявності у навколишньому середовищі шкідливих (забруднювальних) і радіоактивних речовин понад ГДК, аварій з викиданням (загрозою викидання) РР, раптового руйнування будівель і споруд, аварій в електроенергетичних системах, у системах життєзабезпечення, аварій систем телекомунікацій, на очисних спорудах, гідродинамічних аварій, у

системах нафтогазового промислового комплексу; моніторинг НС природного характеру включає геофізичні, геологічні, метеорологічні, гідрологічні морські, гідрологічні НС поверхневих вод, НС, пов'язані з пожежами в природних екологічних системах, медико-біологічні НС, а також НС соціального характеру, збройні напади, захоплення й утримування об'єктів державного значення (найважливіших і важливих державних об'єктів) або реальна загроза здійснення таких акцій. Об'єктом уваги соціально-економічних досліджень є діяльність підприємств, регіональний і муніципальний розвиток, діяльність державних і громадських організацій.

В ході еволюції змісту моніторингу відбувається перехід його з об'єктивно-пасивного процесу в суб'єктивно-активний. Йдеться про те, що спочатку застосування моніторингу не припускало прямого втручання суб'єкта, так як названий феномен сприймався і характеризувався лише як спеціально організоване, систематичне спостереження за станом об'єктів з метою їх оцінки та прогнозу майбутнього стану. Тобто спочатку для екологічного моніторингу був властивий тільки пасивний характер, в основі якого було спостереження за станом навколишнього середовища в динаміці. Пізніше моніторинг став розглядатися як необхідне інформаційне забезпечення процесу прийняття управлінських рішень, що забезпечують, в тому числі, корекцію умов, що детермінують функціонування і розвиток об'єкта, а також певних параметрів «входу» і «виходу» даного об'єкта. Таким чином, вийшовши за межі сфери природокористування, моніторинг проник у сферу управління, дослідження ПНО і у сферу економіки.

Особливість моніторингу природно-техногенних об'єктів і природного середовища пов'язана з тим, що об'єкти моніторингу динамічні, знаходяться в постійному розвитку і внаслідок цього схильні до впливу зовнішніх факторів, які можуть викликати стохастичні зміни у функціонуванні об'єкта. У зв'язку з цим, завдання дослідників – врахувати ці зміни з метою нейтралізації негативних наслідків як самих змін об'єкта, так і результатів прийняття рішень на основі використання інформації, що надається моніторингом.

Таким чином, підбиваючи підсумки, коротко сформулюємо основні особливості моніторингу ПНО і природного середовища:

- масштабність досліджень, яка передбачає широту охоплення територій з об'єктами моніторингу і досліджуваної аудиторії, значна кількість критеріїв і показників, які підлягають моніторингу;
- динамічність об'єктів моніторингу з можливістю стохастичних змін в їх функціонуванні;
- активний характер моніторингу стосовно соціально-економічних об'єктів у зв'язку з орієнтацією на створення інформаційної основи управління їх розвитком;
- опосередковане вимірювання критеріїв оцінювання ПНО та проблеми їх адекватної інтерпретації.

Процес стратегічного управління екологічною та природно-техногенною безпекою повинен включати ідентифікацію факторів ризику, оцінку та управління ними. Ідентифікація передбачає виявлення всіх джерел небезпеки (загроз), подій, ініціюючих виникнення аварій або надзвичайних ситуацій, оцінку об'єкта та засобів захисту, можливих сценаріїв перебігу подій та їх ранжування.

Процес управління ризиком може ґрунтуватися на встановленні його рівня в межах від мінімального (вважається низьким) до максимально допустимого, економічно обґрунтованого, зважаючи на обмежені ресурси і час. Необхідними є визначення превентивних заходів щодо гарантування стійкості небезпечного об'єкта до зовнішніх впливів та оптимальний розподіл обмежених матеріальних і фінансових ресурсів. Стратегічне управління ризиками стало однією з головних технологій гарантування екологічної, техногенної і природної безпеки в економічно розвинених країнах. Сучасна наука розглядає його як спосіб досягнення балансу між інноваціями, з одного боку, та негативними явищами – з іншого. Стратегічне управління ризиками – це необхідна умова ефективного управління сучасними складними системами типу «людина – технічна система – середовище».

Превентивізація природно-техногенної безпеки передбачає максимально можливе і завчасне виявлення небезпечних значень показників стану чи небезпечного процесу, які створюють загрозу виникнення надзвичайних ситуацій, та вжиття конкретних заходів, спрямованих на нейтралізацію такої загрози та/або мінімізацію її наслідків. Розвинені країни, формуючи політику й стратегію у сфері безпеки, спираються на концепцію прийняттого ризику, для якої встановлені нормативні рівні, що визначають гранично допустимі ризики для населення й навколишнього природного середовища. Обґрунтування нормативних рівнів ризику потребує аналізу комплексу технічних, економічних, соціальних і психологічних показників, а також обов'язкового врахування регіональних особливостей. Нормування включає розроблення і затвердження норм захисту населення і територій України від надзвичайних ситуацій, правил і регламентів господарської діяльності, які встановлюються на основі значень прийнятних рівнів ризику. Для кожної галузі економіки, виду небезпечної виробничої діяльності, типу об'єкта, конкретної території України визначаються окремо нормативи мінімального та гранично допустимого рівнів ризику. Необхідно застосовувати значення ризиків, чинні в економічно розвинених державах, а саме: мінімальний – менший або дорівнює 1×10^{-8} ; гранично допустимий – 1×10^{-5} . Аналіз управління ризиками в Україні як основоположну систему регулювання безпеки населення і території повинен сприяти зменшенню кількості НС природного і техногенного характеру. Так, наприклад, у країнах Західної Європи, де здійснювались відповідні заходи щодо зниження ризику, кількість надзвичайних ситуацій скоротилася за десять років у 7-10 разів. Такі заходи є найменш витратними і в економічному аспекті [2, с. 319-320].

Враховуючи непідконтрольність території окупованої частини Донбасу урядовими структурами України, а також значні затрати на проект «Використання хмарних технологій з моніторингу потенційно-небезпечних об'єктів і природних катастроф в Донбасі» реалізацію створення запропонованого моніторингу на непідконтрольних територіях Донецької та Луганської областей можна за допомогою міжнародних експертів і організацій. Значний внесок в реалізацію цього проекту повинна зробити Російська Федерація, агресивні дії якої викликали екологічні катастрофи і загрози (затоплені шахти, радіаційне забруднення, аміак в розподільчій системі «Стиролу», рідкий хлор на фільтрувальних станціях та ін.) на території Донбасу.

Література:

1. Бондаренко Т.С. Хмарний моніторинг у соціально-економічних дослідженнях: монографія / Т.С. Бондаренко, О.О. Агеєва; Укр. інж.-пед. академія – Харків: Міськдрук, 2016. – 192 с.
2. Екологічна модернізація в системі природно-техногенної та екологічної безпеки / [М.А. Хвесик, А.В. Степаненко, Г.О. Обиход та ін.]; за наук. ред. д.е.н., проф., акад. НААН України М.А. Хвесика. – К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2016. – 455 с.

СЕКЦІЯ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

БОГРІНОВЦЕВА Л. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансових ринків*

СМІШКО А. В.

студентка

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

Банківська система є важливою складовою фінансово-кредитної системи держави та займає значне місце в економіці країни. Саме на основі фінансової безпеки банківського сектору можна судити про фінансову безпеку країни в цілому. Тому на даний час фінансова безпека банківської системи є актуальним питанням та потребує подальшого дослідження.

Питанням забезпечення фінансової безпеки банківських установ займалися багато науковців, зокрема: О. Д. Заруба, М. І. Зубок, А. О. Епіфанов, Н. Г. Євченко, Ю. В. Лаврова, А. Н. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук, О. І. Хитрін та інші.

Фінансова безпека банківської системи полягає у забезпеченні найефективнішого використання ресурсного потенціалу, створенні сприятливих умов для реалізації економічних інтересів банківських установ, попередженні внутрішніх і зовнішніх загроз банківській системі, створенні умов її стабільного та ефективного функціонування [1].

До проблем забезпечення фінансової безпеки банківських установ можна віднести зниження їх ліквідності, падіння капіталізації, погіршення якості кредитного портфеля, що призводить до банкрутства банків та зникнення їх із фінансової системи.

Станом на 01.01.2017 року в Україні діяло 96 банківських установ, із них: 38 банків з іноземним капіталом (в тому числі із 100% іноземним капіталом – 17).

В свою чергу, кількість банків станом уже на 01.04.2017 року була такою: діючих банків – 92, із них: з іноземним капіталом – 38, в тому числі із 100% іноземним капіталом – 17. Якщо порівнювати кількість банків із 2016 роком, то станом на 01.01.2016 року банків в Україні було 117, 41 банк із іноземним капіталом, 17 із 100% іноземним капіталом [2].

Тому, можна стверджувати, що останнім часом кількість діючих банків в Україні зменшується, в той час, як іноземний капітал в українському банківському секторі збільшується.

На таке значне скорочення, в першу чергу, впливає недовіра із боку населення до банківських установ, яка характеризується важкою політичною та економічною кризою в країні.

Проте, зменшення кількості банківських установ є необхідною умовою для ефективного функціонування фінансового ринку країни. Оскільки це дає більший комфорт вкладникам, що виражається у підвищенні впевненості вкладників у безпеці того чи іншого банку, за рахунок чого банки стають більш конкурентними та мають можливість нарощувати свій капітал.

Також на скорочення кількості банківських установ значний вплив має девальвація національної валюти. За 2014-2016 роки гривня девальвувала по відношенню до долара США більше ніж в 3 рази. Внаслідок різкої девальвації заборгованість клієнтів перед банками значно зросла. Ще одним наслідком девальвації є зростання валютних активів і зобов'язань та необхідність докапіталізації більшості банків.

Високий рівень збитковості спостерігається в результаті збільшення відрахувань до резерву під кредитні операції [3].

Для того щоб вирішити усі проблеми забезпечення фінансової безпеки банків необхідне виведення України у високотехнологічні промислові лідери Європи і суттєве зростання рівня життя всього суспільства на стабільній якісній основі.

Відповідно до Стратегії розвитку банківського сектору на 2016-2020 роки для зниження системних ризиків для банківської системи, економіки і суспільства в цілому необхідним є:

- встановлення заборони для НБУ змінювати вимоги до формування регулятивного капіталу та інші істотні правила діяльності банків частіше, ніж раз на рік;

- призначення професійних та незалежних членів Ради НБУ, які б забезпечували підвищення прозорості дій НБУ і його підзвітності суспільству;

- обмеження повноважень НБУ щодо віднесення банку до категорії неплатоспроможних виключно випадками справжньої фінансової неплатоспроможності та ін. [4].

Таким чином, безпека банківського сектору є частиною фінансової безпеки країни, так як банківська система є найважливішою складовою фінансово-кредитної сфери держави. Саме стан банківського сектору визначає рівень фінансово-кредитної безпеки, а отже, і рівень фінансової безпеки країни в цілому.

Література:

1. Зубок М. І. Безпека банківської діяльності [Текст]: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / М. І. Зубок. – К.: КНЕУ. – 2003. – 154 с.

2. Кількість банків в Україні // [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://index.minfin.com.ua/bank/stat/count.php>

3. Банківський сектор України: реалії та перспективи // [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://vashbankir.com/financial-literacy/articles/bankovskiy-sektor-ukrainy-realii-i-perspektivy.html?hl=uk>

4. Стратегія розвитку банківського сектору на 2016-2020 роки // [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/afedra+bankspravi/proekt_strategi.pdf

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРИНЦИПІВ БУДОВИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ПРИ ПЕРЕХОДІ ДО SMART-ПРОМИСЛОВОСТІ

ГАРКУШЕНКО О. М.

*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
старший науковий співробітник відділу фінансово-економічних
проблем використання виробничого потенціалу*

*Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

Приблизно з 2010 р. у найбільш розвинутих країнах світу (Японія, Німеччина, США, скандинавські країни) ведеться активна дискусія на тему необхідності переходу до нового технологічного укладу – Індустрії 4.0 або smart-промисловості [7, с. 5]. Такий перехід не лише дозволить підвищити обсяги виробництва та ефективно використовувати виробничі потужності, але і має сприяти більш раціональному використанню ресурсів, в тому рахунку – обмежених природних.

Ці зміни, окрім безпосередньо проблем з впровадженням нових техніки та технології, потребують вдосконалення податкових систем країн та самих принципів їх будови.

Досі вважалося, що податкова система має будуватися на низці принципів, запропонованих ще А. Смітом: справедливості (рівний обов'язок громадян сплачувати податки відповідно до своїх доходів), визначеності (сума, спосіб, час сплати податку мають бути відомими платнику), зручності (податок має стягуватися в той час і таким способом, щоб це було найзручніше для платника), економічності (витрати на стягування податку не мають перевищувати самі податкові надходження) [13, с. 588-589].

Становлення smart-промисловості висуває нові вимоги до будови податкової системи. Так, розвиток ІСТ (інформаційні та комунікаційні технології), взаємодія М2М (від машини до машини) та блокчейни у перспективі роблять принципи визначеності, зручності та економічності самою собою зрозумілими – створення та впровадження відповідних алгоритмів у програмне забезпечення автоматизують ці процеси та мінімізують участь і витрати часу та коштів на підготовку та подачу звітності платниками та її обробку контролюючими державними органами.

Але наскільки справедливими будуть податки навіть за умови застосування найновіших технологій – залишиться у компетенції урядів конкретних країн.

Зважаючи на наведене вище, а також враховуючи, що smart-промисловість одним з елементів може включати в себе безвідходні технології та мінімізацію шкоди довкіллю, представляється доцільним доповнити класичні принципи оподаткування принципами з арсеналу екологічної політики.

В рамках останньої у світі відомо шість основних принципів екологічної політики. Лише три з них є загальновизнаними, тобто вони використовуються на практиці та визнаються провідними міжнародними організаціями, такими як Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), а саме: «забруднювач платить» (Polluter pays principle); попередження утворення

забруднення у його джерела (Prevention of pollution at source principle); інтеграції екологічної політики (Environmental policy integration principle) [4; 11]. Принципи обережності, кооперації та делегування повноважень і відповідальності, попри логічність та обґрунтованість, переважно через політичні й економічні причини мають обмежене застосування при формуванні екологічної політики.

Принцип «забруднювач платить» означає, що забруднювач має прийняти на себе витрати на заходи щодо попередження утворення забруднення, його мінімізації та боротьби з наслідками аварійних викидів, тобто екологічні витрати мають бути «інтерналізовані» у вартість товарів і послуг, які викликають забруднення при їх виробництві та/або споживанні [6; 11].

Принцип попередження утворення забруднення у його джерела потребує від економічного агента вивчення наслідків впливу своїх дій на довкілля до початку будь-якої діяльності та після її завершення. Це сприятиме мінімізації економічного збитку для життя та здоров'я населення і шкоди для довкілля ще на початковому етапі робіт завдяки можливості внести відповідні корективи, а також скороченню витрат для підприємств, оскільки попередження часто виявляється дешевшим, ніж заходи, що здійснюються *post factum* [8, с. 7].

Принцип інтеграції екологічної політики означає її включення як невід'ємної складової до всіх видів політики або діяльності [3; 10, с. 5; 11], оскільки будь-яка людська діяльність може мати наслідки для довкілля. Прикладом реалізації цього принципу у провідних зарубіжних країнах є «зелена» податкова реформа [5, с. 18], у рамках якої екологічні платежі вводяться в податкову систему країн з урахуванням і в тісній взаємодії з іншими фіскальними інструментами.

Принцип обережності (*precautionary principle*) потребує усвідомлення економічними агентами небезпеки виникнення надзвичайних екологічних ситуацій та вживання заходів щодо запобігання ним [9].

Принцип кооперації гарантує можливість участі у прийнятті рішень щодо екологічних питань усім економічним агентам країни [11; 12, с. 226-229].

Відповідно до принципу делегування повноважень і відповідальності на центральні органи влади покладається обов'язок вирішувати глобальні екологічні проблеми, розробляти концепції екологічного регулювання і створювати правові рамки для його реалізації, а заходи щодо вирішення локальних екологічних проблем мають залишитися у компетенції місцевих органів влади [2, с. 287].

Представляється, що з перерахованих принципів принцип інтеграції екологічної політики, принцип обережності, принцип кооперації та принцип делегування повноважень і відповідальності можуть бути поширені на податкову систему в цілому.

Так, включення до основних принципів оподаткування принципу інтеграції екологічної політики з огляду на те, що в *smart*-промисловості мають бути враховані природоохоронні міркування, представляється цілком закономірним. На практиці він може реалізовуватися не лише через екологічні податки, а через низку пільг з інших податків для підприємств, що широко запроваджують природоохоронні технології або підприємств з переробки або утилізації відходів.

Принцип обережності в цьому зв'язку можна розширити, визначивши, що попри розвиток інформаційних технологій держава має надати платникам

податків гарантії, що інформація щодо їх доходів та особисті дані не будуть доступні зловмисникам, держава користуватиметься можливостями доступу до банківських активів платників податків лише в тій мірі, як це потрібно в цілях оподаткування, а платники податків вживатимуть всі доступні їм можливості для забезпечення безпеки своєї особистої інформації та доступу до фінансових активів з метою захисту від кіберзлочинності.

Принцип кооперації по відношенню до оподаткування в цілому має означати, що рішення щодо змін у податковій системі мають стати предметом обговорювання серед широкої громадськості, а не лише між урядом та представниками крупного капіталу та фінансових груп, як це відбувається зазвичай. Поширення ІСТ в цьому сенсі може значно пришвидшити та спростити цей процес.

Слід зазначити, що принцип кооперації не обмежуються лише сферою оподаткування, але, як свідчить дослідження [1], взагалі є основою та запорукою переходу до нового технологічного укладу, оскільки саме від кооперації держави, товаровиробників (від виробників сировини до виробників кінцевої продукції), виробників нових техніки та технології, торгівельних, логістичних підприємств та навіть споживачів залежатиме, наскільки ресурсоефективною стане економіка в цілому та яких темпів економічного зростання вдасться досягти не лише у короткостроковій, але в першу чергу – в довгостроковій перспективі.

Принцип делегування повноважень і відповідальності може бути включений до класичних принципів оподаткування з позицій децентралізації, що наразі відбуваються в багатьох країнах світу і в Україні. Зазначений принцип може стосуватися того, що, наприклад, уряд країни визначає загальні правові рамки та напрями змін у податковій системі, а конкретні дії щодо реалізації цього загального курсу країни, так само, як і збір та розпорядження основної частиною податкових надходжень мають розподілятися між місцевими органами влади.

Література:

1. b2b-ray (2016). Люди- самое узкое место в Industry 4.0. Available at: http://www.b2b-ray.com/resources/publications/Ludi_uzkoie_gorlyshko_v_Industry_40 [Accessed 9 July 2017].
2. Baumol W.J., Oates W.E. (1988). The theory of environmental policy. Cambridge: University press, 299 p.
3. European Communities (1997). Treaty of Amsterdam amending the Treaty on European Union, the treaties establishing the European Communities and certain related acts. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 148 p.
4. OECD (1993). Applying economic instruments to packaging waste: practical issue for product charges and deposit-refund systems. OECD environment monographs. № 82. 68 p.
5. OECD (1997). Environmental taxes and green tax reform: Council at Ministerial level (26-27 May 1997), 47 p.
6. OECD (2001). Environmentally related taxes in OECD countries: issues and strategies, 143 p.
7. OECD (2010, September). Greener and Smarter: ICTs, the environment and climate change, 68 p.
8. The World Bank Group (1999). Pollution prevention and abatement handbook 1998: toward cleaner production. Washington, D.C., 777 p.
9. United Nations Environment Programme (1992). Rio Declaration on Environment and Development: The United Nations Conference on Environment and Development. Available at: <http://www.unep.org/Documents.Multilingual/Default.Print.asp?DocumentID=78&ArticleID=1163>. [Accessed 23 February 2012].

10. Veinla H. (2008). Scope and substance of the integration principle in EC law and its application in Estonia. *Juridica International*, № XV. Pp. 4-13.

11. Гаркушенко О.М. (2012). Принципи екологічної політики та їх вплив на екологічне оподаткування: наук. доповідь. Донецьк: НАН України, Ін-т економіки пром-сті. 68 с.

12. Пахомова Н.В., Эндрес А., Рихтер К. (2003). Экологический менеджмент. СПб.: Питер, 536 с.

13. Смит А. (1962). Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Издательство социально-экономической литературы, 654 с.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

ДАВИДОВ І. А.

аспірант кафедри фінансів

Науковий керівник: ГРИЗОГЛАЗОВ Д. В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

Основною проблемою проектів державно-приватно партнерства є низька ефективність на стадії планування проекту та його супроводження, що у свою чергу впливає на додаткові витрати під час практичного впровадження проектів.

Створити дієвий механізм проектів державно-приватного партнерства, адаптувати зарубіжний досвід реалізації проектів та створити чіткі та прозорі умови для інвесторів та партнерів.

Досвід як економічно розвинутих країн, так і країн, що розвиваються, переконливо доводить, що проекти в сфері ДПП дозволяють в стислі строки залучити приватний капітал в інфраструктурні проекти та забезпечити стрімке економічне зростання навіть за відсутності значних державних вкладень.

У різних країнах набули поширення різні сфери застосування державно-приватного партнерства [1]:

– Великобританія зосередила проекти ДПП на таких об'єктах інфраструктури, як школи, лікарні, тюрми, оборонні об'єкти і автомобільні дороги;

– Канада значну кількість проектів ДПП виконує в таких сферах, як енергетика, транспорт, захист довкілля, водопостачання та водовідведення, рекреаційні об'єкти, інформаційні технології, охорона здоров'я, освіта;

– Греція переважно виконує проекти ДПП у транспортній галузі;

– Ірландія визначила такі об'єкти ДПП, як автомобільні дороги та міські транспортні системи;

– Австралія в якості пріоритетних напрямків для ДПП визначила транспорт і системи життєзабезпечення міст;

– Нідерланди застосовують механізм ДПП у громадському житловому секторі та системах життєзабезпечення міст; – Іспанія реалізує проекти ДПП в

будівництві та експлуатації платних автомобільних доріг та систем життєзабезпечення міст;

– США переважно виконують проекти ДПП, які об'єднують природоохоронну діяльність, життєзабезпечення сільських населених пунктів.

Слід зазначити, що успішний досвід реалізації проектів ДПП в Україні фактично відсутній, хоча на державному рівні існує зацікавлення до таких проектів у сфері будівництва автошляхів та енергетиці. На місцевому цікавими для ДПП є проекти у сфері ЖКГ, де потреба в інвестиційних ресурсах сягає сотень мільярдів гривень для модернізації та відновлення житлового фонду і житлово-комунальної інфраструктури, підвищення енергоефективності будівель, поліпшення якості питної води тощо. На нашу думку, головними перешкодами для ДПП в Україні є:

- недостатність довіри та співробітництва між партнерами;
- складне та суперечливе законодавство у сфері ДПП;
- відсутність доступних фінансових ресурсів;
- недостатня фаховість публічного партнера для підготовки проектів ДПП.

Для функціонування ДПП необхідний сильний державний сектор, який здатний адаптуватися до нової ролі і освоювати нові компетенції. Зокрема, системи ДПП вимагають спеціалістів, які є фахівцями не тільки в створенні партнерства і управлінні мережевими партнерствами, але і володіють навичками ведення переговорів, управління контрактами і аналізу ризиків. Насправді передача права приватному сектору надавати державні послуги передбачає збільшення, а не зменшення, як може здаватися, відповідальності державних органів влади і органів місцевого самоврядування. Загалом, досвід і ключові навички у сфері ДПП підкреслюють важливість інститутів і знань у сфері ДПП [2, с. 11]. Однією з основних проблем, з якими стикаються всі держави, які прагнуть розвивати державно- приватне партнерство, є проблема вироблення процедур і стимулювання процесів, що забезпечують ефективність функціонування ДПП та започаткування нових інститутів. Крім того, ДПП вимагають створення нового типу державної та громадської експертизи, що сприятиме реалізації проектів і відстежуватиме їх результативність [2, с. 15]. Проблема фаховості органів публічної влади пов'язана не лише з низькою оплатою праці держслужбовців, що не дозволяє втримати хорошого спеціаліста, але і відсутністю відповідного інструментарію для прийняття правильних рішень. Для прикладу візьмемо питання вибору показників успішності діяльності органів публічної влади у сфері ДПП. Для оцінювання доцільності ДПП можна використовувати показники результативності (effectiveness), ефективності (efficiency) та економічності (economy). Результативність показує відповідність очікуваних або отриманих результатів поставленим цілям. Ефективність відображає співвідношення результатів і витрат ресурсів, а економічність – раціональність витрат на вироблені товари та надані послуги. Якщо ж ми переходимо на рівень оцінювання конкретних проектів ДПП, то незалежно від цілей оцінювання та його об'єкта існують три підходи до оцінки успішності проектів: витратний, порівняльний, дохідний [5, с. 161]. Найбільш об'єктивним та інформативним при оцінюванні бізнес-проектів є дохідний підхід. Проте проекти ДПП спрямовані насамперед на досягнення суспільно важливих цілей. Тому, згідно з дослідженнями С. Науменкової та Я. Овсянникової [4, с. 48], на сьогодні існують такі основні

альтернативні методи оцінки ефективності проектів публічно-приватного партнерства:

- 1) Cost-Benefit Analysis (CBA) – повний аналіз витрат і вигід;
- 2) Public Sector Comparator (PSC) – порівняльний аналіз витрат держави;
- 3) конкурсні торги (тендери).

Перший метод (CBA) зосереджує свою увагу на доходах з використанням показників чистої приведеної вартості (NPV) та певної норми рентабельності. На нашу думку, в проектах ДПП обов'язково мають бути використані ідеї порівняльного підходу. Третій метод (тендери) звичайно є прикладом порівняльного підходу, проте він більше підходить для контрактингу (аутсорсингу), коли держава або орган місцевого самоврядування передають виконання певних своїх функцій стороннім організаціям. Тобто, держава або орган місцевого самоврядування просто закуповують певні товари чи послуги на конкурсних засадах. Метод PSC базується на порівнянні результативності реалізації проекту на засадах державно-приватного партнерства з традиційними державними закупівлями. Результативність, яка орієнтує всю роботу на споживача, безумовно, є провідною категорією успішності управління розвитком території [3, с. 140]. Обидва методи – PSC та CBA – багато в чому є схожими, оскільки передбачають використання показника чистої приведеної вартості (NPV) та мають ураховувати витрати, понесені протягом усього життєвого циклу проекту. Водночас метод PSC акцентує увагу саме на отриманих результатах у порівнянні з альтернативними варіантами.

Існує чимало типів угод про ДПП, які не заборонені законодавством або навіть заохочуються державними органами та органами місцевого самоврядування. Відсутність позитивного досвіду реалізації проектів ДПП в Україні викликана насамперед недостатністю довіри та співробітництва між партнерами, складним та суперечливим законодавством у сфері ДПП, відсутністю доступних фінансових ресурсів, недостатньою фаховістю працівників публічної сфери для підготовки проектів ДПП. Для успішної взаємодії державних органів і приватних партнерів необхідно розуміння обома сторонами важливості насамперед результату від проекту ДПП для суспільства. Звичайно, проект ДПП повинен давати матеріальну вигоду приватному інвестору, забезпечувати відповідний рівень ефективності його вкладеного капіталу, проте ДПП спрямоване головно на розв'язок суспільних проблем та проблем місцевих громад, а не проблем бізнесу.

Подальших досліджень потребують питання вибору показників та обґрунтування результатів фінансового аналізу доцільності реалізації проектів ДПП за умов високої інфляції та високих ризиків, пов'язаних з перманентною зміною законодавства в Україні, фінансовою кризою та можливістю введення військового стану в країні.

Література:

1. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні [Електронний ресурс]: аналітична записка. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816>
2. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства. – Женева: Организация Объединенных Наций, 2008. – 113 с.

3. Шаров Ю. П. Стратегічне планування в муніципальному менеджменті: концептуальні аспекти / Ю. П. Шаров. – К.: Вид-во УАДУ, 2001. – 302 с.

4. Науменкова С. Особливості оцінювання ефективності проектів публічно-приватного партнерства: зарубіжний досвід та українська практика / С. Науменкова, Я. Овсянникова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2013. – № 134. – С. 47- 51.

5. Пакуліна А. А. Державно-приватне партнерство як фактор ефективного розвитку соціального комплексу регіону / А. А. Пакуліна, Г. С. Пакуліна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 47. – С. 159-162.

КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

КОЗАЧЕНКО Р. О.

студент фінансово-економічного факультету

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

Своєчасна та об'єктивна діагностика фінансового стану підприємств різних форм власності набуває особливого значення, оскільки власник має визначати потенційні можливості підвищення рівня конкурентоздатності підприємства та зростання його вартості. Варто зазначити, що діагностика фінансового стану не замінює функцію управління – аналіз, а істотно доповнює її (рис. 1) [2, с. 208].

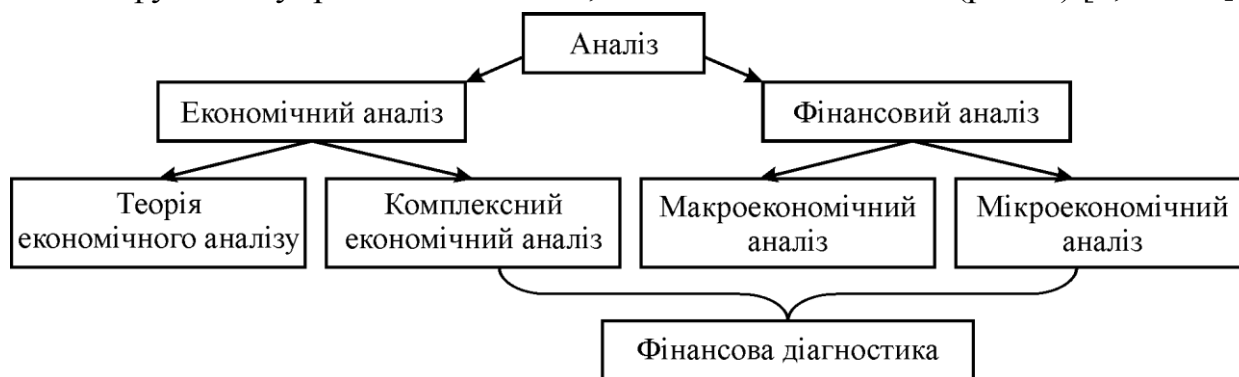


Рис. 1. Місце фінансової діагностики в структурі аналізу

Відповідно, основними завданнями діагностики фінансового стану підприємства є:

- проведення дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства;
- визначення ефективності використання майна підприємства, забезпеченості його власними оборотними активами;
- проведення об'єктивної оцінки динаміки ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- аналіз ділової активності підприємства;
- визначення ефективності використання фінансових ресурсів.

Діагностика фінансового стану підприємства сприяє вирішенню питання поточного руху фінансових ресурсів, їх формування й використання, поточного та довгострокового планування діяльності. Вона є засобом поєднання фінансового та загального менеджменту в частині аналізу, а також фінансового забезпечення стратегії підприємства.

В економіці підприємства методи діагностики фінансового стану класифікують за ступенем обґрунтованості на неформалізовані та формалізовані [1, с. 73].

Неформалізовані методи ґрунтуються на характеристиці аналітичних процедур на логічному рівні, а не на жорстких аналітичних взаємозв'язках та залежностях. Ці методи відрізняються певним суб'єктивізмом, оскільки вони здебільшого засновані на інтуїтивному відчутті, досвіді та знаннях аналітика.

До формалізованих методів діагностики фінансового стану відносять ті, в основу яких покладено науково-обґрунтовані і доведені аналітичні залежності. Ці методи є більш об'єктивними і найчастіше використовуваними в практиці оцінки діяльності вітчизняних підприємств.

Коротка характеристика основних методичних підходів щодо оцінки фінансового стану підприємства наведена у табл. 1.

Діагностика фінансового стану проводиться за такими етапами:

1. Забезпечити фінансову прозорість управління підприємством
2. Розробити відповідну організаційну структури управління з поділом на бізнес-одиниці.
3. Організувати роботу фінансової служби для одержування інформації за усіма напрямками діяльності:
 - по об'єктах фінансового управління;
 - по управлінських процесах (планування, аналіз, прогноз);
 - по фінансових потоках.
4. Розробити стандарти управлінського обліку підприємства в цілому й кожної ланки зокрема та видів діяльності: форми звітності, строки, систему інформаційних потоків, документообігу й т.д. Основна ціль етапу – забезпечення оперативного надходження й узагальнення необхідної фінансової інформації.
5. Провести автоматизацію процесів за допомогою сучасних комп'ютерних технологій і програмного забезпечення [5].

Варто зазначити, що кожне підприємство самостійно визначає набір показників, які комплексно оцінюють фінансовий стан підприємства як з погляду ризиків, так і ефективності діяльності.

В умовах сучасних ринкових відносин діагностика фінансового стану підприємства є особливо необхідною та спрямованою на подальший економічний і соціальний розвиток підприємств, зміцнення його фінансового стану, підвищення ефективності використання виробничого потенціалу та зростання вартості підприємства.

Застосування підприємствами діагностичних процедур дозволяє оцінювати не лише наслідки прийняття поточних і стратегічних рішень, але й визначати можливі перспективи його розвитку. Вчасно й правильно проведена діагностика фінансового стану дозволить підприємству запобігти кризового стану та попередити банкрутство.

Характеристика основних методів діагностики фінансового стану підприємства

Методи	Характеристика
Метод фінансових коефіцієнтів	Передбачає розрахунок певних показників, що характеризують фінансову стійкість, платоспроможність і ліквідність, рентабельність (прибутковість) діяльності, майновий стан та ділову активність. Склад і алгоритм розрахунку коефіцієнтів досить різноманітний і залежить від обраної методики, що затверджена нормативними документами або упорядкована певними науковцями
Оцінка фінансового стану з використанням абсолютних показників	Може бути використана для оцінки окремих сторін фінансового стану: характеристики рівня фінансової стійкості з боку прибутковості підприємства; використання результатів маржинального аналізу; визначення типів фінансової стійкості за критерієм стабільності джерел покриття запасів
Рейтингова оцінка	Полягає у класифікації підприємств за певними ознаками виходячи з фактичного рівня показників фінансового стану і рейтингу кожного показника. Перевагою є можливість ранжування ряду підприємств за обраною ознакою.
Бальна оцінка (спектр бальна оцінка)	Бальна оцінка полягає в проведенні аналізу фінансових коефіцієнтів шляхом порівняння отриманих значень із нормативними величинами і отриманні узагальнюючого показника, вираженого в балах. Спектр бальна оцінка при цьому передбачає використання «рознесення» цих значень за зонами віддаленості від оптимального значення.
Матрична оцінка	Базується на побудові матриці сукупності фінансових показників, яка перетворюється на матрицю стандартизованих коефіцієнтів. Надає змогу здійснювати порівняльну рейтингову оцінку за певними показниками. З іншого боку може використовуватися при складанні матричних балансів, балансів грошових надходжень і витрат.
Інтегральна оцінка	Результатом проведення оцінки є визначення інтегрального показника на основі застосування різноманітних методичних підходів. При цьому інтегральний показник може характеризувати як окремі складові, так і в цілому фінансовий стан підприємства.
Дискримінантні моделі	Дозволяють визначити вірогідність настання банкрутства на основі розробки (або використання) інтегральної моделі аналізу фінансового стану підприємства. Виділяють однофакторні (коефіцієнт Бівера, Вайбеля) та багатофакторні (модель Альтмана, Ліса, Таффлера, Спрінгейта, Терещенко О.О., Савицької Г.В. тощо) моделі.

Література:

1. Вдосконалення механізму оцінки фінансового стану підприємства / О.І. Павленко // Бізнес-навігатор. Науково – виробничий журнал. – 2010. – № 2(19). – С. 72-78.
2. Городня Т.А. Діагностика фінансового стану підприємства // Науковий вісник НЛТУУ. – № 23. – 2013. – С. 207-213.
3. Загорна Т.О. Економічна діагностика: навч. посіб. / Т.О. Загорна – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
4. Захарова Н.Ю. Методичні підходи щодо оцінки фінансового стану підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.exe
5. Саприкіна Л.В. Діагностика фінансового стану підприємства як основа забезпечення його економічної безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1> HYPERLINK <<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1577>>& HYPERLINK <<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1577>>z=1577

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ОЦІНКИ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

КОРЯГІНА А. О.

студентка фінансово-економічного факультету

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

Оцінка фінансово-економічного стану підприємства є актуальною для суб'єктів господарської діяльності в Україні адже дозволяє приймати ефективні управлінські рішення. Вибір методики обумовлюється багатьма факторами, серед яких першочергове значення має галузева належність підприємства, пріоритети його розвитку, закріплені у фінансовій стратегії, цілі і завдання, які у певний період часу вимагають здійснення об'єктивної оцінки фінансового стану.

Під час оцінки фінансового стану підприємства використовують різні методики, прийоми та методи аналізу. Це надає можливість оцінити фінансовий стан підприємства не тільки за короткі періоди часу, а і в динаміці – за ряд періодів, дозволяє визначити «больові точки» у фінансовій діяльності, а також способи ефективного і раціонального використання фінансових ресурсів.

В економічній літературі існує значна кількість методичних підходів щодо оцінки фінансового стану [2]. Традиційно у наукових джерелах виділяють методи, які можна розподілити на:

– методи, засновані на аналізі звіту про фінансовий стан підприємства (горизонтальний, вертикальний, трендовий аналіз, метод фінансових коефіцієнтів);

– евристичні методи, що засновані на неформальних, інтуїтивних підходах та узагальненні досвіду розв'язання аналогічних завдань та методи експертних оцінок;

– економіко-математичні методи.

Огляд науково-практичної літератури [1-6] виявив різні методологічні підходи до оцінки фінансово-економічного стану підприємства. Так, традиційно виділяють два принципово різних підходи до оцінювання діяльності

підприємства. За першого підходу оцінюють діяльність підприємства на основі одного синтетичного показника, максимізація або мінімізація якого забезпечить прийняття оптимального рішення.

В якості таких показників запропоновано види використовувати: обсяги продажу, прибуток, собівартість продукції та інші. Однак використання цих показників має низку недоліків, що зумовлені впливом на них чинників ринково – кон'юнктурного характеру.

Другий підхід до оцінювання результатів роботи підприємств ґрунтується на системі показників, які всебічно відображають стан і розвиток діяльності суб'єкта господарювання [6, с. 111]. До таких показників належать: показники майнового стану, ліквідності, платоспроможності, ділової активності, рентабельності тощо.

Коротка характеристика основних методичних підходів щодо оцінки фінансового стану підприємства наведена у табл. 1 [2].

Коефіцієнтний метод передбачає розрахунок системи коефіцієнтів, що висвітлюють різні види діяльності підприємства, враховуючи вплив внутрішнього і зовнішнього середовищ на його фінансовий стан. Проте існують недоліки даного методу, такі як:

1. трудомісткість даного методу;
2. багато з вище перелічених показників не мають нормативних значень.

Комплексний метод дає можливість виявити проблемні напрямки в діяльності підприємства, а також досліджувати причини, що їх зумовлюють. Недоліком даного методу є його трудомісткість та відсутність нормативних значень більшості коефіцієнтів. Це обмежує використання даного методу на практиці, особливо під час оперативної оцінки діяльності підприємства.

Під час інтегрального методу розраховується інтегральний показник на базі узагальнюючих показників за рівнем платоспроможності, фінансової незалежності та якості активів підприємства [5, с. 66]. Сукупний (інтегральний) показник можна в будь-який момент доповнити будь-якою кількістю аналітичних напрямків та коефіцієнтів. Недолік – виникнення певної неузгодженості понять «ліквідність» та «платоспроможність».

Беззбитковий метод базується на ролі операційного важеля у формуванні результатів діяльності підприємства, на можливості управління його витратами й результатами з метою досягнення необхідних показників беззбитковості виробництва. Критерієм оцінки фінансового стану підприємства в цьому випадку виступає запас фінансової міцності підприємства, тобто дохід від реалізації, що підприємство має після проходження порогу рентабельності. Отже, чим вищий запас фінансової міцності у відсотках, тим стійкіший фінансовий стан підприємства [3].

Фінансова діяльність підприємства повинна бути спрямована на забезпечення систематичного надходження і ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Саме цим зумовлюється необхідність і практична значущість систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового стану.

Характеристика основних методів оцінки фінансового стану

Методи	Характеристика
Метод фінансових коефіцієнтів	Передбачає розрахунок певних показників, що характеризують фінансову стійкість, платоспроможність і ліквідність, рентабельність (прибутковість) діяльності, майновий стан та ділову активність. Склад і алгоритм розрахунку коефіцієнтів досить різноманітний і залежить від обраної методики, що затверджена нормативними документами або упорядкована певними науковцями
Оцінка фінансового стану з використанням абсолютних показників	Може бути використана для оцінки окремих сторін фінансового стану, а саме: для характеристики рівня фінансової стійкості з боку прибутковості підприємства на основі використання результатів маржинального аналізу; визначення типів фінансової стійкості за критерієм стабільності джерел покриття запасів
Рейтингова оцінка	Полягає у класифікації підприємств за певними ознаками виходячи з фактичного рівня показників фінансового стану і рейтингу кожного показника. Перевагою є можливість ранжування ряду підприємств за обраною ознакою.
Бальна оцінка (спектр бальна оцінка)	Бальна оцінка полягає в проведенні аналізу фінансових коефіцієнтів шляхом порівняння отриманих значень із нормативними величинами і отриманні узагальнюючого показника, вираженого в балах. Спектр бальна оцінка при цьому передбачає використання «рознесення» цих значень за зонами віддаленості від оптимального значення.
Матрична оцінка	Базується на побудові матриці сукупності фінансових показників, яка перетворюється на матрицю стандартизованих коефіцієнтів. Надає змогу здійснювати порівняльну рейтингову оцінку за певними показниками. З іншого боку може використовуватися при складанні матричних балансів, балансів грошових надходжень і витрат.
Інтегральна оцінка	Результатом проведення оцінки є визначення інтегрального показника на основі застосування різноманітних методичних підходів. При цьому інтегральний показник може характеризувати як окремі складові, так і в цілому фінансовий стан підприємства.
Дискримінантні моделі	Дозволяють визначити вірогідність настання банкрутства на основі розробки (або використання) інтегральної моделі аналізу фінансового стану підприємства. Виділяють однофакторні (коефіцієнт Бівера, Вайбеля) та багатофакторні (модель Альтмана, Ліса, Таффлера, Спрінгейта, Терещенко, Савицької тощо) моделі.

Основними критеріями вибору того чи іншого методу оцінки можуть бути [1, с. 87]:

1. Часові обмеження, якщо оцінку потрібно здійснити найближчим часом, то не рекомендується використовувати коефіцієнтний, комплексний чи інтегральний методи.

2. Обширність аналізу. Такі методи аналізу, як безбитковий та рівноважний не враховують конкурентоспроможність, кредитоспроможність, ділова активність підприємства тощо.

3. Наявність доступу до детальної інформації про діяльність підприємства. Якщо така проблема існує, то варто обрати комплексний або коефіцієнтний підхід.

Отже, вибір методу оцінки фінансового стану підприємства залежить від поставлених цілей та очікувань, які має фінансовий аналітик для прийняття ефективних управлінських рішень.

Література:

1. Азарова А.О. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства / А.О. Азарова, О.В. Рузакова. – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 172 с.

2. Захарова Н.Ю. Методичні підходи щодо оцінки фінансового стану підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?...2

3. Мінюк А. Методичні підходи аналізу фінансового стану підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://conf-cv.at.ua/forum/105-1051>

4. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник [Текст] // А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк, С.О. Булгакова, А.П. Куліш – 6 вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2006. – С. 552.

5. Сафронська І.М. Методичні підходи до комплексної оцінки фінансового стану підприємства [Текст] // І.М. Сафронська, Г.С. Белай // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 17. – Ст. 65-67.

6. Хотомлянський О.Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства / О.Л. Хотомлянський, П.А. Знахуренко // Фінанси України. – 2007. – № 1 – С. 111-118.

МІСЦЕВІ ФІНАНСИ ТА ЇХ РОЛЬ В УМОВАХ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

ЛЕГКОСТУП І. І.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів і кредиту*

ЛУЦУК С. В.

студентка

*Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна*

Центральною ланкою та інститутом місцевих фінансів виступають місцеві бюджети, які є невід'ємним елементом бюджетної системи країни.

На сьогоднішній день виникає гостра необхідність розширення та зміцнення фінансової бази місцевих органів влади, на які покладено виконувати свої повноваження відповідно до чинного законодавства України. Місцеві бюджети є основним джерелом, фінансовою базою органів місцевого самоврядування, активною формою акумуляції певної частини фонду фінансових ресурсів, бо саме тут концентрується більше 70% загального обсягу фінансових ресурсів місцевого самоврядування.

Саме тому питання оптимізації формування доходів місцевих бюджетів і виявлення резервів їх зростання набувають особливої актуальності в умовах децентралізації. Діюча система формування доходів місцевих бюджетів характеризується низькою часткою їх власних доходів і збільшенням обсягів міжбюджетних трансфертів, що обмежує фінансові можливості органів місцевого самоврядування та є фактором, що стримує суспільні перетворення у державі.

Проблеми фінансового забезпечення автономних утворень досліджувались багатьма вітчизняними та закордонними вченими, зокрема, значний внесок зробили В. Дем'янишин, М. Данилишин, В. Кравченко, К. Павлюк, В. Федосов, Г. Старостенко, І. Усков, С. Юрій, О. Василик, О. Кириленко, В. Лексин, Д. Полозенко, В. Христенко, Х. Циммерман, А. Швецов та ін. Проте, питання дослідження автономії місцевого самоврядування та ролі місцевих фінансів, знаходяться в постійному розвитку, залишаються актуальними та потребують подальшого наукового дослідження в контексті вже розпочатої реформи місцевого самоврядування.

Метою статті є дослідження джерел формування місцевих бюджетів, їх ролі в умовах бюджетної децентралізації та перспектив з її розширення.

У побудові дієвої системи місцевого самоврядування, спроможної своєчасно й ефективно задовольняти потреби громадян, важливу роль відіграє бюджетна децентралізація, що передбачає передачу певних функцій та повноважень з центрального рівня на місцеві із чітким їх розмежуванням між органами влади. Успішність процесу бюджетної децентралізації значною мірою залежить від фінансової спроможності органів місцевого самоврядування (далі – ОМС), що визначає виконання закріпленими за ними функцій [3]. Для того, щоб у сучасних умовах реформи сфери місцевих фінансів України, оцінити

можливість реалізації однієї із її основних цілей – забезпечення фінансової спроможності ОМС виконувати свої функції, необхідно проаналізувати стан і проблеми дохідної частини місцевих бюджетів та виявити фактори, що негативно впливають на їх формування.

Фундаментальним принципом організації та діяльності місцевого самоврядування є його самостійність, або, як часто цей принцип позначається в міжнародних документах та нормативно-правових актах зарубіжних країн, принцип місцевої автономії.

Український автор-дослідник О. Кириленко визначає фінансову автономію місцевих органів влади як фінансову незалежність цих органів при виконанні покладених на них функцій [3, с. 212].

Вітчизняний науковець Д. Іваненко пропонує дати наступне визначення фінансовій автономії – це право і можливість прийняття рішень у фінансовій сфері [2, с. 32].

На наш погляд, фінансова автономія місцевого самоврядування – це сукупність повноважень, прав, обов'язків та відповідальності органів місцевого самоврядування стосовно здійснення і прийняття ними в межах своєї компетенції управлінських рішень щодо формування і використання фінансових ресурсів, реалізації фінансової політики на території свого населеного пункту або регіону.

Для реального забезпечення фінансової автономії органів місцевого самоврядування потрібно виконання наступних вимог до формування бюджетних коштів: достатність фінансових ресурсів та стабільність джерел доходів [4, с. 240].

Згідно із ст. 9 Бюджетного кодексу України, доходи бюджету класифікуються за такими розділами: податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій із капіталом та трансферти [1].

Доходи місцевих бюджетів є фінансовою базою для виконання органами місцевого самоврядування своїх функцій та повноважень. У структурі доходів основним джерелом є податкові надходження які забезпечують стає та надійне поступлення надходжень місцевих бюджетів. Розглянемо структуру доходів місцевих бюджетів України за групами надходжень (табл. 1).

Запровадження реформи бюджетної децентралізації дало змогу забезпечити збільшення ресурсу місцевих бюджетів у 2015 році. Доходи місцевих бюджетів без урахування трансфертів у 2015 р. зросли до 120,5 млрд. грн., що на 22 968 млрд. грн. або на 1,1% більше відповідного показника 2014 року. Надходження з урахуванням міжбюджетних трансфертів склали 294,4 млрд. грн., що на 74 841 млрд. грн. більше ніж у 2014 року.

У 2016 році доходи від податкових надходжень становили 146 902 млрд. грн., що на 6,7% більше ніж у 2015 р., а міжбюджетні трансферти склали 195 395 млрд. грн. У 2017 році планується збільшити податкові надходження до 172 171 млрд. грн.

Основу зростання доходів місцевих бюджетів було закладено завдяки прийнятим у 2015 році змінам до Бюджетного та Податкового кодексів України щодо передачі органам місцевого самоврядування додаткових бюджетних повноважень і закріплення стабільних джерел доходів для їх реалізації. Пріоритетами запроваджених змін визначено: розширення прав органів місцевого самоврядування у прийнятті рішень та надання їм повної бюджетної

самостійності щодо наповнення своїх бюджетів і здійснення видаткових повноважень. Крім того, забезпечено збільшення джерел формування дохідної бази місцевих бюджетів за рахунок передачі їм окремих доходів з державного бюджету: 100% плати за надання адміністративних послуг, 100% державного мита, 10% податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки, а також до місцевих бюджетів також зараховано 80% екологічного податку (раніше – 35%). З 2015 р. в контексті бюджетної децентралізації на місцевому рівні запроваджений новий акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання в сфері роздрібної торгівлі підакцизних товарів за ставкою 5% від їх вартості. Досвід його справляння впродовж 2015 року виявився успішним: надходження становили 7,7 млрд. грн. або 6,4% доходів місцевих бюджетів без урахування трансфертів.

Таблиця 1

Структура доходів місцевих бюджетів України за групами надходжень за 2014-2017 рр.

Доходи	2014 рік		2015 рік		2016 рік		2017 рік	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн.грн.	Викона-но станом на 30/06/2017, %
Податкові надходження	75 250	34,3	98 218	33,4	146 902	40,1	172 171	50,0
Неподаткові надходження	12 258	5,6	20 148	6,8	21 757	5,9	17 590	58,0
Доходи від операцій з капіталом	1 510	0,7	2 114	0,7	1 986	0,6	2 361	197
Міжбюджетні трансферти	130 601	59,4	173 980	59,1	195 395	53,4	----	----
Всього	219 619	100	294 460	100	366 040	100	192 121	-----

Важливою передумовою побудови демократичної держави є фінансова незалежність органів місцевого самоврядування, оскільки розв'язання більшості фінансових питань саме на місцевому рівні є основою вирішення загальнодержавних соціально-економічних і політичних проблем у державі.

Подальша реалізація реформи бюджетної децентралізації та забезпечення ефективності механізму бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку потребує розширення прав місцевих органів влади, зміцнення їх бюджетної самостійності та визначення відповідальності. Першочерговими кроками на нинішньому етапі мають стати, зокрема:

- прийняття змін до Конституції України в частині децентралізації влади та визначення функцій місцевих громад;
- визначення прав та повноважень органів місцевого самоврядування та об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад;
- забезпечення адресності соціальних пільг;
- розширення кількості та податкової бази місцевих податків і зборів;
- забезпечення ефективності міжбюджетних відносин;
- удосконалення ефективності управління бюджетними коштами;
- забезпечення удосконалення системи планування регіонального розвитку.

Література:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1011.44.0>
2. Іваненко В. Місце та роль місцевих податків і зборів у забезпеченні місцевого самоврядування [Текст] / В. Іваненко // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 32-34.
3. Кириленко О.П. Фінансова незалежність місцевого самоврядування / О.Кириленко // Фінанси України. – 2013. – № 1. – С. 34-39.
4. Сторонянська І.С. Ефективність використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів: проблемно-орієнтований аналіз / І.С. Сторонянська, Л.Я. Бенюк // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 1. – С. 84-90.
5. Формування доходів місцевих бюджетів / Г. Лопушняк, З. Лободіна, С. Скибиляк // Світ фінансів. – 2014. – № 1. – С. 131-142.

THE ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF BANK DEPOSIT AS A FORM OF SAVINGS

SYDORCHUK A. A.

PhD in Economic,

Department of Finance named S.I. Yurii,

Ternopil National Economic University

Ternopil, Ukraine

Instruments for the formation of individual types of personal capital is classified by us in risk and risk-free [1, p. 68].

Risk instruments are its whose yields are uncertain in the future. For example, a person buys stock of A and plans to keep them in use for one year. At the time of the purchase, it does not know what yield will be at the end of the period. It will depend on A's value in the market after one year and the dividends it pays during the year. Therefore, such shares, like many others, of similar securities – risky instruments. However, there are existing instruments whose future yield is known at the time of repayment. Such instruments are called risk-free. For example, a deposit with a

banking institution or a credit union. A person-investor, when forming an investment component of his capital, usually deals with the choice of the riskiest assets. A bank deposit is considered by us as risk-free instrument for savings (since their yield is clearly defined in the future). In foreign banking practice, this savings instrument is called savings account.

The most common instrument for using their savings in the population of Ukraine is certainly a bank deposit. Deposits can be of the following types:

- a) short and long-term (interest rates on short-term deposits are lower);
- b) with capitalization and without capitalization of interest (capitalization of interest increases the yield on deposit);
- c) with the possibility of replenishment and withdrawal of funds (convenience for depositors);
- d) multi-currency deposits (the conversion of hryvnia into currency occurs at the rate of the banking institution).

The possibilities of using deposits in the management of personal capital are shown in Figure 1.

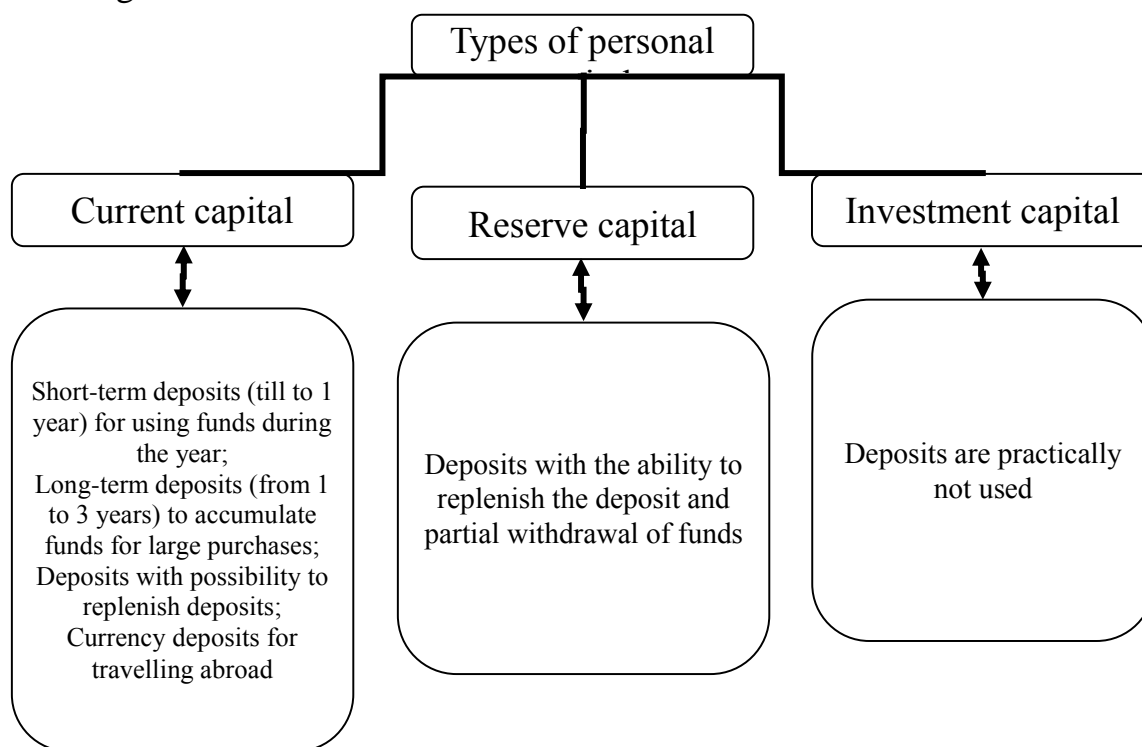


Fig. 1. A place and role of deposits in the formation of personal capital [2]

As we see from draw 1 as a bank deposit is used as an instrument for the formation of mostly current capital, and partly – of reserve capital (deposits with the ability to replenish the deposit and partial withdrawal of funds). As an instrument for forming investment capital and solving long-term goals of a person, a deposit should not be used. We make the following conclusion since, in relation to this type of capital, we have demanded its yields. The main «enemy» of the deposit is inflation. If its level exceeds the yield on a deposit, then as an investment instrument, it will not meet the yield requirement.

We suppose the general conclusion that a deposit should be used as a instrument for the formation of mainly current capital (if its term does not exceed one year), and partly – reserve capital (if its term exceeds one year).

In Table 1 shows the dynamics of indexes of consumer prices and deposit rates for the period 2008-2016.

Table 1

**The dynamics of indexes of consumer prices and deposits rates
(at the end of the year) for 2008-2016**

Year	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Total
Changes in consumer prices (inflation), %	22,3	12,3	9,1	4,6	3,3	0,5	24,9	43,3	11,1	Price growth in 1,314 times
Rates of deposits at the end of the year, %	12,8	14,8	12,1	9,3	13,2	13,6	14,6	13,7	10,9	Growth of funds on deposit in 1,15 times
Real yields on deposits, %	-9,5	2,5	3,0	4,7	9,9	13,1	-10,3	-29,6	-0,2	

Calculated by the author according to the data [3; 4]

The data from The State Statistics Committee of Ukraine and The National Bank of Ukraine show that for the period of 2008-2016 the inflation rate amounted to 131.4%, while the average annual interest rates on deposits of the population for the same period yielded an increase of 115%. That is, deposits that provide yield at a level that is, at best, appropriate to the level of inflation, do not meet the requirement of yield that we put forward when forming the investment capital of a person.

This instrument of savings has its advantages and disadvantages. They are shown in Table 2.

Table 2

The advantages and disadvantages of bank deposit as a form of savings

The advantages	The disadvantages
Reliability (guaranteed return)	Low profitability (may be lower than inflation)
Deposit Insurance System	Restrictions on the amount of insurance (200 thousand UAH)
A wide line of deposits	Limited liquidity of a bank deposit

In our opinion, despite the fact that the main advantage of the deposit is its simplicity and affordability, inflation can reduce these benefits to nothing. In addition to inflation, certain risks are inherent in a bank deposit as a savings instrument.

The risks of bank deposits are:

1) Bank bankruptcy risk. Protection is provided by diversification of savings within the limit of insurance premiums of banks (200 thousand UAH);

2) Liquidity risk. Protection is provided by opening a deposit with the possibility of partial withdrawal of funds;

3) Risk of growth of deposit rates for long-term deposits. For a long-term deposit with a fixed interest rate for a depositor, there is a risk of growth of market interest rates;

4) Risk of reinvestment of received funds and,

5) Interest rate risk for short-term deposits. In the case of a general interest rate reduction, the risk of reinvestment is held on by banking institutions. In particular, in 2017, this situation is typical of the banking system of Ukraine.

Considering the advantages and disadvantages of the bank deposit as a savings instrument, we can conclude that it provides yield at a level that is, at best, appropriate to the level of inflation. We put forward idea the bank deposit should be forming the reserve capital of a person.

References:

1. Фабоцци Ф. Управление инвестициями / Ф. Фабоцци. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XXVIII, 932 с.

2. Видеолекции по финансовой грамотности [Электронный ресурс] / _Высшая школа экономики – Режим доступа до ресурсу: <https://www.youtube.com/watch?v=z8rTvFRyqOc&index=3&list=PL-U1Z5tJ1i-aYDIzC1tW9stDXN4pVt704>

3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: (<http://www.ukrstat.gov.ua>)

4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: <http://www.bank.gov.ua>

ІНФРАСТРУКТУРА КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

ШОЛОЙКО А. С.

*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
доцент кафедри страхування, банківської справи та ризик-менеджменту
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

За даними Державної служби статистики України у сфері фінансової та страхової діяльності на кінець 2016 р. було зайнято 225,6 тис. осіб [1]. Якщо Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), координує в установленому порядку навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації кадрів, організовує наради, семінари, конференції з питань надання фінансових послуг [2, п. 4.147]. То безпосередньо кадровим забезпеченням страхового ринку України займаються відповідні елементи інфраструктури, а саме щодо:

1) підготовки фахівців на відповідних рівнях вищої освіти – це вищі навчальні заклади, науково-дослідні інститути;

2) навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації осіб, які провадять діяльність на ринках фінансових послуг, – це навчальні заклади, з якими Нацкомфінпослуг укладено договори про співробітництво (табл. 1) [3].

**Співробітництво Нацкомфінпослуг з навчальними закладами
протягом 2013-2016 рр. щодо навчання, перепідготовки та підвищення
кваліфікації осіб, які провадять діяльність на ринках фінансових послуг**

Навчальний заклад	Одержали сертифікати, осіб			
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Одеський національний економічний університет	89	33	62	102
ТОВ «Інститут післядипломної освіти та бізнесу»	360	327	707	613
ВАТ ВНЗ «Київський міжгалузевий інститут підвищення кваліфікації»	995	х	656	595
Університет банківської справи НБУ	х	х	35	151
Міжнародний інститут бізнесу	х	х	9	28
Київський національний торговельно-економічний університет	х	х	х	16
ДНЗ післядипломної освіти «Навчально-методичний центр перепідготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів з питань фінансового моніторингу в сфері боротьби з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванням тероризму»	149	41	325	х
Національний університет біоресурсів і природокористування України	х	19	27	х
Полтавський університет економіки і торгівлі	26	х	11	х
Університет економіки та права «КРОК»	х	378	х	х
Міжнародна академія фінансів та інвестицій	231	196	х	х
ТОВ «Агентство незалежної експертизи «ЕГІДА»	61	х	х	х
ЗАТ Український центр після аварійного захисту «Експерт – Сервіс»	34	х	х	х
Всього	1945	994	1832	1505

Джерело: складено автором на основі [3]

Отже, за даними табл. 1 можна узагальнити, що загальна динаміка кількості осіб, які провадять діяльність на ринках фінансових послуг і які одержали сертифікати, спадає з 1945 в 2013 р. до 1505 в 2016 р. При цьому за вказаний період нестабільна ситуація спостерігається і при підготовці фахівців для потреб страхового ринку (табл. 2).

Слід зазначити, що підвищення кваліфікації фахівців, зазначених у табл. 2, відбувається за відповідними Типовими програмами, що затверджені Нацкомфінпослуг, та якими керуються навчальні заклади, що представлені в табл. 1 [4].

Отже, наведена інформація дає змогу зробити висновок, що Нацкомфінпослуг відіграє важливу роль у координації діяльності елементів інфраструктури кадрового забезпечення страхового ринку України.

Таблиця 2

Кадрове забезпечення страхового ринку України навчальними закладами за участю Нацкомфінпослуг протягом 2012-2016 рр.

Напрямок підготовки	Одержали сертифікати, осіб				
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Керівники та головні бухгалтери страхових компаній*	144	357	252	175	218
	15%	18,4%	25,4%	9,5%	14,5%
Навчання та підвищення кваліфікації працівників та керівників підрозділів, відповідальних за фінансовий моніторинг, включаючи страхові компанії	376	378	103	481	x**
Навчання та підвищення кваліфікації для осіб, які здійснюють діяльність з визначення причин настання страхового випадку та розміру збитків (аварійних комісарів)	166	95	57	136	119
Навчання та підвищення кваліфікації кандидатів на право здійснення тимчасової адміністрації відповідного виду фінансової установи, включаючи страхові компанії	2	8	2	x	9
Навчання осіб, які претендують на право зайняття актуарними розрахунками	11	Н.д.	Н.д.	Н.д.	Н.д.

* Відсоткові значення – це питома вага підготовлених керівників та головних бухгалтерів страхових компаній в загальній кількості підготовлених таких фахівців, що зазначено в попередній таблиці.

** 22.01.2016 р. Розпорядження Нацкомфінпослуг від 16.09.2003 № 55 «Про затвердження Положення про порядок навчання працівників та керівників підрозділів фінансових установ, відповідальних за проведення внутрішнього фінансового моніторингу» втратило силу.

Джерело: складено автором на основі [3]

Література:

1. Зайняте населення за видами економічної діяльності у 2012-2016 роках (КВЕД-2010) [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: Указ Президента України від 23.11.2011 р. № 1070 [Електронний ресурс] // Liga-Zakon: [сайт]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/U1070_11.html

3. Річні звіти Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс] // Нацкомфінпослуг: [сайт]. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>

4. Положення про навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації та складання екзаменів особами, які провадять діяльність на ринках фінансових послуг: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 25.12.2003 р. № 183 [Електронний ресурс] // Liga-Zakon: [сайт]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG8721.html

СЕКЦІЯ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

АУДИТ ПРИ САНАЦІЇ ТА ЛІКВІДАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ: СПІЛЬНІ РИСИ ТА РОЗБІЖНОСТІ

ГЕВЛИЧ Л. Л.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту*

ГЕВЛИЧ І. Г.

*кандидат технічних наук,
доцент кафедри бізнес-статистики та економічної кібернетики
Донецький національний університет імені Василя Стуса
м. Вінниця, Україна*

Санація як система заходів, що здійснюються для запобігання банкрутства і фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища підприємства. У той же час одним з варіантом розвитку подій при санації є ліквідація суб'єкта господарювання як форма припинення юридичної особи, що здійснюється без переходу прав і обов'язків підприємства, що ліквідується, до інших осіб. В обох випадках верифікація даних підприємства в рамках аудиторської перевірки є вкрай важливою з точки зору прийняття виважених управлінських рішень. Однак мета аудиту при санації та ліквідації може відрізнитися, що, у свою чергу, впливає на методику перевірки, тому виявлення спільних рис та відмінностей є актуальним та таким, що має практичне значення.

Метою дослідження є розгляд аудиту процесів санації та ліквідації вітчизняних суб'єктів господарювання з точки зору виявлення спільних рис та відмінностей.

На сьогодні спільною рисою для аудиту при санації та ліквідації є, на жаль, його необов'язковість. Навіть при такому перебігу подій, як банкрутство господарський суд в ухвалі про порушення справи може зобов'язати боржника провести аудит, але відсутність аудиторського висновку не перешкоджатиме провадженню такої справи. Відсутність верифікованих даних може спричинити до фальсифікації вартості активів та зобов'язань і, відповідно, розрахунків із зацікавленими особами при ліквідації. Що ж стосується санації, необов'язковість аудиту може призвести до невиконання її плану, бо факт відсутності верифікації даних негативно впливає на думку потенційних інвесторів. Саме як інструмент зменшення до прийнятного рівня інформаційного ризику інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених у фінансовій санації неспроможного підприємства осіб розглядає санаційний аудит А. В. Бодюк [1].

Для визначення мети аудиту при ліквідації слід розглянути сам процес ліквідації підприємства, що складається з п'яти етапів:

1. Утворення органом (особою), який прийняв рішення про ліквідацію юридичної особи, ліквідаційної комісії.

2. Встановлення порядку і строків ліквідації юридичної особи, зокрема, строку задоволення претензій кредиторів.

3. Виконання ліквідаційною комісією обов'язків повідомлення про ліквідацію юридичної особи та вжиття необхідних заходів для стягнення дебіторської заборгованості, виявлення кредиторів та їхніх претензій.

4. Здійснення ліквідаційною комісією згідно із вимогами законодавства інвентаризації, оцінки майна юридичної особи, його реалізації, розрахунків, зокрема, з кредиторами і членами трудового колективу, складання ліквідаційного балансу і подання його органу, який призначив ліквідаційну комісію (або власнику).

5. Внесення відповідного запису до Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців про державну реєстрацію про припинення юридичної особи, після чого підприємство позбавляється статусу юридичної особи.

Незалежний сертифікований аудитор може бути задіяний на будь-якому етапі ліквідаційного процесу, виступати членом ліквідаційної комісії чи надавати консультації щодо дій останньої, але його експертна думка є не просто корисною, а й необхідною на четвертому етапі в рамках інвентаризації, оцінки, реалізації майна, здійснення розрахунків, складання ліквідаційного балансу. Саме від неупередженості організатора цих дій та його професіоналізму буде залежати довіра до інформації підприємства, що ліквідується, та якість управлінських рішень, що приймаються на основі цієї інформації.

Мету аудиту при ліквідації підприємства можна ототожнити з метою при аудиті фінансової звітності – згідно із законом України «Про аудиторську діяльність» це висловлення незалежної думки аудитора про достовірність даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання в усіх суттєвих аспектах та відповідність їх вимогам законів України, П(С)БО та інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів [2]. В рамках аудиту при ліквідації вирішуються задачі виявлення фактичної наявності майна підприємства, що ліквідується, оцінки наявного майна, дотримання порядку його реалізації, перевірки реальності пред'явлених кредиторами вимог, упорядкування реєстру кредиторів і дотримання черговості задоволення їх вимог, перевірки реальності дебіторської заборгованості, здійснення заходів щодо її стягнення, перевірки достовірності проміжного ліквідаційного балансу, контролю повноти і правильності здійснених розрахунків з членами трудового колективу, бюджетом, соціальними фондами, кредиторами, перевірки порядку та додержання чинного законодавства розрахунків із засновниками щодо розподілу доходів і відсудження їм частки в майні підприємства, що ліквідується, перевірки розміру і доцільності витрат ліквідатора тощо.

У той же час, виходячи з мети санації (розробка заходів для оздоровлення фінансово-господарського становища підприємства), мета аудиту дещо відрізняється від загально визнаної. Це не тільки оцінка достовірності інформації про фінансово-майновий стан боржника, а й, передусім, оцінка реальності плану санації та адекватності обраного напрямку розвитку підприємства.

Сам процес санаційного аудиту при цьому можна представити наступним чином:

1. Етап знайомства з бізнесом клієнта, в рамках якого згідно із Міжнародним стандартом аудиту 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання та його середовища» відбувається звична для незалежного сертифікованого аудитора оцінка:

1) суб'єкта господарювання та його середовища: галузевих, регуляторних та інші зовнішніх чинників, характеру суб'єкта господарювання, в тому числі його діяльності, структури власності та корпоративного управління, способу фінансування тощо, облікової політики, включаючи причини для внесення змін до неї, цілей, стратегій суб'єкта господарювання і пов'язаних з ними бізнес-ризиків;

2) внутрішнього контролю суб'єкта господарювання: середовища контролю, процесу оцінки ризиків суб'єкта господарювання, інформаційної системи підприємства, заходів контролю [3].

2. Етап стратегічної діагностики, що дозволяє виявити вплив чинників внутрішнього та зовнішнього середовищ на поточну стратегію підприємства.

При цьому при діагностиці внутрішнього середовища аудитор проводить експрес-аналіз, оцінку конкурентної позиції та вияв стратегічних проблем через оцінку сильних та слабких сторін, ключових чинників успіху підприємства, чинників загроз і можливостей. Діагностика мезо- та макросередовища здійснюється з точки зору впливу на поточну стратегію, чинники загроз їй та чинники можливостей у розрізі політичних, економічних, соціальних, технологічних, ринкових, географічних факторів, факторів випадковості [4]. За результатами діагностики створюється перелік чинників впливу, врахування яких має втілитися у рішення щодо коректування (перегляду) діючої стратегії. Саме на цьому етапі здійснюється оцінка глибини фінансової кризи підприємства, виявлення її причин, симптомів, тенденцій розвитку.

3. Етап висловлення думки про подальшу санацію або ліквідацію підприємства.

На даному етапі готується розгорнуте обґрунтування неможливості (недоцільності) санації, що призводить до ліквідації підприємства, або затверджується (переглядається затверджений) план санаційних заходів з їх очікуваною результативністю.

Тож, метою санаційного аудиту є формування незалежної професійної думки про наявність (відсутність) санаційної спроможності суб'єкта господарювання, тобто про адекватність (дієвість, очікувану ефективність) запланованих санаційних заходів чи необхідність їх коректування. При цьому санаційний аудит має чітку стратегічну спрямованість, засновану не тільки на аналітичних процедурах, а й інструментарії діагностики.

Вказані розбіжності впливають не тільки безпосередньо на завдання аудиту, а й на аудиторські процедури. Тому незважаючи на те, що аудит ліквідації є складовою санаційного аудиту, при визначенні його мети, задач, методів тощо слід виходити із сутності даного різновиду аудиту та уникати широкого узагальнення.

За результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Введення обов'язкового санаційного аудиту та аудиту при ліквідації підприємства є інструментом зменшення інформаційного ризику інвесторів.

2. Санаційний аудит та аудит при ліквідації розрізняються як за метою, так і за інструментарієм.

Напрямом подальших досліджень буде пошук оптимальної методики аудиторської перевірки при санації та ліквідації підприємств.

Література:

1. Бодюк А. В. Методологічні та нормативно-правові аспекти аудиту підприємницької діяльності: монографія / А. В. Бодюк. – Київ: Кондор, 2009. – 356 с.

2. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22.04.1993 р. № 3125-ХІІ станом на 01.08.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/3125-12

3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: Видання 2014 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/891-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-auditu-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnikh-poslug-vidannya-2014-roku>

4. Гевлич Л. Л. Стратегічна діагностика підприємства: монографія / Л. Л. Гевлич. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2007. – 199 с.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ ТОВАР

МІЛЬКА А. І.

кандидат економічних наук

СЕМЕЩЕНКО І. П.

магістр

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

м. Полтава, Україна

Окремі теоретичні, методичні та практичні проблеми обліку облік і контролю досліджували українські вчені М.Т. Білуха, С.Ф. Голов, З.В. Гуцайлюк, Ю.А. Верига, Т.В. Гладких, В.П. Завгородній, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, В.Г. Лінник, Є.В. Мних, М.С. Пушкар, В.С. Рудницький, В.В. Сопко, Н.В. Хоменко та інші, а також зарубіжні – Х. Андерсен, Е. Аренс, Ф. Вуд, Р. Ентоні, Д. Кармайкл, Д. Колдуелл, Дж. Лоббек, Б. Нідлз, Д. Робертсон та інші. Разом з тим необхідно зазначити, що низка питань теорії та практики обліку товарів недостатньо досліджені та потребують детальних наукових розробок.

Товар є важливою складовою комплексу ефективних засобів впливу на споживачів, продуктом праці, виготовленим для реалізації, має матеріальну форму, утримується підприємством та пропонується на ринок з метою його подальшого продажу, використання або споживання. Ця категорія передуює іншим економічним категоріям (грошам, капіталу та ін.) не лише логічно, але й історично, оскільки товарне виробництво існувало до капіталістичних відносин. Тривалий час виготовлені матеріальні блага не вважалися товаром, а виступали в якості речей, оскільки були призначені безпосередньо для споживання [1, с. 132].

Товари є видом запасів. Товари – матеріальні та нематеріальні активи, у тому числі земельні ділянки, земельні частки (паї), а також цінні папери та

деривативи, що використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення [2].

Наукову теорію товару розробив К. Маркс. На відміну від У. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, які розглядали обмін товарами поза історією, К. Маркс розкрив дійсну суть товару на основі аналізу матеріальних умов життя суспільства, рівня розвитку виробничих сил суспільства і зумовлених ними виробничих відносин, що історично розвивалися [3, с. 6].

Слід відмітити, що в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів найчастіше товар визначають як продукт праці (фізичної чи інтелектуальної), що виготовлений для продажу.

Визначення сутності товарів представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Економічна сутність категорії товар [узагальнено авторами]

Автор, джерело	Визначення економічної сутності категорії товари
Вікіпедія	Товар – продукт природи і людської праці або тільки людської праці у матеріальній і нематеріальній субстанції та у формі послуг, який завдяки своїм властивостям здатен задовольняти наявні чи передбачувані суспільні потреби і призначений для обміну і купівлі-продажу; продукт праці, що виробляється не для власного споживання, а на продаж, а також матеріальні та нематеріальні активи, а також цінні папери та деривативи, що використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення.
Митний кодекс України	Товари – будь-які рухомі речі, у тому числі ті, на які законом поширено режим нерухомої речі (крім транспортних засобів комерційного призначення), валютні цінності, культурні цінності, а також електроенергія, що переміщується лініями електропередачі
В.Д. Базилевич	Товар – це економічне благо, що задовольняє певну потребу людини і використовується для обміну
Ф.Ф. Бутинець	Товари – це активи, які утримуються підприємством для продажу і передбачають у подальшому отримання прибутку.
С.Ф. Голов	Товар – це матеріальні цінності, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу
Р.Л. Хом'як	Товар – це продукт праці, що призначений для продажу або обміну
Н.В. Чебанова	Товари – це матеріальні цінності, що придбані (одержані) і зберігаються підприємством з метою наступного продажу
В.Г. Чепінога	Товар – це продукт праці, що задовольняє якусь потребу людей і виготовлений для обміну, призначений для продажу
Ф. Котлер	Під товаром, що є продуктом праці, трактує фізичні об'єкти, послуги, будь-які символічні частковості і обставини, тобто все, що може задовольнити нестатки і потреби, принести користь покупцю

К. Маркс	Товар – результат суспільного продукту праці, що виник у процесі виробничих відносин та характеризується вартістю та споживчою вартістю
Є.І. Свідерський	Товари – це складова товарообігу, що становлять рух сукупного суспільного продукту в товарній формі від виробників до споживача
В.С. Лень, В.В. Гливенко	Товари – це товарно-матеріальні цінності, що надійшли на підприємство з метою продажу
М.Р. Лучко	Товари – це запаси, призначені для реалізації в умовах звичайної господарської діяльності – готова продукція, придбані підприємством товари, призначені для подальшого перепродажу
П. Самуельсон	Товар – це економічне благо, яке є відносно рідкісним

Таким чином, вітчизняні та зарубіжні науковці акцентували свою увагу, щодо сутності категорії товар за ознаками, а саме: товари як продукти праці, товари як товарна маса сфери обігу. Окремі автори доповнюють визначення товарів як об'єкт продажу, а також необхідність їх переробки та доопрацювання.

Крім того, характеризувати товар можна через ціну, якість, конкурентоспроможність. Також, товари підлягають споживанню, тому мають певні споживчі характеристики: властивості (якість, відмінні особливості, стиль); товарна марка; імідж; упаковка та сервіс. Наведені характеристики товару доцільно враховувати при обґрунтуванні тактичних та стратегічних рішень, пов'язаних з реалізацією товарів.

Література:

1. Бухгалтерський фінансовий облік в Україні: навч. посіб. / В.М. Добровський, М.І. Бондар, Є.І. Свідерський та ін.; за ред. В.М. Добровського. – К.: А.С.К. – 2009. – 976 с.
2. Верига Ю.А. Фінансовий облік: навч. посібник / Ю.А. Верига, Т.В. Гладких, М.М. Орищенко. – К.: ЦУЛ, 2011. – 438 с.
3. Хоменко Н.В. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності: монографія / Н.В. Хоменко, О.В. Карпенко, Ю.А. Верига. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 153 с.

НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ: НАЦІОНАЛЬНІ ТА МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ

ПОЛОВИНЧАК Л. А.

доцент кафедри обліку і аудиту

АЛІЄВА М. О.

магістр

Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

На сьогоднішній день міжнародні стандарти не лише узагальнюють накопичений досвід різних країн, а й активно впливають на розвиток національної системи бухгалтерського обліку та звітності. У свою чергу, існує багато спільних рис між П(С)БО та МСБО. Методологічні засади формування бухгалтерського обліку інформації про нематеріальні активи регламентується Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» (далі П(С)БО 8). Загальні правила ведення обліку нематеріальних активів відображені і в Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» (далі МСБО 38).

Згідно з П(С)БО 8, нематеріальний актив (далі НМА) – це немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [2]. У свою чергу, МСБО 38 трактує поняття «нематеріальний актив» як – немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований [3].

Окрім трактування поняття «нематеріальний актив» доцільно порівняти класифікації об'єкта за МСБО 38 та П(С)БО 8. У п.119 МСБО 38 зазначено, що клас нематеріальних активів є групою активів, подібних за характером та використанням у діяльності суб'єкта господарювання. Різновид рекомендованих класів нематеріальних активів наведений на рис. 1.

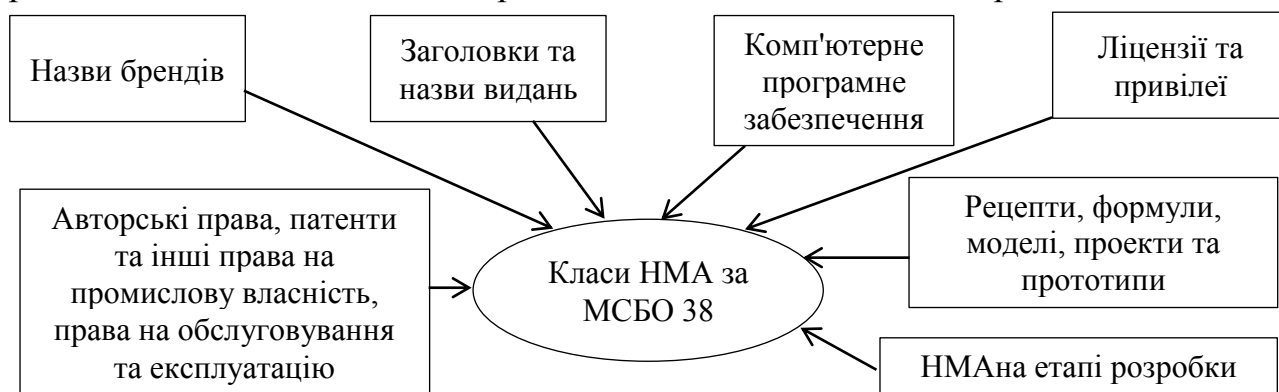


Рис. 1. Класи нематеріальних активів згідно з МСБО 38 «Нематеріальні активи»

Джерело: складено за [3]

У свою чергу, у п. 5 П(С)БО 8 виділені наступні групи нематеріальних активів (рис. 2).

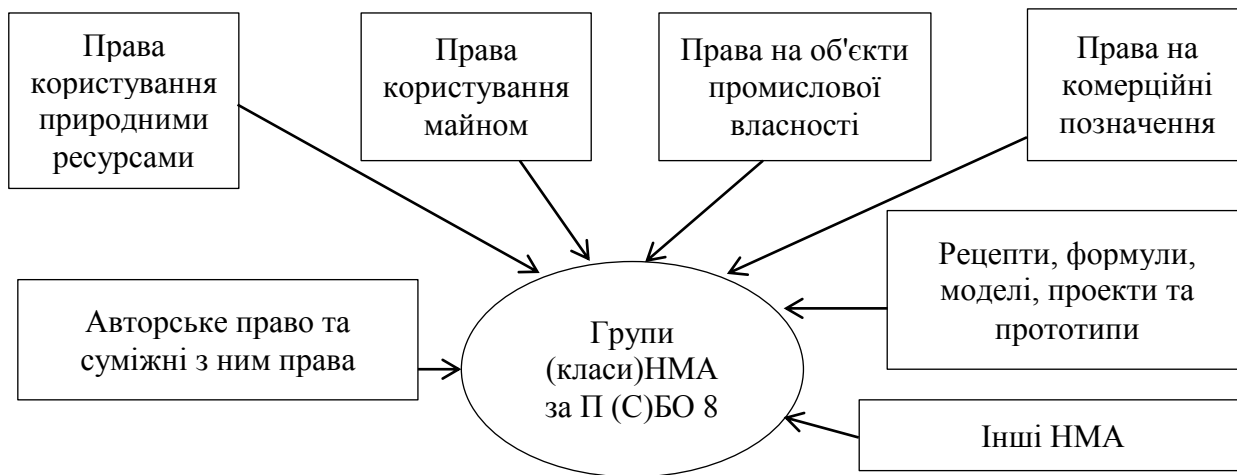


Рис. 2. Групи (класи) нематеріальних активів за П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»

Джерело: складено за [2]

Отже, з наведеної в МСБО 38 класифікації видно, що вона дещо відрізняється від наведених груп нематеріальних активів в П(С)БО 8, але теж зводиться до переліку видів нематеріальних активів з метою привласнення їм облікового рахунку.

Що стосується П(С)БО 8, то облік ведеться щодо кожного об'єкта за групами, а в МСБО 38 не визначається.

Дуже важливим моментом є оцінка об'єкта, а саме: первісна оцінка, переоцінка (уцінка, дооцінка) (табл. 1).

Наступним напрямом дослідження виступає процес нарахування амортизації на об'єкти нематеріальних активів. У П(С)БО 8 нарахування здійснюється протягом строку їх корисного використання, який встановлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом, у МСБО 38 – слід починати, коли цей актив є наочним для використання. У свою чергу існують об'єкти з визначеним та невизначеним строком корисного використання.

Проведений порівняльний аналіз П(С)БО та МСБО свідчить, що існують певні розбіжності щодо обліку нематеріальних активів. В свою чергу, для удосконалення нормативно-правової бази необхідним є проведення низки заходів:

- подальша гармонізація вітчизняних стандартів бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів, а саме: внесення ознак ідентифікації нематеріальних активів у П(С)БО 8;

- постійне оновлення та удосконалення законодавчої бази, що регулює захист винахідницьких, авторських, ліцензійних та патентних прав;

- розробити методичні рекомендації щодо обліку гудвілу під час придбання та під час приватизації.

Запропоновані заходи забезпечать належну систематизацію вітчизняної законодавчої бази облікової системи, її гармонізацію та узгодженість із міжнародними стандартами фінансової звітності, що сприятиме належній організації, веденню та відображенню у фінансовій звітності об'єктивної й неупередженої інформації про нематеріальні активи [6].

**Порівняльні аспекти щодо оцінки нематеріальних активів
у П(С)БО 8 та МСБО 38**

Ознака	П(С)БО 8	МСБО 38
Шляхи отримання об'єкту [2,3]	<ul style="list-style-type: none"> - створений власними силами; - з оплатою грошовими коштами; - в обмін на подібний актив; - в обмін на неподібний актив; - безоплатно отриманий актив; - як внесок до статутного капіталу; - при об'єднанні підприємств; - НМА, сплачені загальною сумою. 	<ul style="list-style-type: none"> - придбавати окремо; - придбавати як частину об'єднання бізнесу; - придбавати за рахунок державних грантів; - отримувати шляхом обміну; - внутрішньо генерувати.
Первісна оцінка нематеріальних активів [4]	Відповідно до п. 13 – первісною вартістю є їх справедлива вартість на дату отримання з урахуванням витрат, передбачених п. 11 П(С)БО 8.	Підприємство може вибрати початкове визнання, як нематеріальних активів, так і гранту за справедливою вартістю.
Переоцінка нематеріальних активів [5]	Відповідно до п. 19 – переоцінка може проводитись за справедливою вартістю на дату балансу тих нематеріальних активів, щодо яких існує активний ринок. У разі переоцінки окремого об'єкта нематеріального активу слід переоцінювати всі інші активи групи, до якої належить цей нематеріальний актив.	Два підходи: 1-ий – після первісного визнання нематеріальний актив повинен враховуватися за собівартістю; 2-ий – після первісного визнання нематеріальний актив повинен враховуватися за переоціненою вартістю, яка є його справедливою вартістю на дату переоцінки.

Література:

1. Податковий кодекс України від 02.12.10 № 2755-VI (із змінами, внесеними Законом України від 20 вересня 2011 року N 3741-VI) за редакцією станом на 15.04.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

2. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»: затв. наказом Міністерства фінансів України зі змінами № 627 (з1242-13) від 27.06.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» від 01.01.2012 / [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_050

4. Іванова В. В. Облік нематеріальних активів згідно з національним та міжнародним стандартами бухгалтерського обліку / В. В. Іванова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 1(2). – С. 63-68. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2013_1%282%29__11

5. Кузнецова С. О., Чернікова І. Б. Облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами: навч. посібник, Харків, 2016. – 317 с.
6. Рилєєв С. В., Романчук А. Л. Нематеріальні активи: окремі нормативно-правові аспекти обліку // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 368-374. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2013_1_40
7. Аналіз відмінностей обліку нематеріальних активів за національними П(С)БО від обліку за МСФЗ (порівняння МСБО 38 та П(С)БО 8) / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://biznesinalogi.com/analiz-vidminnostej-obliku-nematerialnix-aktiviv-za-nacionalnimi-psbo-vid-obliku-za-msfz-porivnyannya-msbo-38-ta-psbo-8/>

СЕКЦІЯ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ІНФОРМАЦІЙНО-ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО РОЗРАХУНКУ ПОТРЕБИ У МІНЕРАЛЬНИХ ДОБРИВАХ

КОРЧИНСЬКА О. А.

*доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник*

*ННЦ «Інститут аграрної економіки»
м. Київ, Україна*

ВАСИЛЕНКО Л. В.

керівник

*ТОВ «Прайм Лаб Тек»
м. Київ, Україна*

Одним із перспективних напрямів реалізації наявного аграрного потенціалу України є розвиток новітніх технологій у сфері аграрного виробництва. Перш за все, це використання сучасних комп'ютерних систем, а також створення й впровадження програмних модулів для підвищення ефективності прийняття управлінських рішень стосовно різних технологічних процесів у сільському господарстві.

Загальновідомо, що одним із важливих факторів підвищення урожайності сільськогосподарських культур є застосування мінеральних добрив. Так, американські вчені у системі заходів підвищення урожайності найбільшу питому вагу відводять добривам (41%), потім йдуть гербіциди (13-20%), сприятливі погодні умови займають третє місце (15%), гібридне насіння – 8%, іригація – 5%, на інші фактори припадає від 11 до 18% [1, с. 17].

Основу раціонального використання мінеральних добрив становить розрахунок щорічної оптимальної потреби у мінеральних добривах для кожного конкретного господарства з урахуванням агрохімічних та фізико-хімічних властивостей ґрунтів, біологічних особливостей кожної культури, кліматичних умов тощо. Потрібно постійно аналізувати великий обсяг інформації та враховувати значну кількість зовнішніх параметрів, що у ручному режимі вимагає багато часу і часто призводить до помилок у розрахунку. У зв'язку з цим авторами на базі довідкової інформації та результатах практичних досліджень, проведених вітчизняними і зарубіжними авторами [2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10] була розроблена комп'ютерна програма на мові програмування Delphi, яка представлена файлом dozydobryv.exe.

Дана програма дозволяє розрахувати дози внесення мінеральних добрив у поживних речовинах (макро- і мікроелементи), базуючись на даних агрохімічного аналізу зразків ґрунту, нормативах виносу елементів живлення з врожаєм та побічною продукцією, а також враховуючи їх надходження з

органічними добривами, насінням, атмосферними опадами і завдяки азотфіксації бобовими культурами.

Головне меню програми містить розділи «Довідка», «Про програму», «Друк результатів» і «Вихід» (рис. 1).

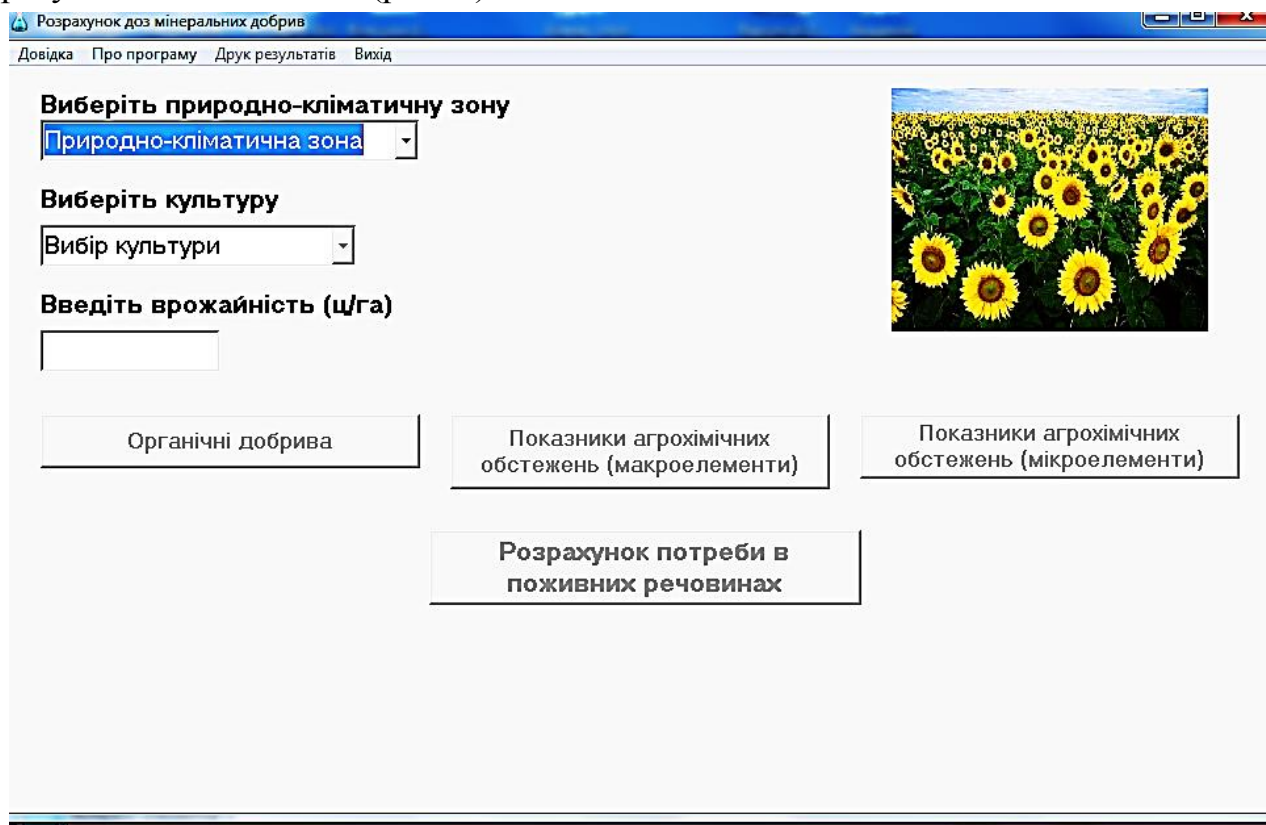


Рис. 1. Основна форма «Розрахунок доз мінеральних добрив»

Джерело: власні розробки автора

У розділі «Довідка» надається коротка інструкція щодо користування даною програмою. У розділі «Про програму» міститься інформація про авторів. Натиснення «Друк результатів» приводить до друку рекомендованої системи удобрення. Розділ «Вихід» надає можливість у будь-який момент припинити роботу з даною програмою.

Робота з даною програмою передбачає наступну послідовність дій:

На першому кроці потрібно вибрати природно-кліматичну зону. Для цього необхідно натиснути кнопку, яка знаходиться справа від поля «Природно-кліматична зона».

Після цього слід перейти до розрахунку виносу поживних речовин сільськогосподарськими культурами. Для цього вибирається назва вирощуваної культури, далі задається врожайність у ц/га.

Далі стане доступною кнопка «Органічні добрива». При натисненні даної кнопки, на екрані монітора з'являється форма, де вказані різні види органічних добрив, що можуть застосовуватись у господарстві. Після введення даних слід натиснути кнопку «Дані введені – Продовжити» (рис. 2).

Органічні добрива Загальний обсяг, тонн

Гній ВРХ підстилковий	<input type="text" value="0"/>
Гній ВРХ напіврідкий	<input type="text" value="0"/>
Гній ВРХ рідкий	<input type="text" value="0"/>
Компост торфо-гноєвий (1:1)	<input type="text" value="0"/>
Сапропель	<input type="text" value="0"/>
Солома злакових	<input type="text" value="0"/>
Солома бобових	<input type="text" value="0"/>
Курячий послід підстилковий	<input type="text" value="0"/>
Курячий послід сухий	<input type="text" value="0"/>
Компост торфо-послідний (1:1)	<input type="text" value="0"/>
Послід гусей	<input type="text" value="0"/>
Послід качок	<input type="text" value="0"/>
Торф верховий	<input type="text" value="0"/>
Торф низинний	<input type="text" value="0"/>
Мул озерний	<input type="text" value="0"/>
Мул річковий	<input type="text" value="0"/>
Дворове сміття	<input type="text" value="0"/>
Осад стічних вод	<input type="text" value="0"/>
Сидеральні добрива	<input type="text" value="0"/>




Рис. 2. Форма для введення даних про органічні добрива

Джерело: власні розробки автора

Далі стане доступною кнопка «Показники агрохімічних обстежень (макроелементи)». У відповідних полях потрібно зазначити вміст макроелементів (азоту, фосфору, калію, кальцію, магнію та сірки) у ґрунті. Після введення даних слід натиснути кнопку «Дані введені – Продовжити».

Далі стане доступною кнопка «Показники агрохімічних обстежень (мікроелементи)». У відповідних полях потрібно зазначити вміст мікроелементів у ґрунті. Після введення даних слід натиснути кнопку «Дані введені – Продовжити».

Після цього треба перейти до кнопки «Розрахунок потреби в мінеральних добривах». Після натиснення на цю кнопку на екрані з'являється форма з кнопкою «Рекомендована система удобрення». Натиснення цієї кнопки призводить до виведення на екран інформації щодо потреби поживних речовин в розрахунку на гектар посіву зазначеної сільськогосподарської культури. Далі необхідно натиснути кнопку «Закрити вікно».

Далі активізується кнопка «Друк результатів», натиснення якої (за бажанням) приводить до друку рекомендацій.

Після цього користувачу надається вибір одного з двох варіантів або «Почати новий розрахунок» або «Вихід». При натисненні кнопки «Почати новий розрахунок» користувач переходить до початку, а при натисненні кнопки «Вихід» робота з програмою припиняється.

Отримані результати також заносяться у файл, який можна відкрити у текстовому редакторі «Word».

Впровадження даної комп'ютерної програми у практичну діяльність ТОВ «Прайм Лаб Тек» довело її ефективність при розробці рекомендацій щодо системи удобрень для різних господарств завдяки оперативному отриманню інформації й уникнення помилок при розрахунках.

Таким чином, з метою підвищення ефективності управління родючістю ґрунтів, пропонується широко застосовувати комп'ютерні технології та економіко-математичне моделювання. Використання розробленого авторами програмного забезпечення дозволяє оперативно і з високою точністю розраховувати потребу в мінеральних добривах. Це дає змогу проводити аналітичні дослідження і підвищити ефективність прийняття управлінських рішень стосовно забезпечення оптимальної системи удобрення, що, у свою чергу, забезпечує реалізацію потенціалу вітчизняного сільського господарства.

Література:

1. Войтович Н. В., Полев Н. А., Мерзликин А. С. и др. Сельскохозяйственное использование и повышение плодородия почв Московской области / Н. В. Войтович, Н. А. Полев, А. С. Мерзликин. – М., РАСХН, 2004. – 289 с.
2. Дацько Л. В. Розрахунок балансу поживних речовин у землеробстві / Л. В. Дацько // Посібник українського хлібороба. – К., 2008. – С. 65-68.
3. Довідник з агрохімічного та агроекологічного стану ґрунтів України / [Б. С. Носко, Б. С. Прістер, М. В. Лобода та ін.; за ред. Б. С. Носка, Б. С. Прістера, М. В. Лободи]. – К.: Урожай, 1994. – 336 с.
4. Определение потребности в минеральных удобрениях и распределение их фондов на разных уровнях управления сельскохозяйственным производством: метод.реком. / [составители Носко Б. С., Лисовой Н. В., Егоршин А. А., Кульчицкий Н. П., Гаевский Н. А.]. – Х., 1982. – 23 с.
5. Система застосування добрив: підручник / А. П. Лісовал, В. М. Макаренко, С. М. Кравченко. – К.: Вища школа, 2002. – 317 с.
6. Шляхи підвищення родючості ґрунтів у сучасних умовах сільськогосподарського виробництва / за ред. Б. С. Носка. – К.: Аграрна наука, 1999. – 109 с.
7. Ягодин Б. А. Агрохимия / Б. А. Ягодин, Ю. П. Жуков, В. И. Кобзаренко; под ред. Б. А. Ягодина. – М.: Колос, 2002. – 584 с.
8. Катальмов М. В. Микроэлементы и микроудобрения / М. В. Катальмов. – М.: Химия, 1965. – 331 с.
9. Агрохімія: Підручник / І. М. Карасюк, О. М. Геркіял, Г. М. Господаренко та ін.; За ред. І. М. Карасюка. – К.: Вища шк., 1995. – 471 с.
10. Минеев В. Г. Агрохимия: Учебник / В. Г. Минеев. – М.: Изд-во МГУ, изд-во «КолосС», 2004. – 720 с.

СТОХАСТИЧНА МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ЮРЧЕНКО М. Є.

доцент кафедри інформаційних систем в економіці

Чернігівський національний технологічний університет

м. Чернігів, Україна

В умовах загострення конкуренції на споживчих ринках стійкість підприємств забезпечується за допомогою реалізації стратегій, що направлені на максимальне задоволення споживчого попиту не тільки на товари, але і пов'язані з цими процесами послуги, а також на зниження всіх видів торгівельних витрат. Формування таких стратегій визначає необхідність удосконалення різних систем підприємства, в тому числі системи управління товарними запасами на підставах раціоналізації та оптимізації товарних потоків з використанням адекватних до постановок цих задач математичних методів і моделей.

Задача управління запасами є на сьогоднішній день однією з важливих складових системи логістики. Важливість таких задач призвела до розвитку та удосконаленню спеціальних математичних методів, до яких відноситься теорія масового обслуговування. Відмітимо, що зараз велика увага приділяється дослідженню спеціального класу моделей, які не розглядаються при аналізі систем масового обслуговування, але при цьому істотно впливають на показники ефективності роботи системи в цілому. Особливістю цих моделей є розгляд процесу реалізації запасу як випадкового процесу. На сьогоднішній момент більшість практичних задач розв'язано з урахуванням детермінованого характеру вхідних параметрів, однак насправді доводиться стикатися з ситуаціями, коли вхідні параметри носять стохастичний характер і застосування класичних методів утруднено внаслідок складності отримання аналітичних співвідношень. З цієї причини розробка і вдосконалення математичного апарату стохастичного оптимізаційного моделювання дозволяє уникнути громіздких обчислень і адаптувати модель, що розглядається, до практичних потреб.

Моделювання процесів управління запасами в ринкових умовах функціонування підприємства передбачає врахування великої кількості параметрів системи та вибір одного з багатьох варіантів постановки задачі. Єдина класифікація цих варіантів, незважаючи на численні роботи, до сих пір реалізована лише частково. Окремі аспекти побудови коректних математичних моделей управління товарними запасами викладені в роботах Бродецького Г.Л., Просветова Г.І. та Шрайбфедера Д. [1-3]. Потрібно відзначити, що найбільш розповсюдженими та дослідженими моделями є моделі з фіксованим розміром заказу, моделі з фіксованими інтервалами часу між заказами, моделі зі встановленою періодичністю поповнення запасів до заданого рівня, а також мінімаксні моделі. Особливостям використання математичного апарату при побудові перелічених типів моделей присвячено роботи [4; 5]. Відомо ряд детермінованих моделей управління запасами, яких, на наш серед погляд, заслуговує особливої уваги дослідження [6]. При побудові моделі потрібно звернути увагу на те, що найчастіше постановка задачі, що задає стратегію

формування заказу, перевантажена великою кількістю початкових умов. Так, наприклад, в своїй роботі [7] Г. И. Феклісов розглядав вектор з сімнадцяти компонент, що задає стратегію формування заказу, але багатокomпонентність перешкоджає отриманню стійкого рішення. Відзначимо, що на теперішній час відсутня сукупність показників, що дозволяє проаналізувати та дослідити товарні запаси в стадії товарних потоків і товарні потоки в стадії товарних запасів, не сформовано механізм оптимізації товарних запасів. Для розв'язку поставлених задач існує ряд окремих моделей, але цілісне уявлення, теорія і методологія їх побудови відсутня. Ці обставини і визначили вибір теми і основні напрями даного дослідження.

На сьогоднішній момент більшість практичних задач з цього напрямку розв'язано з урахуванням детермінованого характеру вхідних параметрів. Низкою авторів для вирішення зазначеного класу задач застосовуються методи математичного моделювання, теорії масового обслуговування, оптимального управління, однак, підсумкові результати не отримали широкого застосування внаслідок складності інтерпретації отриманих аналітичних співвідношень. На практиці доводиться стикатися з ситуаціями, коли ряд параметрів носить стохастичний характер і застосування класичних методів ускладнено через труднощі обчислювального характеру. Отже, подальша розробка оптимізаційних стохастичних моделей управління запасами і отримання саме аналітичного рішення даного класу задач дозволить на практиці підвищити ефективність управлінських рішень.

В дослідженні розглянута стохастична модель з невизначеністю по часу виконання заказу t , яка є основним фактором виникнення витрат при управлінні запасами. Задача полягає в тому, щоб значно зменшити вплив невизначеності t на виконання нового заказу. За умови, що попит P в даній моделі детермінований, що в значній мірі пояснюється дією закону великих чисел, припускаємо, що з статистичних даних відомо момент закінчення товару β в обсязі V . При побудові моделі будемо вважати, що існують деякі відмінні від нуля ймовірнісні затримки або передчасне підвезення замовленого товару. Якщо y – момент реального надходження товару

$$y = t_0 + \delta t,$$

де t_0 – момент призначення підвезення заказу, δt – випадкова величина, що характеризує момент відхилення реального часу поставки від того, що планувався. При проведенні дослідження вважалось, що випадкова величина δt має нормальний закон розподілу з математичним сподіванням $M=0$ та середнім квадратичним відхиленням $\sigma > 0$. Відповідно, час реального надходження заказу y також має нормальний закон розподілу. Це допущення є необхідною умовою для проведення аналітичних досліджень моделі та в силу особливостей закону нормального розподілу відображає більшість практичних ситуацій.

З урахуванням вищесказаного загальні витрати можна представити у наступному вигляді:

$$C + S = \begin{cases} V\gamma(\beta - y), & \beta > y \\ \frac{V}{\beta}\theta(y - \beta), & y > \beta \end{cases}$$

В якості функції сумарних витрат, що є випадковою величиною, в дослідженні розглянуто її математичне сподівання, яке в моделі, що розглядається, має наступний вигляд:

$$F(t_0) = \int_{-\infty}^{\beta-t_0} \gamma V(\beta - t_0 - \delta t) \mu(\delta t) d(\delta t) + \int_{\beta-t_0}^{\infty} \frac{V}{\beta} \theta(t_0 + \delta t - \beta) \mu(\delta t) d(\delta t),$$

де $\mu(\delta t)$ – закон розподілу неперервної випадкової величини δt , що характеризує відхилення від терміну поставки.

Представлена задача в М – підстановці зведена до знаходження такого моменту призначення поставки t_0 , при якому математичне сподівання сумарних витрат буде мінімальним, тобто:

$$F(t_0) \rightarrow \min$$

Знаходячи похідну

$$F'(t_0) = \gamma V \left(-\Phi \left(\frac{\beta - t_0}{\sigma} \right) \right) + \frac{V}{\beta} \theta + \frac{V}{\beta} \theta \left(-\Phi \left(\frac{\beta - t_0}{\sigma} \right) \right)$$

та прирівнюючи її до нуля, отримано момент часу, при якому виконується умова мінімуму

$$t_0 = \beta - \sigma \Phi^{-1} \left(\frac{\theta}{\gamma \beta + \theta} \right),$$

$\Phi(x)$ – функція Лапласа, β – момент закінчення товару, γ – вартість збереження одиниці продукції, θ – ціна продажу одиниці товару.

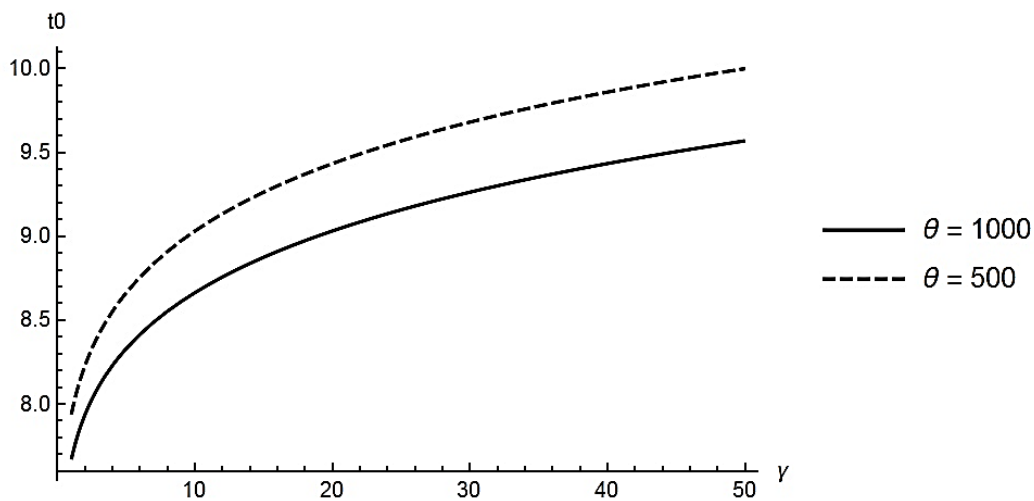


Рис. 1. Графік залежності оптимального моменту поставки від вартості зберігання одиниці продукції

Представлена нами математична модель дає можливість визначити день доставки нової партії певної кількості товару при відомому попиті та відомих числових характеристиках випадкової величини часу доставки. Отриманий аналітичний вираз для оптимального часу дозволяє мінімізувати очікувані сумарні витрати на зберігання товару. На відміну від традиційних моделей, вдалося врахувати стохастичний характер часу поставки продукції в умовах імовірнісного характеру часу виконання замовлення.

Задача такого роду є актуальною практичною задачею. Її розв'язання дозволяє збільшити ефективність управлінських рішень при виконанні функції керівництва підприємствами що відносяться до будь-яких економічних галузей.

Література:

1. Alkhedher M.J. Stochastic inventory model for imperfect production processes / M.J. Alkhedher, M.A. Darwish, A.R. Alenezi // *Logistics Systems and Management*. – 2013. – Vol. 15, No. 1. – P. 32-46.
2. Darwish M.A. Stochastic inventory model with finite production rate and partial backorders / M.A. Darwish, Suresh Kumar Goyal; A.R. Alenezi // *International Journal of Logistics Systems and Management (IJLSM)*. – 2014. – Vol. 17, No. 3. – P. 289-302.
3. Jia-Qin H.A.O. An EOQ Model with Stock-Dependent Demand under Two Levels of Trade Credit and Time Value of Money / H.A.O. Jia-Qin, M.O. Jiangtao // *Research Journal of Applied Sciences, Engineering and Technology*. – 2013. – № 5(18). – P. 4524-4529.
4. Tan, Y. Optimal stochastic inventory control with deterioration and partial backlogging/service-level constraints / Y. Tan, M. X. Weng // *International Journal of Operational Research (IJOR)*. – 2013. – Vol. 16, No. 2 – P. 241-261.
5. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами / Дж. Шрайбфедер; Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2016. – 304 с.
6. Бродецкий Г.Л., Гусев Д.А. Экономико-математические методы и модели в логистике. Процедуры оптимизации. Учеб. пособие. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 288 с.
7. Феклисов Г.И. Математическое обеспечение систем управления запасами / Г.И. Феклисов – М.: Статистика, 1977. – 112 с.

НОТАТКИ

НОТАТКИ

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ
ДО ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ
ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

м. Дніпро
18-19 серпня 2017 року

Ум.-друк. арк. – 8,14.
Замовлення # 3708-17. Папір офсетний.
Віддруковано з готових діапозитивів.
Наклад – 100 прим.

Надруковано у малому видавничому центрі
Наукової економічної організації «Перспектива»
а/с 5738, 49107, м. Дніпро
www.perspektyva.dp.ua