

Наукова економічна організація «Перспектива»

МАТЕРІАЛИ  
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ  
КОНФЕРЕНЦІЇ

**МЕТОДИ ТА ФОРМИ УПРАВЛІННЯ  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ  
РОЗВИТКОМ ДЕРЖАВИ**

23 серпня 2019 року

м. Дніпро

УДК 351.8:332.012.2(063)  
М54

**Методи та форми управління соціально-економічним розвитком держави:** матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 23 серпня 2019 р.). – Дніпро: НО «Перспектива», 2019. – 120 с.

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Методи та форми управління соціально-економічним розвитком держави». 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 351.8:332.012.2(063)  
М54

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

© Автори статей, 2019  
© Наукова економічна організація «Перспектива», 2019

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

INTERNAL STATE INDEBTEDNESS OF UKRAINE

**LUTSENKO L. V.**..... 6

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ  
У ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

**ОПРОЩЕНКО М. В.**..... 8

ПРОТИДІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО ГЛОБАЛІЗОВАНОГО СВІТУ

**ШКІРЯ Д. М.**..... 12

НАСЛІДКИ ПІДПИСАННЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ ДЛЯ БІЗНЕСУ

**ЩЕРБА Р. І.**..... 15

НАСЛІДКИ ПІДПИСАННЯ УГОДИ ДЛЯ БІЗНЕСУ, НАСЕЛЕННЯ  
ТА ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ У ПРОМИСЛОВИХ СФЕРАХ

**ЩЕРБА Р. І.**..... 17

НАСЛІДКИ ПІДПИСАННЯ УГОДИ ДЛЯ БІЗНЕСУ, НАСЕЛЕННЯ  
ТА ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ У СОЦІАЛЬНИХ СФЕРАХ

**ЩЕРБА Р. І.**..... 21

### СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УТОЧНЕННЯ ІЄРАХІЇ ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

**БАРОН І. Г.**..... 25

ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ  
МОРЕГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ

**ГОРБАЧЕНКО С. А.**..... 28

МЕХАНІЗМ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ  
ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

**КИРИЧЕНКО О. С.**..... 31

РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ ПОСЛУГ З ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ,  
ЯК МЕТОД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ

**КРИЛОВА І. І.**..... 34

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ НА ЗАСАДАХ  
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

**КУШНІР С. О.**..... 37

STRATEGY OF PROVIDING OF FOOD SAFETY

**MALINOSHEVSKA KATERYNA**..... 41

БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

**МЕЛЬНИК В. В.**..... 42

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ  
У РОЗВИТОК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

**ПОДМАРЬОВ О. Ю.**..... 44

ПОВСЮДНЕ ВПРОВАДЖЕННЯ ЄДИНОЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРОЇЗДУ  
НА МІСЬКОМУ ГРОМАДСЬКОМУ ТРАНСПОРТІ ЯК ЕЛЕМЕНТ  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

**СТАМАТІН О. В.**..... 46

IMPROVING THE FINANCIAL ENSURING OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM <b>TRUSHKINA N. V.</b> .....	49
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ <b>ЯНОВСЬКИЙ А. В.</b> .....	52

### **СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

STRATEGIC MANAGEMENT OF HUMAN RESOURCES IN THE SMALL BUSINESS SECTOR <b>ALBDRANE M.</b> .....	56
РОЗВИТОК РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ ЯК РЕЗУЛЬТАТ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ДО УМОВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА <b>АСКЕРОВ Т. Т.</b> .....	59
АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «КИЇВСТАР» <b>ВАЩЕНОК О. П.</b> .....	62
СУЧАСНІ УЯВЛЕННЯ ПРО ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА <b>ГОНЧАР Т. М., МАЛАХОВА Ю. А., ІГНАТЮК В. В.</b> .....	64
ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПОСЛУГИ АВТОСЕРВІСНИХ ПІДПРИЄМСТВ <b>ГРИГОРЕНКО Р. В.</b> .....	67
СУТНІСНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ <b>ХАРЧУК Т. В.</b> .....	69
МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ <b>ЦАРУК Д. С.</b> .....	71
АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ОБРАНИМИ СПОЖИВЧИМИ ТОВАРАМИ УКРАЇНИ <b>ЧАТЧЕНКО Т. В., ДАВИДОВА І. А.</b> .....	74
СИСТЕМА КОРПОРАТИВНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ <b>ШИРА Т. Б.</b> .....	78

### **СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД У ФОРМУВАННІ ОЗНАК СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ <b>ШАШИНА М. В.</b> .....	81
--	----

### **СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

THE IMPACT OF GEOGRAPHICAL INDICATIONS OF AGRICULTURAL BRANDED PRODUCTS ON ENVIRONMENTAL QUALITY <b>KARPENKO OLHA, TURENKO YELIZAVETA, KARPENKO HERMAN</b> .....	83
ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗБИТКУ ВІД ЗАБРУДНЕННЯ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА ВІДХОДАМИ З ПОЗИЦІЙ ЕКОСИСТЕМНОГО ПІДХОДУ <b>КОБЗАР О. М.</b> .....	86

## **СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ  
ОСВІТИ УКРАЇНИ: ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ

**ГРЕНЬ Л. М., ЛОЛА Н. М.**..... 89

## **СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ТА ВИКЛИКИ

**ДЕШКО А. Л.**..... 93

СТРАТЕГІЧНА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК ФАКТОР МАКСИМІЗАЦІЇ  
ВАРТОСТІ КОМПАНІЇ ДЛЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

**КОНОНЕЦЬ О. Я.**..... 96

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ЖКГ В КРАЇНАХ СВІТУ

**ЛАВРИК В. В.** ..... 98

МОЖЛИВОСТІ ЗРОСТАННЯ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ  
ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

**СИДОР І. П., КОВАЛЬ С. Л.**..... 101

СПЕЦИФІКА ПОПИТУ ДОМОГОСПОДАРСТВ НА ПРОДУКТИ  
НАКОПИЧУВАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

**ТКАЧЕНКО А. С.**..... 104

PREREQUISITES FOR THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP APPEARING  
AND ITS DEVELOPMENT IN EUROPE

**SHULIUK B. S., PETRUSHKA O. V.** ..... 107

## **СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПРИБУТКУ ТА ПОДАТКУ  
НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА

**АВДЄЄВА А. О.** ..... 110

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ  
НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

**МАНДРИКА Д. М.** ..... 113

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА:  
СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ

**СТЕПАНЕНКО О. І.**..... 116

# СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

## INTERNAL STATE INDEBTEDNESS OF UKRAINE

**LUTSENKO L. V.**

*Student, the department of International Economics*

*Taras Shevchenko National University of Kyiv*

*Kyiv, Ukraine*

The recovery of Ukraine from the economic recession during 2014-2015<sup>th</sup> and the escalation of military conflict in the Eastern part of Ukraine required a large amount of capital. State government raised necessary funds by issuing external and internal debt instruments. Thus, throughout 2013 and the beginning of 2019, the total public and publicly guaranteed debt of Ukraine increased by 267% [1; 4]. Among the components of debt highlighted in Table 1, the cumulative annual growth rate (CAGR) of BISL's (Bonds of the Internal State Loan) amounted to 17% and the external debt – to 26%. During 2018-2019, the volume of external debt decreased, while the amount of BISL continues to grow. Therefore, the extensive research on state indebtedness of Ukraine should be conducted.

Table 1

**Composition of the Ukrainian state debt from 2013 to 2019**

Debt Component	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	CAGR %
							I KB	
State and state guaranteed debt	5.8	11.0	15.7	19.3	21.4	21.7	21.5	<b>20</b>
State guaranteed debt	1.0	1.5	2.4	2.8	3.1	3.1	2.9	<b>16</b>
External debt	2.2	4.9	8.3	9.8	10.8	11.0	10.9	<b>26</b>
Internal debt	2.6	4.6	5.1	6.7	7.5	7.6	7.6	<b>17</b>
BISL debt	2.5	4.6	5.1	6.7	7.5	7.6	7.6	<b>17</b>

*Sources: [1, pp. 16-18]*

The growing amount of BISL placements could be explained by the following factors:

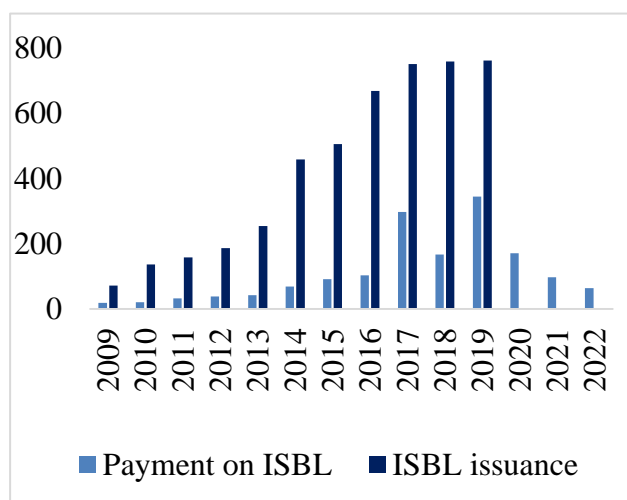
1) Rise in budget deficit and, consequently, additional financial need of the government to cover it;

2) Negative value of the external trade balance and import-oriented state economy of Ukraine. This results in the necessity for attracting additional capital and making currency interventions to stabilize the exchange rate of the national currency;

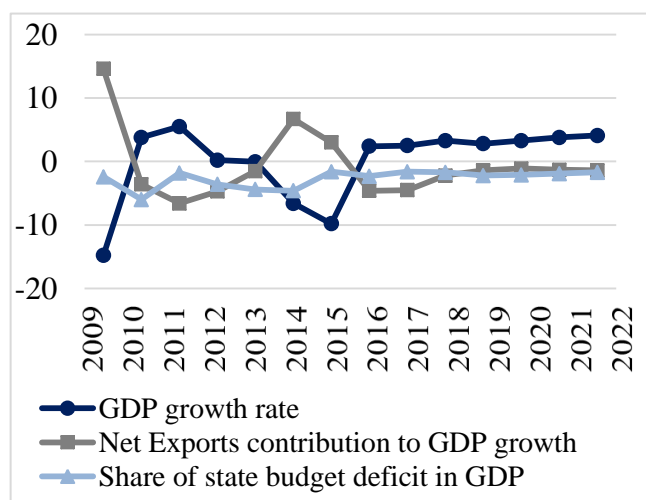
3) Overall slowdown of the national economy with the stagnation of metallurgy industry because the majority of its facilities is located in the occupied Eastern regions. This reduces the real profitability of the state budget of Ukraine;

4) Necessity to commit payments for already existing debt to preserve the trust of international creditors and prevent the economy from default.

The growing problem of state budget deficit, economic slowdown and decline in export revenues are presented below [2; 3].



**Figure 1. Issuances and repayment on ISBL, m hryvnias**



**Figure 2. GDP, Exports and Budget Deficit of Ukraine, %**

As it can be concluded from Figure 1 and Figure 2, in 2009 and 2014, export earnings offset the negative GDP growth. However, with further decline in GDP growth rate, negative indicators of net exports in 2010-2013<sup>th</sup> and 2015-2019<sup>th</sup>, there was a need to raise additional capital to overcome the economic downturn, reduce budget deficit and stabilize national currency hryvnia. Along with the need to finance national economy, in 2017-2019<sup>th</sup> there are peak payments on earlier placed debt obligations. With regard to this, it can be assumed that in the last years the placements of new bonds are mainly conducted to finance preceding debt.

Overall, the aim of domestic bond issuance has changed from deficit coverage and economy stimulation to repayment on past debt obligations. The change of investors' mood towards debt instruments that are safer than Ukrainian ones can represent a serious danger for the sustainability of the Ukrainian economy. Importantly, the disability to attract new debt funds may deteriorate the creditworthiness of the Ukrainian government and lead to a new economic recession. Therefore, the development of solid debt management policies as well as establishment of new ways for loan repayment are crucial the long-term sustainability of the Ukrainian economy.

## **References:**

1. Аналіз управління державним боргом України в 2018 році. // ОПТИМА. – 2018. – С. 3–4, 16–18.
2. Державна казначейська служба України. Звітність [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.
3. Міністерство фінансів України. Прогнозні платежі з погашення та обслуговування державного боргу у 2019-2045 роках [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/osnovni-rokaznyky?category=borg&subcategory=osnovni-pokaznyky>.
4. Міністерство фінансів України. Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2019–2022 роки [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files>

## **ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ У ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ**

**ОПРОЩЕНКО М. В.**

*студентка*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

*м. Київ, Україна*

---

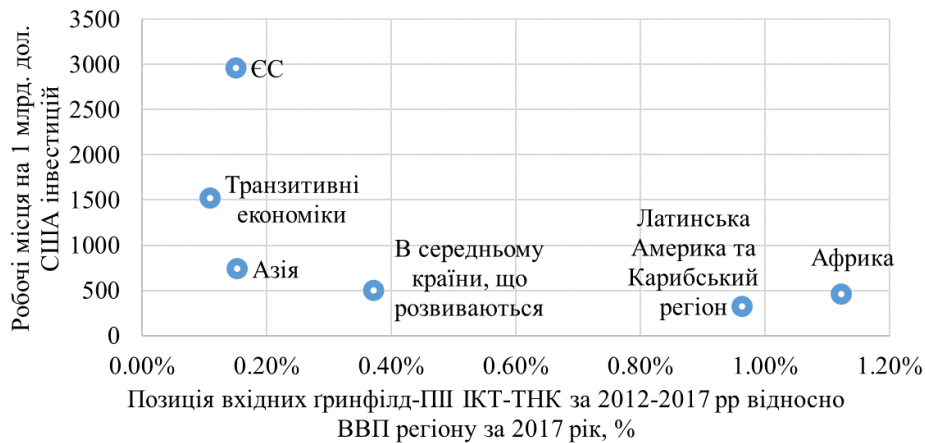
Активність у здійсненні прямого іноземного інвестування визначає залучення країни у міжнародні економічні відносини. Історично мотиви та наслідки ПІІ трансформувались під впливом науково-технічного фактору, отже, доцільно припускати зміну їх в умовах цифровізації, що є сутнісною рисою сучасного технологічного устрою. Розуміння цифрової економіки дозволить розробити ефективну інвестиційну політику, а адаптація до цифровізації підвищить інвестиційну привабливість України.

Прямі іноземні інвестиції – це вкладення капіталу, які здійснюються резидентом однієї країни у активи іншої для отримання корисного ефекту шляхом набуття контролю над об'єктом інвестування чи здійснення значного впливу на його діяльність [3, с. 84]. Панівні форми ПІІ з 1980-х років – злиття й поглинання та гринфілд-ПІІ [7, с. 26].

Цифровізація – поширення цифрових форм використання інформації, технологій та алгоритмів рішень до бізнес-процесів, організаційних моделей, способів виробництва і моделей споживання [1, с. 12]. Цифрова економіка заснована на цифровізованому технологічному устрої. Цифрова економіка сприяла розвитку цифрових компаній – таких, що діють у новітньому цифровому секторі [7, с. 131], інвестиційна діяльність яких чинить вплив на економіки-реципієнти їхніх ПІІ. Спостерігаємо, що гринфілд-ПІІ цифрового сектору ефективніші в розвинених країнах з огляду впливу на їх зайнятність (рис. 1). Транзитивні економіки демонструють високий показник ефективності залучених гринфілд-ПІІ, однак порівняно невеликий їх обсяг. У розвинених країнах, крім то-



го, гринфілд-ППІ найбільше у структурі вхідних ППІ, на відміну від країн, що розвиваються [6, ст. 2].



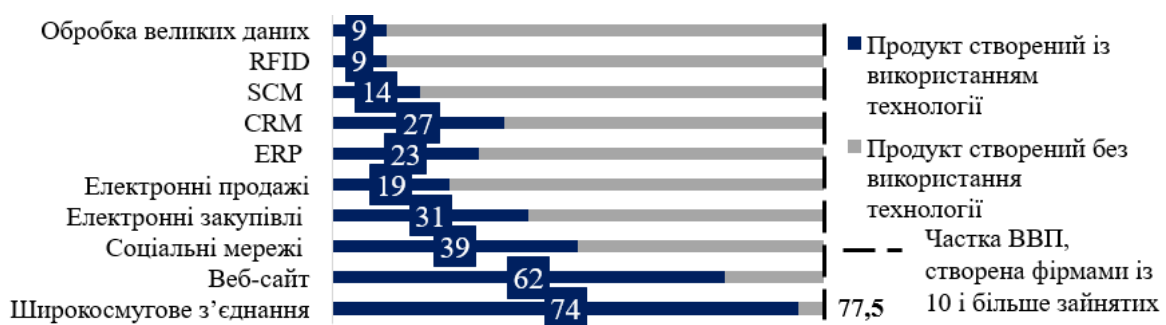
**Рис. 1. Співвідношення вхідних гринфілд-ППІ і створених робочих місць, 2012-2017 рр.**

*Примітка.* Для ЄС взято позицію ППІ та кількість робочих місць за 2016-2017 рр.

*Джерело:* складено автором на основі даних [6, с. 2]

Злиття й поглинання у цифровому секторі відбуваються переважно серед резидентів однієї країни, однак транскордонні угоди набагато вищі за вартістю та здійснюються передусім між розвиненими країнами, зокрема із США, що виступають найбільшим інвестором та реципієнтом ППІ даного сектору. [7, с. 124].

Висока ППІ-активність цифрових компаній у розвинених країнах пояснюється у тим, що фактори цифровізації, які включають доступ до ІКТ-технологій, розвиток сектору ІКТ, зайнятість й освіту в ІКТ, електронну торгівлю і державне сприяння ІКТ-сектору, найсприятливіші у даній групі країн [7, с. 143], де, однак масштаб цифрової економіки складає від 9 до 74% (рис. 2). Розкид виникає через невизначеність, який комплекс технологій є «цифровим фактором виробництва».

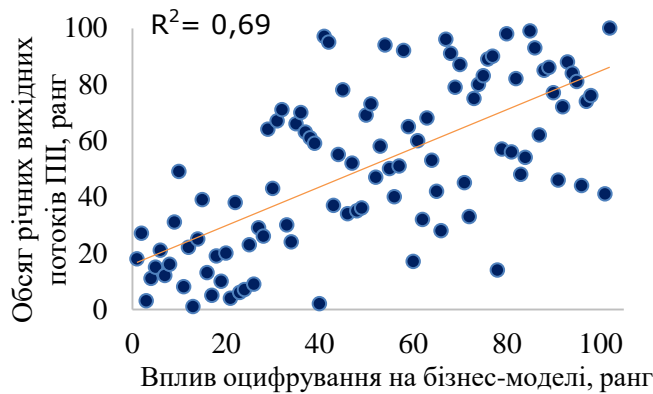


**Рис. 2. Масштаб цифрової економіки у країнах ОЕСР, 2016**

*Джерело:* складено автором на основі [2, с. 57]

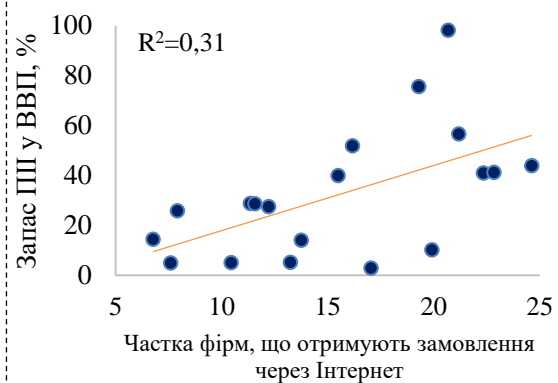
Проводяться дослідження загального впливу цифрового чинника на добробут, продуктивність [1, с. 27]: доведено, що в 2016 р. завдяки цифровим те-

хнологіям у у країнах ОЕСР здійснено скорочення витрат на 5-8%, отже, цифрова економіка становила від 2,2 до 3,6 трлн. дол. США. За допомогою регресійного моделювання виявляємо, що цифровізація сприяє зростанню вихідних ПІІ (рис. 3-4).



**Рис. 3. Кореляція оцифрування та ПІІ, для 102 країн, 2016**

*Джерело: складено автором на основі [4, с. 120]*



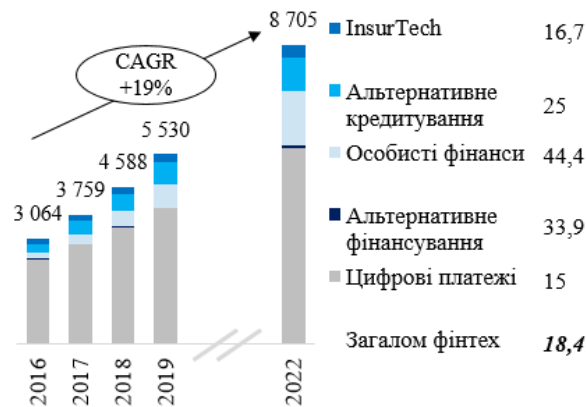
**Рис. 4. Кореляція оцифрування із ПІІ, 2015**

Рівень цифровізації у суттєвих моделях характеризують субкомпоненти Networked Readiness Index, а також масштаб цифрових технологій. У ЄС із зростанням технологій, які застосовують компанії, збільшується обсяг вихідних ПІІ:  $Y = 3,526 + 1,55X_1 + 0,97X_2$ , де  $Y$  – частка нагромаджених вихідних ПІІ у ВВП, %;  $X_1$  – частка підприємств, що використовують CRM, % від усіх;  $X_2$  – компанії з автоматизованими ланцюгами поставок, % від усіх.

Зростання ПІІ в результаті цифровізації свідчить про посилення конвергенції і секторів економіки, інтеграції баз даних для спільних цифрових рішень, злиття цифрових платформ та інших цифрових фірм у єдині компанії, розповсюдження виробництва та «масову індивідуалізацію» у цифровізованих виробничих процесах на смарт-заводах, використання виробничих послуг (аутсорсинг), скорочення посередництва та клієнтоорієнтованість, а також інвестиції у стартапи [7, с. 102].

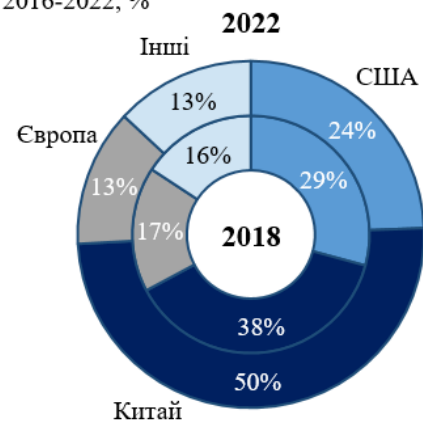
Крім того, варто розглянути еволюцію мотивів ПІІ на мезорівні – галузі фінтех. Сектор фінансових послуг першим освоїв цифрові рішення для back-end, або внутрішньофірмових операцій, однак не поширював технології до взаємодії з клієнтами як через захист даних, так і традиції споживання фінансового продукту. Їх зміна, з огляду дії макроекономічних чинників та цифровізації, розвиває фінтех, що швидко зростає впродовж останніх років і зберігатиме тенденцію у найближчий період (рис. 5). Найбільшим за обсягом на світовому ринку фінтех є сегмент платежів, а найвищими темпами зростають особисті фінанси та альтернативне фінансування. Найбільший ринок – у країнах, що розвиваються, зокрема Китаї, чому сприяють попит на фінтех-продукти, а також державна політика.

Галузева динаміка фінтех у світі, 2016-2022, млрд. дол. США



CAGR, % 2019-2022

Географічна структура фінтех, 2016-2022, %



**Рис. 5. Галузева та регіональна структура ринку фінтех**

Джерело: складено автором за даними [5, с. 106]

З огляду взаємодії фінтех-компаній із банками, а отже, і інвестування всередині сектору, фінтех прагнуть до партнерства, а банки вбачають у фінтех загрозу [5, с. 68]. Моделювання поточної ситуації (табл. 1) свідчить про залежність притоку ПІІ у фінансовий сектор від числа фінтех-компаній (FINTECH) і індексу мережевої готовності (D5) у країні-реципієнті ПІІ із врахуванням розвитку фінансового сектору загалом, відображеного показником кількості населення, що бере у борг із фінансового інституту (M2).

Таблиця 1

**Розрахунковий результат регресійного моделювання, 2018**

Змінна	Коефіцієнт	Ст. похибка	t-статистика	Імов.
FINTECH	10.48224	1.791928	5,849701	0.0000
D5	5006.654	2118.384	2.363431	0.0259
M2	-51457.63	28283.02	-1.819382	0.0804
C	-13465.87	8499.655	-1.584284	0.0125
R <sup>2</sup>	0.637041	Стат. Дурбіна-Уотсона		2.161429
Скоригований R <sup>2</sup>	0.595161	F-статистика		15.21112
Стандартна похибка	6085.261	Імов. (F-статистика)		0.000006

Джерело: складено автором за даними Global Findex database, World Bank

Цифровізація – пріоритет української політики, що показують цілі Концепції цифрового розвитку [2, с. 15]. Україна 5-та у світі за ефективністю інновацій за Global Innovation Index [2, с. 35]. Водночас фактор цифровізації не впливає на український інвестиційний профіль: ПІІ наразі мотивовані насамперед податковою оптимізацією [2, с. 23]. Отже, рекомендації до державної політики наступні:

- 1) Гармонізація українського регулювання із європейськими практиками – забезпечення охоплення цифрових компаній загальним регулюванням.
- 2) Збалансування трансформації ринку праці: забезпечення гармонійного переходу вільної робочої сили із автоматизованих функцій.

3) Розробка програм фінансування цифровізації економіки та суспільства (розбудова цифрової інфраструктури, перехід до цифрової економіки), підтримка локального інклюзивного розвитку.

4) Просування інвестицій у цифровізацію та цифрову інфраструктуру, що сприятиме набуттю конкурентних переваг.

Цифровізація має досягатись із одночасними зустрічними діями суб'єктів мікрорівня, які окрім здійснення власних передових розробок, мають орієнтуватись на спритність у впровадженні чинних.

### **Література:**

1. Brynjolfsson, E., Eggers, F., & Gannamaneni, A. Using massive online choice experiments to measure changes in well-being.// 5th IMF Statistical Forum. 2017, October. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.imf.org/~/media/Files/Conferences/2017-stats-forum/brynjolfsson-11-17-presentation.ashx?la=en>
2. Global Innovation Index (INSEAD, WIPO) <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report#>
3. OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment Fourth Edition 2008 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf>
4. S. Baller, S. Dutta, and B. Lanvin//World Economic Forum, INSEAD Business School, Johnson Cornell University – Geneva. – 2016. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/12016/WEF\\_1\\_Full\\_Report.pdf](http://www3.weforum.org/docs/12016/WEF_1_Full_Report.pdf)
5. Statista Fintech outlook <https://www.statista.com/study/44525/fintech-report/>
6. The EU and the US: Stable Partners for Greenfield FDI Growth// EPSC Greenfield Investment Monitor. Issue 2, July 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/epsc/sites/epsc/files/greenfield-investment-monitor-1.pdf>
7. UNCTAD World Investment Report. Investment and the digital economy (2017) – Geneva, New York, United Nations. ISBN 978-92-1-112911-3

## **ПРОТИДІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО ГЛОБАЛІЗОВАНОГО СВІТУ**

### **ШКІРЯ Д. М.**

*студентка факультету міжнародних економічних відносин,  
туристичного бізнесу та країнознавства*

*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна  
м. Харків, Україна*

---

У найбільш узагальненому розумінні під «глобальним розвитком» розуміється «стиснення світу», з одного боку, і швидке зростання самоусвідомлення самого себе, з іншого. На думку Е. Гідденса, глобалізація є наслідком модерності, а модерність – продукт розвитку Заходу. Під глобальним розвитком як провідною тенденцією розвитку сучасного світу розуміють фундаментальну зміну світового порядку, в результаті чого національні кордони стали втрачати своє первісне значення, викликане розвитком інформаційно-комунікативних технологій, диктатом масової культури [1, с. 703].

Глобалізація охоплює практично всі сфери суспільної діяльності, включаючи політику, ідеологію, культуру, спосіб життя, самі умови існування людства. Глобалізація виражається в таких процесах:

- зміцнення зв'язків між найвіддаленішими куточками планети, небувале поширення по всій планеті ідей та інформації, технологій, культури, ціннісних орієнтацій, способу життя, поведінки;
- зростання інтенсивності взаємозв'язків у сфері торгівлі, фінансів, міграції населення в наслідок розвитку всеосяжних систем транспорту та комунікацій;
- виникнення спільних для світового співтовариства проблем, процес зростання загальнолюдських інтересів у всіх сферах людського буття, стертя граней між місцевими й всепланетарними подіями.

Часто можна почути, що «планета стискається», а «відстані зникають», що свідчить про проникнення процесів глобалізації в усі сфери життя, у тому числі і в освіту.

Економічна глобалізація детермінує всі процеси і вимагає:

- пристосувати свої економічні інститути до нових вимог;
- підсилювати могутність власників капіталу – інвесторів, багатонаціональних корпорацій і глобальних фінансових інститутів;
- схвалювати формування нових міжнародних механізмів нагромадження й руху капіталів;
- сприяти органічному входженню в цей незворотний процес, протистояти якому неспроможна жодна держава у світі;
- підтримувати віртуалізацію економічних кордонів між державами в умовах глобалізації [3, с. 575].

Можна стверджувати, що глобалізація є найбільш дискутованою і водночас найменш зрозумілою тенденцією сучасного світу. Існує багато концепцій і підходів до визначення того, що розуміти під глобалізацією, які аспекти та сфери вона охоплює, наскільки вона виявляється універсальною та всеохоплюючою тенденцією світового політичного процесу.

Пошукам адекватних відповідей на виклики глобалізації присвячені, зокрема, праці І. Данилевич, І. Гаврилової, Ю. Пивоварова, С. Патрушева, Т. Таймуразова, С. Айвазова, Т. Мамсурова та інших вчених. Вони здійснюють спробу переусвідомити історичний досвід становлення та розвитку політичної та економічної демократії, обговорюють проблеми взаємовідносин влади і суспільства, просування до культури світу, толерантності та стабільності в умовах глобалізації.

Нове в сучасній глобальній системі – це постійна інтенсифікація структури взаємозв'язків, опосередкованої такими феноменами, як сучасна індустрія комунікацій та новітні інформаційні технології, а також процес глобалізації взаємопов'язаності: технологічної, організаційної, адміністративної і правової, кожна з яких, попри все інше, має власну логіку та динаміку змін [4, с. 360]. Політика сьогодні здійснюється з усією своєю звичною невизначеністю, випадковістю та недетермінованістю у світі, пронизаному потоками товарів і капіталу, пересуванням людей, комунікацією через авіаційний транспорт і космічні супутники.

Основна проблема стоїть в тому, що усунення недоліків потрібно вирішувати зараз. Але це не знаходить чинного місця в списку проблем, яке вирішує людство. Велика увага приділяється питанню миру, голоду африканських народів, глобального потепління і т. д. Безперечно, це великі проблеми, які потребують негайного рішення. Але в цей же час, ми повинні, ще в зародку вирішити проблему мінусів глобалізації. Людство намагається прибрати вже результат, в той час як повинно усунути саму проблему.

Характеризуючи глобалізаційні тенденції, М. Покровський особливо наголошує на шести з них:

1. Теоретики глобалізації основну увагу звертають не на конкретні зміни в окремих галузях, а на перетини та взаємопокладання цих змін. Тобто мінливість та «пластичність» стають головними позитивними цінностями.

2. Мабуть, однією з важливих особливостей глобалізації є те, що вона проникає в глибини соціальних структур, перетворюючи їх на носіїв нових змістів. Процес переходу від старого до нового відбувається швидко.

3. Поза сумнівом, глобалізація радикально впливає на наші уявлення про культуру як про щось успадковане, те, що спускається «згори» й «поширюється». В нових умовах культура стає породженням бурхливого процесу «політичного змагання», в результаті якого з'являються на світ глобальні та локальні «соціокультурні гібриди». А вони часто складаються з несумісних частин, вкрай нестабільних, таких, що суперечать традиційному контексту.

4. Безперечним фактором є те, що глобалізаційні процеси підривають фундамент націоналізму в усіх його проявах – хай то будуть нації, держави, національні соціокультурні традиції чи певні типи свідомості.

5. Результатом процесу інтерналізації цінностей і ціннісних орієнтацій стає те, що регулятивно-нормативна функція суспільства суттєво трансформується. Мозаїчний набір соціальних «типів» і «моделей», брак єдиних принципів раціоналізації, свобода звернення до феноменів – невід'ємні складові глобалістсько-постмодерністської картини світу.

6. Будучи особливою нормативно-теоретичною парадигмою, глобалізація перекреслює й попередню концепцію раціональності, що склалася в межах «сучасного суспільства». Нова модель раціональності, яка передбачає, перш за все, свободу багатоманітності, уособлюється в «теорії мультикультуризму», в основу якої покладено принцип мозаїчності культурних «мап» регіональних і професійних груп [2, с. 160-163].

Отже, глобалізація – якісно самостійна, складна система явищ і відносин, цілісна в її системності, але внутрішньо вельми суперечлива.

Створюючи сприятливі умови для кооперації і співробітництва, які «звужуються» під впливом глобалізації, світ водночас стає «вразливішим» для конфліктів і насилля.

### **Література:**

1. Гидденс Э. Ускользающий мир. Как глобализация меняет нашу жизнь. – М.: Изд. «Весь мир», 2004. – 703 с.

2. Зінченко В.В. інституційні тенденції глобалізації та регіоналізації у трансформаціях суспільно-економічного розвитку В.В. Зінченко // Наука й економіка. – 2011. – № 2 (22). – С. 160-163.
3. Світова економіка і міжнародні відносини: понятійно-термінологічний словник / за ред. І.Л. Сазонця, Н.В. Стукало, О.М. Сазонець, М.А. Шепелєва. – Донецьк: «Юго-Восток», 2010. – 575 с.
4. Сазонець О. М. Інформаційна складова глобальних економічних процесів / Сазонець О. М. – Донецьк: «Юго-Восток, Лтд», 2007. – 360 с.

## НАСЛІДКИ ПІДПИСАННЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ ДЛЯ БІЗНЕСУ

### ЩЕРБА Р. І.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин*

*Ужгородський національний університет*

*м. Ужгород, Україна*

---

Для бізнесу імплементація угод у сфері охорони здоров'я має непрямий ефект, пов'язаний із поліпшенням стану здоров'я найманих працівників та відповідного зростання продуктивності праці. Підтримка процесу реформування медичної галузі в Україні з боку ЄС має створити сприятливіші умови для розвитку приватних медичних закладів та системи страхової медицини, базуючись на досвіді держав-членів ЄС. Реалізація досягнутих домовленостей сприятиме підвищенню рівня охорони здоров'я завдяки імплементації цілого ряду законодавчих норм ЄС у національне законодавство, що стимулюватиме реформування медичної галузі в Україні.

Імплементація угод дозволить налагодити ефективний обмін інформацією та найкращими практиками з країнами-членами ЄС у сфері охорони здоров'я та надасть нового поштовху медичній реформі. Водночас, приведення національної системи охорони здоров'я у відповідність до кращих європейських та світових практик вимагає досить значних витрат, що ставить на порядок денний питання про джерела фінансування цього процесу. Така співпраця також значно підвищує ефективність протидії ряду небезпечних інфекційних та неінфекційних хвороб, що становлять загрозу здоров'ю населення в Україні.

Транспорт. До 1 січня 2018 року Україна мала наблизити своє законодавство у сфері автомобільного транспорту до вимог ЄС задля забезпечення можливості українським перевізникам отримання багаторазових дозволів на міжнародні перевезення на території ЄС.

Однак цього не відбулося. Мало позитиву і у напрацюваннях змін щодо небезпечних вантажів: нормативні акти вже були розроблені, однак досі не прийняті. Деякі законопроекти взагалі можуть змінити ситуацію ще в гірший бік.

Найсумніша ситуація з морським транспортом – за передбачений на це час не було підготовлено жодного якісного законопроекту. Водночас є і позитивні законопроекти, що стосуються автомобільного та залізничного транспорту [1].

Співпраця України з ЄС у секторі транспорту та поступове зближення стандартів транспортних перевезень дозволить усунути низку чинних бар'єрів для транскордонного руху товарів і пасажирів, що, у свою чергу, може стати вагомим стимулом для зростання обсягів пасажиро і вантажоперевезень транспортними компаніями та скорочення відповідних видатків споживачів транспортних послуг. Також співпраця в рамках спільних проектів із ЄС дозволить залучати додаткові інвестиції на розвиток і модернізацію наявної та побудови нової транспортної інфраструктури, отримати доступ до нових технологій у транспортному секторі, зокрема, таких, як інтелектуальні транспортні системи, використання інноваційних видів палива тощо.

Від поглиблення співпраці з ЄС у транспортному секторі домогосподарства отримують ряд позитивних ефектів у формі більш високого рівня зручності, швидкості та комфорту при користуванні послугами транспорту як всередині країни, так і в ЄС, полегшення процедури перетину кордону з ЄС та вигоди від зростання зайнятості в секторі транспорту.

Враховуючи стратегічне значення України як транс'європейського транспортного коридору, ширша співпраця з ЄС дозволить розробити сталу, адекватну та прогнозовану державну політику щодо розвитку транспортного сектору, забезпечити кращу координацію між країнами щодо взаємодії і розвитку національних транспортних систем, активізувати наукове й технічне співробітництво, обмін інформацією та технологіями у сфері транспорту, усунути адміністративні, технічні та транскордонні бар'єри для руху товарних та пасажирських потоків та сприяти полегшенню процедурних питань, що стосуються режимів перетину кордону України з країнами-членами ЄС.

Звісно, позитивним моментом є те, що нарешті на п'ятому році виконання Угоди уряд і парламент планують консолідувати зусилля. Безперечно, це має стимулювати прискорення виконання зобов'язань України, бо без політичного лідерства її неможливо рухати.

При цьому проблемним моментом залишається відсутність глобальної політичної мети – мотиватора, наприклад, чіткої перспективи членства України в ЄС. Тому це сильно впливає на розуміння необхідності виконання Угоди серед різних груп інтересів, які не зацікавлені міняти старі правила гри [2].

Лише аграрні експортери та промислові групи, які теж здійснюють експорт, бачать вигоду від виконання Угоди.

Відсутність чіткої та узгодженої методології щодо імплементації Угоди про асоціацію у різних сферах призводить до необхідності адаптувати вже напрацьоване національне законодавство до нових, розширених та детальніших вимог.

Адже значна кількість актів ЄС, що наведена в Додатках до Угоди, була скасована та замінена. Також є низка зобов'язань, які не мають чітко визначених термінів, але це не означає, що про них можна забути.

І найголовніше – на успішне виконання вимог Угоди можна розраховувати лише за наявності фахової секторальної експертизи, а також реального бажання парламенту і уряду виділяти євроінтеграційні ініціативи як пріоритет у своїй роботі.



Загалом, підписання політичної частини Угоди про асоціацію є, безумовно, важливим знаком солідарності Європейського Союзу з Україною. Незважаючи на тривалі терміни, необхідні для ратифікації Угоди Європейським Союзом та його державами-членами, її послідовна та ефективна імплементація може стати дієвим механізмом подальшого сталого економічного розвитку та модернізації нашої держави, оновленою стратегією реформування усіх ключових сфер і впровадження європейських стандартів з метою дійсного підвищення рівня життя населення України та реалізації нашої стратегічної мети – набуття повноправного членства в Європейському Союзі.

Водночас Угода не є кінцевою метою нашого співробітництва з Європейським Союзом, а являє собою лише необхідний інструментарій наближення до ЄС.

### **Література:**

1. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/ua>
2. 13% успіху: чому урядова оцінка виконання асоціації виявилася завищеною [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2018/03/2/7078265/>

## **НАСЛІДКИ ПІДПИСАННЯ УГОДИ ДЛЯ БІЗНЕСУ, НАСЕЛЕННЯ ТА ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ У ПРОМИСЛОВИХ СФЕРАХ**

### **ЩЕРБА Р. І.**

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин*

*Ужгородський національний університет*

*м. Ужгород, Україна*

---

Розглянемо можливі наслідки у різних сферах, які є зазначені та є відображенням виконання Угоди про асоціацію.

Технічні бар'єри у торгівлі. Цей сектор може похвалитися найкращими результатами і з точки зору адаптації законодавства, і запровадження нових норм у практику.

Вимоги відповідних нормативно-правових актів ЄС до одиниць виміру, вимоги для акредитації та ринкового нагляду, безпечності продукції, відповідальності за дефектну продукцію та системи маркетингу продукції були повністю імplementовані до національного законодавства.

Триває робота із затвердження нових технічних регламентів і стандартів, а також підготовка до підписання АСАА (угод про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів) у трьох секторах – машин, низьковольтного обладнання та електромагнітної сумісності) [1].

Для України всі ці результати означають зміцнення технічного співробітництва між Україною та ЄС, що сприятиме реформуванню, підвищенню якості

та ефективності відповідних адміністративних послуг та подальшій реалізації Угоди СОТ про ТБТ та відповідних положень Угоди.

Крім того, це означає остаточний перехід на міжнародні технічні регламенти, що визнаються в ЄС та багатьох інших країнах світу, що знизить нетарифні бар'єри в торгівлі з цими країнами, покращить доступ українських виробників на міжнародні ринки та стимулюватиме експорт. Особливо відчутним зниження нетарифних обмежень буде в тих секторах (сферах), щодо яких будуть підписані Угоди АСАА.

Енергетика. За майже п'ять років найбільшого прогресу було досягнуто у секторах газу, електроенергії та енергоефективності. Зокрема, прийнято рамкове законодавство, необхідне для імплементації відповідних норм ЄС.

Однак необхідні зміни у секторах ядерної енергетики, видобування вуглеводнів та нафти досі потребують затвердження на рівні закону [1].

Наслідки для України є наступними, створення принципово нової моделі організації ринку для енергетичних компаній та промислових споживачів енергоресурсів. Більш прогнозоване, прозоре і стабільне регуляторне середовище в секторі, що позитивно вплине на умови роботи компаній в Україні та зробить вагомий внесок у покращення інвестиційного клімату в цілому. Більше того, процес інтеграції енергетичних ринків України та країн-членів ЄС дозволить створити максимально сприятливе середовище для ефективного розвитку сектору, обміну технологіями та здійснення інвестицій у видобуток вуглеводнів, розвиток нових видів генерації електроенергії та відновлюваної енергетики.

Особливо важливе значення така співпраця має для реформування вугільного сектору України на основі максимального залучення відповідного європейського досвіду, а також запровадження нових екологічно чистих технологій видобування, збагачення та спалювання вугілля.

Співпраця з ЄС у сфері розробки та запровадження новітніх технологій буде сприяти розвитку інноваційних видів ядерної енергії, залученню вітчизняних науковців та фахівців до цього процесу та зростанню рівня ядерної безпеки.

Держзакупівлі. Сектор державних закупівель також є одним із успішних кейсів адаптації до норм ЄС, оскільки більшість зобов'язань відповідно до УА тут виконується без порушення строків та якості.

Після ухвалення закону «Про державні закупівлі» запроваджено стандарти, що регулюють процес укладання державних контрактів, а також прийнято базовий програмний документ «Дорожня карта у сфері державних закупівель».

Окрім того, визначені вимоги до процесу укладання договорів про закупівлі, проведено інституційне розділення повноважень між МЕРТ та Анти-монопольним комітетом України (АМКУ) як органами, де перший має визначати державну політику у сфері державних закупівель, а другий – переглядати рішення замовників [2].

У разі успішної адаптації українського законодавства до законодавства ЄС українські компанії отримають ширший доступ до державних закупівель як в Україні, так і в ЄС. За таких умов українські компанії стикнуться з підвищеною конкуренцією. Водночас, перед ними відкриваються можливості виходу на ри-

нок державних закупівель ЄС та нові можливості на ринку України внаслідок створення рівних умов та прозорих процедур.

Гнучкість державної політики у сфері державних закупівель стане не більшою, ніж у країни-члена ЄС, але Україна не матиме можливості впливати на формування законодавства ЄС.

Сфера оподаткування. При ухваленні чинної нині редакції Митного кодексу вже було враховано більшість вимог ЄС про звільнення від податку на додану вартість і мита на товари, що ввозяться особами, які подорожують з третіх країн, а також вимоги щодо кодифікації і стягнення акцизного збору з тютюнових виробів [2].

Реалізація названих домовленостей приведе до покращення процедур та механізмів адміністрування податків, що за знизить податковий тиск на компанії. Зростання рівня акцизів на тютюнові вироби до рівня акцизного збору в ЄС може призвести до скорочення виробництва тютюнової продукції в Україні.

Спрощення адміністрування окремих прямих податків стимулюватиме посилення дисципліни платників податків. Вирівнювання акцизів на тютюнові вироби до рівня ЄС за інших рівних обставин створить економічні умови для скорочення їх споживання.

Співпраця з ЄС та запровадження європейських стандартів дозволить виробити ефективну модель адміністрування податків, а також створити ефективні механізми боротьби з ухиленням від сплати податків та податковим шахрайством. У результаті цього можна очікувати скорочення масштабів тіньової економіки та контрабанди підакцизних товарів, що дозволить збільшити доходну частину державного бюджету.

Митниця. Темпи імплементації зобов'язань у митній сфері є найповільнішими з-поміж інших сфер, передбачених в Угоді про асоціацію.

Імплементація домовленостей повинна сприяти запровадженню ефективних, прозорих і спрощених митних процедур, мінімізації ризиків і труднощів при веденні зовнішньоекономічної діяльності, усуненню дискримінаційних вимог та процедур, які можуть застосовуватися до імпорту, експорту чи транзиту товарів. Крім того, суб'єкти господарювання – зокрема, малі та середні підприємства – матимуть змогу скоротити свої витрати, у тому числі, за рахунок покращення регуляторного середовища та збільшення рівня його передбачуваності. Водночас, не можна стверджувати, що названі домовленості являють собою щось принципово нове для України, адже процес спрощення процедур міжнародної торгівлі відбувається постійно [1].

Але варто зазначити, що для учасників зовнішньоекономічної діяльності запровадження вищезгаданих положень є, з одного боку, шансом отримати економічний вигащ від позитивних зрушень у чинній практиці контролю з боку держави щодо дотримання митного законодавства та зменшення адміністративного тиску. З іншого боку, спрощення процедур контролю на кордоні означає підвищення відповідальності представників бізнесу, оскільки підприємствам-учасникам зовнішньоекономічної діяльності за нових умов варто більш прискіпливо ставитися до підготовки відповідної документації та посилювати внутрішній контроль на рівні компанії.

Також запровадження зближення транзитних митних систем, співробітництво й координація зусиль у сфері транзитних перевезень і транскордонного співробітництва буде мати наслідком збільшення безпеки міжнародного ланцюга поставки товарів та зростання інвестицій.

Діяльність компаній. Прогрес виконання зобов'язань у сфері діяльності компаній можна віднести до категорії «частково успішних», хоча з деякими застереженнями. Станом на 2018 рік відбулась адаптація українського законодавства в частині бухгалтерського обліку та аудиту шляхом прийняття змін до закону про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні, а також підписання законопроекту про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність.

Ширша співпраця з ЄС та адаптація норм національного законодавства у сфері корпоративного законодавства й управління, а також бухгалтерського обліку та аудиту дозволить привести регулювання діяльності корпорацій в Україні до вимог міжнародних стандартів та вирішити три головні проблеми в цій сфері, що є головними компонентами незадовільного бізнесклімату в Україні, а саме:

1. забезпечення ефективного захисту прав акціонерів і кредиторів, унеможливлення практики рейдерських захоплень компаній;

2. забезпечення захисту прав міноритарних акціонерів, що є важливою передумовою для розвитку фондового ринку;

3. приведення національних стандартів бухгалтерського обліку до міжнародних (IFRS), що має збільшити рівень довіри інвесторів та кредиторів до показників фінансової звітності українських компаній.

Співпраця з ЄС із питань корпоративного управління, бухгалтерського обліку та аудиту дозволить використати досвід ЄС із побудови корпоративного законодавства та переходу до міжнародних стандартів бухгалтерської звітності, налагодити ефективний обмін інформацією між відповідними державними органами України та ЄС [2].

### **Література:**

1. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/ua>
2. 13% успіху: чому урядова оцінка виконання асоціації виявилася завищеною [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2018/03/2/7078265/>

# НАСЛІДКИ ПІДПИСАННЯ УГОДИ ДЛЯ БІЗНЕСУ, НАСЕЛЕННЯ ТА ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ У СОЦІАЛЬНИХ СФЕРАХ

## ЩЕРБА Р. І.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин*

*Ужгородський національний університет*

*м. Ужгород, Україна*

---

Розглянемо можливі наслідки у різних сферах, які є зазначені та є відображенням виконання Угоди про асоціацію.

Захист прав споживачів. Було досягнуто прогресу в адаптації директиви стосовно товарів, які становлять загрозу для здоров'я та безпеки споживачів, а також директиви, що стосується захисту прав споживачів під час зазначення цін на товари, що пропонуються споживачам.

До досягнень теж можна віднести прийняття законів про споживче кредитування та про електронну комерцію [1].

Імплементация норм ЄС у національне законодавство означає посилення захисту прав споживачів в Україні. Відповідно, це сприятиме витісненню з ринку недобросовісних конкурентів, які маніпулюють якістю пропонованих товарів/послуг.

Створення незалежних громадських організацій споживачів та буде сприяти кращій обізнаності домогосподарств щодо споживчих якостей товарів та послуг, підвищенню рівня захисту від неякісної продукції, яка може становити загрозу життю та здоров'ю споживачів.

Співпраця з ЄС у цій сфері дозволить гармонізувати законодавство у сфері захисту прав споживачів, налагодити більш тісні зв'язки між відповідними профільними регулюючими агенціями та взаємодію у сфері розвитку систем нагляду за виконанням норм захисту прав споживачів, а також підвищити ефективність дотримання цих норм в Україні.

Соціальна політика. Позитивні тенденції стосуються тих питань, у яких українське законодавство ще до підписання Угоди про асоціацію враховувало мінімальні стандарти, передбачені актами ЄС.

Існує проблема з впровадженням актів ЄС у законодавство України з охорони праці, де не адаптовано до вимог ЄС жодного стандарту щодо безпеки та гігієни працівників. Також є труднощі з ухваленням зареєстрованого у парламенті проекту Трудового кодексу України, що охоплює значне коло питань, які є предметом регулювання актами ЄС [2].

Дотримання стандартів соціальної політики ЄС та впровадження сучасних моделей корпоративної соціальної відповідальності дозволить підвищити імідж вітчизняних компаній на міжнародному ринку та полегшити просування їхньої продукції на ринок.

Імплементация вищезгаданих засад призводить до зростання рівня соціального захисту, оскільки цілий ряд законодавчих норм ЄС буде вбудовано в національне законодавство.

З одного боку імплементація вищенаведених завдань буде вимагати від держави комплексного реформування системи соціального захисту та додаткових фінансових витрат. З іншого боку оптимізація системи соціального захисту та політики держави на ринку праці буде сприяти більшій ефективності витрачання бюджетних коштів та кращій ефективності з точки зору надання відповідних соціальних послуг кінцевому споживачеві та формуванню сучасного ефективного ринку праці.

Навколишнє середовище. Прийнято рамкове законодавство у сфері оцінки впливу на довкілля, що має покращити процедуру доступу громадськості до екологічної інформації, а також закон і декілька підзаконних актів, які вносять зміни до механізму управління водними ресурсами за басейновим принципом [2].

З одного боку імплементація достатньо жорстких норм захисту навколишнього середовища ЄС в Україні буде вимагати від компаній досить значних інвестицій у скорочення забруднення навколишнього природного середовища. З іншого боку реалізація таких проектів об'єктивно неможлива без запровадження більш сучасних технологій і виробничого обладнання, що в кінцевому підсумку позитивно вплине на зростання продуктивності, якості продукції та конкурентоспроможності українських компаній та національної економіки на світовому ринку. Одним із джерел фінансування таких інвестицій можуть стати міжнародні фінансові організації (СІБ, ЄБРР тощо).

Головним прямим наслідком розширення співпраці з ЄС у галузі охорони навколишнього середовища та імплементації європейських стандартів має стати суттєве поліпшення екологічної ситуації у довгостроковій перспективі.

Співпраця з ЄС у галузі захисту навколишнього середовища та цивільного захисту дозволить підвищити якість відповідних національних політик та створити безпечне середовище для життя громадян, розробити і впровадити адекватні механізми реагування на надзвичайні ситуації природного і техногенного характеру.

Водночас, запровадження європейських стандартів буде вимагати від держави суттєвих зусиль та здійснення досить значних інвестицій у державну та муніципальну житловокомунальну інфраструктуру й громадський транспорт.

Санітарні та фітосанітарні заходи. Прогресом у цій сфері є ухвалення Верховною радою законопроекту «Про державний контроль, що здійснюється з метою перевірки відповідності законодавству про безпечність та якість харчових продуктів і кормів, здоров'я та благополуччя тварин». Він створює юридичне підґрунтя для реформування системи державного контролю безпечності харчових продуктів та прийняття понад 40 підзаконних актів.

Окрім того, важливим є ухвалення проекту Закону «Про безпечність та гігієну кормів», що забезпечує запровадження еквівалентної європейській системи державного контролю безпечності кормів, а також питання гарантування безпечності виробництва, експорту, імпорту, використання, пакування, маркування, транспортування, зберігання та введення в обіг кормів [1].

Додатково, чіткий розподіл повноважень між компетентними органами та відповідальними особами у сфері розробки та застосування СФЗ та наявність

своєчасної, точної і доступної інформації у цій сфері спростить процес взаємодії бізнесу із владою та оптимізує транзакційні витрати.

Наближення законодавства у сфері застосування СФЗ із метою охорони здоров'я населення, тварин або рослин, а також утримання та поводження з тваринами буде сприяти зниженню нетарифних торговельних бар'єрів для українських експортерів тваринної й рослинної продукції до ЄС.

Реалізація названих домовленостей сприятиме підвищенню рівня захисту споживачів та якості продукції, але при цьому не можна виключити певного зростання цін у зв'язку з вищою собівартістю продукції та супутніх послуг, частину якої складатимуть витрати пристосування до нових умов.

Еквівалентні вимоги щодо СФЗ сприятимуть зниженню витрат українських експортерів за рахунок економії від масштабу. Наближення стандартів матиме позитивний вплив на диверсифікацію експортних ринків України. Як показує практика інших країн, наближення стандартів сприяє торгівлі більше, ніж навіть спрощення митної політики.

Важливими елементами наближення законодавства є створення/ведення належної практики нормативного регулювання та належної практики контролю якості харчових продуктів. У разі потреби Україна може звертатись за порадами до регуляторних органів ЄС, що лише зміцнить довіру з боку ЄС до України та сприятиме формуванню тіснішої кооперації. Як наслідок така співпраця спростить процес наближення законодавства.

В Угоді закріплені зобов'язання України дотримуватись міжнародних принципів сертифікації, що підвищує вимоги до українських виробників, але водночас, спрощує торгівлю та у зв'язку з цим може сприяти збільшенню торговельних обсягів між ЄС та Україною. Додатково виконання вимог Угоди може створити новий вид бізнесу – спеціалізовані фірми, а значить і нові робочі місця, які надаватимуть послуги з адаптації українських виробників до міжнародних стандартів.

У частині стандартів на тварин та тваринницьку продукцію вимагається, щоб співробітники мали задовільний рівень освіченості щодо ветеринарного законодавства стосовно тварин або продукції, яка сертифікується, усіх правил, яких необхідно дотримуватися для складання та видачі сертифікатів і – у разі необхідності – запитів, тестів або перевірок, які повинні бути проведені до сертифікації.

Можливість отримувати інформацію про результати перевірок органів влади в питаннях реалізації положень цієї Глави є важливою складовою загального дотримання принципів прозорості, що сприяє формуванню кращого бізнес-клімату в країні. Процедури верифікації сприятимуть формуванню ефективнішої системи моніторингу за реалізацією політики у сфері санітарного й фітосанітарного контролю.

Вжиття еквівалентних захисних заходів торговельним партнером у разі необхідності сприятиме кращому захисту ринку від поширення хвороб та інших чинників, що створюють серйозну загрозу для здоров'я населення, тварин або рослин.

Громадське здоров'я. Позитивною, на перший погляд, виглядає ситуація у сфері трансплантації клітин і тканин. Зараз у Верховній раді знаходиться проект Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо охорони здоров'я та трансплантації органів та інших анатомічних матеріалів людині», який пройшов перше читання.

Що ж стосується ситуації у сфері тютюну, то процес пригальмовує небажання знайти спільну домовленість між авторами двох проектів Закону через різні вимоги до виробництва, реклами та продажу тютюну.

Сфера крові теж знаходиться у стані незавершеності. Все завмерло на етапі прийняття Стратегії розвитку національної системи крові. Як наслідок, не просуваються реформи, необхідні для створення безпечного донорства [2].

### **Література:**

1. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/ua>
2. 13% успіху: чому урядова оцінка виконання асоціації виявилася завищеною [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2018/03/2/7078265/>



## СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

### УТОЧНЕННЯ ІЄРАРХІЇ ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

**БАРОН І. Г.**

*аспірант*

*Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання  
м. Київ, Україна*

---

Реалізація процесу забезпечення національної економічної безпеки потребує ретельного дослідження загроз, які виникають у зовнішньому та внутрішньому середовищі держави. Передумовою раціональної систематизації та методологічно обґрунтованого оцінювання впливу загроз економічній безпеці держави є визначення її місця та ролі в ієрархії видів економічної безпеки. Науковці пропонують низку підходів до формування такої ієрархії, в основі яких традиційно перебуває ототожнення рівня економічної безпеки з певними рівнями економічної системи:

*базовий (індивідуальний) рівень* – економічна безпека особистості (індивідуума);

*мікрорівень* – економічна безпека господарюючих суб'єктів (підприємств, організацій, установ);

*мезорівень* – економічна безпека регіонів (в тому числі прикордонна) та галузей економіки;

*макрорівень* – економічна безпека держави (національна економічна безпека);

*мегарівень* – глобальна економічна безпека та міжнародна економічна безпека як її складова.

Попри те, що базовий (індивідуальний) рівень економічної безпеки в деяких підходах або не визначено [2; 3], або віднесено до одного рівня з економічною безпекою підприємства [4; 5], слід вважати його виокремлення цілком доцільним. У цьому контексті І.М. Грищенко ґрунтовно зазначає, що особистість виступає не тільки об'єктом, але й суб'єктом економічних відносин, що зумовлює необхідність захисту її індивідуальних економічних інтересів [1, с. 42]. Щодо мегарівня економічної безпеки, до якого науковці відносять глобальну економічну безпеку та міжнародну економічну безпеку як її складову – на наш погляд, доцільним є уточнення сутності цих двох понять, оскільки саме загрози глобального та міжнародного рівня є визначальними в сучасних умовах геополітичних трансформацій.

Під глобалізацією (англ. *globalization*) розуміється процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації. Глобалізація має об'єктивний та системний характер, охоплює усі сфери суспільного життя, має як позитивні, так й негативні наслідки. У контексті забезпечення економічної

безпеки держав, глобалізація сприяє використанню переваг міжнародного поділу праці та долученню більш слабких в економічному сенсі держав до глобальних та регіональних ланцюгів створення доданої вартості, що збільшує їх економічний потенціал. Розуміння переваг механізмів забезпечення колективної безпеки призводить до збільшення кількості інтеграційних політико-економічних утворень зі спільними геополітичними та безпековими орієнтирами. З іншого боку, в умовах глобалізації відбувається подальше загострення економічних та політичних протиріч між сильними та слабкими суб'єктами світової господарської системи як на мікро-, так й на макрорівні. У разі невідповідності конкурентоспроможності товарів та послуг потребам світових ринків вони товари витісняються продукцією більш успішних країн (макрорівень) та транснаціональних корпорацій (мікрорівень).

У вузькому розумінні не можна не погодитися з думкою науковців, які відносять глобальну та міжнародну економічну безпеку до одного рівня (мегарівня), розглядаючи міжнародну безпеку як складову глобальної. Різниця в даному випадку полягає у тому, що глобальна економічна безпека характеризується найвищим ступенем значущості, складності та масштабності [5, с. 36]. Глобальна економіка являє собою масштабний виробничо-збутовий, ринковий, фінансовий та ресурсний механізм, який функціонує в умовах глобальної інформаційної мережі. З точки зору перебігу економічних процесів, глобальна економіка є якісно новим етапом розвитку світової (міжнародної) економіки за умови трактування останньої як сукупності національних господарств, пов'язаних між собою системою поділу праці. Глобальна економіка розвиває сферу міжнародного обміну товарами, міжнародного руху факторів виробництва, вдосконалює форми міждержавних механізмів регулювання світової економіки з метою забезпечення стабільності економічного розвитку. Але, на наш погляд, з точки зору безпекознавства, глобальна та міжнародна економічна безпека мають бути віднесені до різних рівнів дослідження, оскільки мають різні визначальні ознаки, передусім – з точки зору суб'єктів, економічні інтереси яких підлягають захисту.

Посилення глобалізаційних процесів, що як створюють нові можливості, так й провокують нові загрози для економічної безпеки держав, актуалізувало використання в науково-експертному середовищі поняття глобальної економічної безпеки. Під глобальною економічною безпекою розуміється сукупність заходів, спрямованих на забезпечення сталого світового економічного розвитку, метою якого є досягнення максимальної безпеки та високого рівня життя для кожної особистості, незалежно від нації або національності, за умови збереження світу для майбутніх поколінь. Таке трактування цілком ґрунтовно вказує на наднаціональний та перспективний характер дій щодо захисту економічних інтересів людства, які полягають у забезпеченні якісного рівня життя в умовах загроз виникнення світової продовольчої та міграційної криз, наслідків виснаження природних ресурсів, екологічних катастроф, глобального потепління та ін.

Суб'єктом забезпечення глобальної економічної безпеки слід вважати світове співтовариство (спільноту) як гіпотетичну спільність усіх громадян світу,

об'єднаних задля вирішення глобальних проблем цивілізації. Об'єктом забезпечення глобальної економічної безпеки можемо вважати економічні інтереси світової спільноти, в тому числі майбутніх поколінь.

Міжнародна економічна безпека визначається як комплекс міжнародних умов співіснування домовленостей та інституціональних структур, при якому кожній державі – члену світового співтовариства забезпечується можливість вільно обирати і здійснювати свою стратегію соціального та економічного розвитку без зовнішнього тиску і втручання, в обстановці взаєморозуміння і співпраці. Як бачимо, забезпечення міжнародної економічної безпеки спрямовано на захист оперативних та стратегічних економічних інтересів держав. Тобто, на відміну від глобальної економічної безпеки яка має наднаціональний та наддержавний характер, міжнародна економічна безпека є орієнтованою на захист інтересів суб'єктів міжнародних економічних відносин – держав, альянсів, інтеграційних утворень. Тому представляється доцільним при формуванні ієрархії видів економічної безпеки розглядати окремо мегарівень та глобальний рівень її забезпечення. На міжнародному рівні об'єктом забезпечення та захисту є економічні інтереси суб'єктів міжнародних економічних відносин (держав, альянсів, інтеграційних утворень), а на глобальному рівні – економічні інтереси світової спільноти в цілому, у т.ч. майбутніх поколінь. Також слід погодитися з дослідниками, які вважають за доцільне виокремлення базового рівня забезпечення економічної безпеки, на якому об'єктом захисту є індивідуальні економічні інтереси особистості. Таким чином, авторський підхід до формування ієрархії видів економічної безпеки передбачає виокремлення таких рівнів:

*базовий рівень* – економічна безпека особистості (індивідуума);

*мікрорівень* – економічна безпека господарюючих суб'єктів (підприємств, організацій, установ);

*мезорівень* – економічна безпека регіонів та галузей економіки;

*макрорівень* – економічна безпека держави;

*мегарівень* – економічна безпека суб'єктів міжнародних економічних відносин;

*глобальний рівень* – економічна безпека світової спільноти в цілому.

Запропонована рівнева ієрархія дозволяє встановити місце економічної безпеки держави у вертикальній структурі економічної безпеки та сприяє подальшій конкретизації її сутності у горизонтальному вимірі: як ключової сфери національної безпеки та набору функціональних складових.

### **Література:**

1. Грищенко І.М. Ієрархія зовнішніх та внутрішніх компонентів системи економічної безпеки / І.М. Грищенко. – В кн.: Економічна безпека України / за ред. В.Г. Федоренка, І.М. Грищенко, Т.Є. Воронкової. – К.: ТОВ «ДКС центр», 2017. – С. 37-64.
2. Якубович З.В. Недоліки методики оцінювання рівня економічної безпеки підприємств та шляхи їх усунення / З.В. Якубович // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 704. – С. 71-76.
3. Руда О. Організація економічної безпеки в контексті активізації розвитку товаровиробництва / О. Руда, Л. Малюта // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 3 (36). – С. 35-42.

4. Акімова Л.М. Становлення системи економічної безпеки держави в Україні: сутність, рівні, складники / Л.М. Акімова // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2018. – Вип. 1 (19). – С. 1-11.
5. Урба С.І. Теоретичні аспекти дослідження суті економічної безпеки / С.І. Урба, І.О. Івончак // Причорноморські економічні студії. – 2018. – № 34. – С. 33-38.

## **ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ МОРЕГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ**

**ГОРБАЧЕНКО С. А.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри менеджменту та інновацій*

*Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

*м. Одеса, Україна*

---

Професійна система менеджменту в сучасному світі спрямована на активне використання системних методів для підготовки та прийняття управлінських рішень. Задля цього розробляються інтегральні моделі прийняття управлінських рішень, які покликані врахувати всі чинники, що визначають якість і результативність управлінського впливу. Виникає необхідність інтегрального лідерства, здатного формувати інноваційні управлінські команди і вирішувати складні проблеми соціально-економічного розвитку суспільства [1, с. 11].

В цьому сенсі можна стверджувати про необхідність створення державою системних умов для практичного впровадження професіоналізації управлінської діяльності. Адже саме держава зацікавлена в створенні базових елементів повноцінного розвитку професіоналізації управлінської діяльності, але вона одночасно є й реальним суб'єктом цієї діяльності і тому доцільно переглянути державницькі погляди і дії з позиції стратегічного розвитку та забезпечення національної безпеки країни.

Основними специфічними елементами механізму професіоналізації управлінської діяльності в Україні є:

– система професійної орієнтації із обов'язковим функціонуванням університетських шкіл менеджменту для учнів базової і повної середньої освіти;

– первинна професійна управлінська освіта у вишах, зокрема програми бакалаврів і магістрів із повною модернізацією навчальних програм відповідно до нових вимог і компетенцій щодо інноваційного розвитку управлінської науки, аналітики і практики менеджменту;

– адаптовані та поглиблені форми професійного навчання діючих управлінських кадрів через систему корпоративних вищих шкіл менеджменту;

– діяльність та розвиток професійних асоціацій із менеджменту, а також спеціалізованих управлінських асоціацій професійних консультантів, викладачів і дослідників менеджменту, асоціації інтегрального менеджменту тощо;

створення професійних кластерів професійного та інноваційного розвитку менеджменту [2, с. 14].

Рівень підготовки управлінських кадрів на більшості підприємств морегоподарського комплексу України не відповідає сучасним вимогам. Насамперед недостатньо уваги приділяється питанням професійного розвитку керівного складу (це здебільшого стосується керівників середньої і низової ланки). Внаслідок рядовим менеджерам не вистачає знань в галузі стратегічного управління, психології, права та фінансів. Це, в свою чергу, негативно позначається на якості прийнятті управлінських рішень. Адже останні вимагають від управлінців високої кваліфікації, відповідного рівня знань та емоційної зрілості, яка проявляється у вмінні діяти у складних та стресових ситуаціях. Чи не найгірша ситуація при цьому в портовому сегменті та на суднобудівних підприємствах.

Однак, коли мова йде про зміцнення кадрового потенціалу морегоподарського комплексу, найчастіше згадуються підвищення престижу морських професій, розробка та реалізація системи заходів, щодо збалансованості попиту і пропозиції у морському сегменті ринку праці, створення умов для підготовки кадрів та працевлаштування випускників відповідних навчальних закладів. Проблеми управлінських кадрів не згадуються майже ніколи.

Процеси професіоналізації управлінської діяльності якраз передбачають спрямування не на систему відбору управлінських кадрів, а на їхню професійну підготовку. Слід погодитися з С.А. Калашніковою, що професійна підготовка управлінців, в якості основного інструменту розвитку управлінської культури, повинна здійснюватися на засадах лідерства як нової управлінської парадигми [3, с. 27].

Професійна підготовка управлінських кадрів має бути системною на протязі всього періоду управлінської діяльності. І одним з дієвих інструментів в межах означеної системи може стати робота менеджерів в команді, яка дозволяє кожному з них отримувати новий досвід, розширювати коло своїх знань і вдосконалювати особистість. Адже поточна або проектна діяльність в команді професіоналів створює додатковий імпульс для індивідуального розвитку кожного з її членів.

З іншого боку ключовим фактором підвищення результативності процесу підготовки кадрів менеджменту є час, який відводиться на підготовку фахівців. Така підготовка, маючи системний характер, не може бути довгостроковою для уже практично діючих управлінців. Необхідно розробляти технології пришвидшеної підготовки управлінців, яка, в більшості випадків, орієнтована на вивчення та практичне оволодіння специфічними управлінськими компетенціями, характерними для певної управлінської посади у визначеній організації.

В цьому сенсі важливим є впровадження інноваційних навчальних персонал – технологій де в якості базису використовується система безперервного навчання персоналу. Вона охоплює широкий спектр видів та форм. Зокрема, для професійного навчання керівних працівників та спеціалістів застосовуються спеціалізація, довгострокове або короткострокове підвищення кваліфікації та стажування. Дані форми підвищення кваліфікації дають змогу керівним праців-

никам та спеціалістам оволодіти додатковими знаннями, уміннями та фаховими навичками у межах раніше набутої спеціальності [4].

Однак необхідно, щоб кожен з них, перш ніж почати навчання, володів як практичними навичками фахівця у своїй галузі, так і безпосередньо управлінськими якостями. Адже, як влучно зазначив Г. Минцберг: «...намагатися вчити менеджменту того, хто ніколи не керував, це все одно, що намагатися викладати психологію тому, хто ніколи не зустрічав іншої людини. Спроба навчати управлінню людей, які не мають практичного досвіду, гірше ніж марна трата часу, – це принижує саму ідею менеджменту» [5, с. 50].

Слід зазначити, що наразі в управлінській сфері морського господарства використовуються майже усі елементи підвищення професіоналізації, проте відсутня їхня поетапна послідовність, що, в свою чергу, призводить до зменшення ефективності. Наприклад, для співробітників, більшість з яких не має достатньої початкової бази управлінських знань, організовуються колективні професійні тренінги. Інший випадок, коли диплом MBA стає важливою перевагою в конкурсах на заміщення керівних посад. Внаслідок цього навіть ті фахівці, що мали до цього виключно морську або технічну освіту, прагнуть отримати його якнайшвидше.

### **Література:**

1. Кузнєцов Е. А. Концептуальні основи інтегрального менеджменту в системі професіоналізації управлінської діяльності. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2018. Том 17. Вип. 3 (40). С. 9-19.
2. Кузнєцов Е. А. Науково-методологічні проблеми розвитку процесу професіоналізації менеджменту в Україні. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2017. Т.16. Вип. 1 (35). С. 9-21.
3. Калашнікова С. А. Освітня парадигма професіоналізації управління на засадах лідерства : монографія. К. : Київськ. ун-т імені Бориса Грінченка, 2010. 380 с.
4. Гугул О.Я. Формування ефективної системи безперервного навчання персоналу URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/27072/1/%D0%93%D1%83%D0%B3%D1%83%D0%BB.pdf> (дата звернення: 20.07.2019)
5. Минцберг Г. Требуются управленцы, а не выпускники MBA. Жесткий взгляд на мягкую практику управления и систему подготовки менеджеров. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. 544 с.

# МЕХАНІЗМ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

**КИРИЧЕНКО О. С.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри управлінських технологій*

*Університет економіки та права «КРОК»*

*м. Київ, Україна*

---

За дослідженням проблем забезпечення інноваційного розвитку промисловості В. Дергачової, Ю. Драчук, К. Копішинської, Я. Колешні та інших науковців механізм інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку включає фактори прямого впливу, що реалізуються через такі форми інвестиційного забезпечення як: кредитування; залучення іноземних інвестицій; емісію акцій; бюджетне фінансування; важелі й стимули: регулювання ставок податків, надання фінансових пільг, податкових пільг, амортизаційні відрахування та інші; та через фактори непрямого впливу такі як: формування державного нормативно-правового забезпечення, створення галузевих нормативів в промисловості та стандартів. Основними суб'єктами інвестування науковці зазначають: державні інституції; вітчизняні підприємства; фізичних та юридичних осіб; інституційних інвесторів; іноземні держави; міжнародні урядові та неурядові організації та міжнародні банки: МБРР, Світовий банк [1, с. 42-44]. При цьому, механізм інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності в промисловості реалізується як через ринкові механізми так і внутрішні господарські механізми інвестиційного забезпечення. Проте основна, домінуюча роль в створенні економічних, правових механізмів залучення та стимулювання інвестицій спрямованих на забезпечення інноваційного розвитку належить державі. Таким чином, держава створює правове поле, формує відповідні інститути та забезпечуючи економічні стимули та механізми активує, стимулює та регулює процеси інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку промисловості, спрямовує їх, водночас активуючи як внутрішньо промисловий потенціал так і ринкові механізми інвестиційного забезпечення.

Так, основними суб'єктами механізму інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку промисловості можуть виступати: держава, державні інститути, ринкові фінансові інститути; промислові підприємства; фізичні та юридичні особи; міжнародні урядові та неурядові організації, банки та міжнародні інвестори.

Метою створення механізму інвестиційного-інноваційного забезпечення є інноваційний розвиток промисловості. Зазначимо, що формування механізму інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку може здійснюватися із дотриманням таких основних принципів як: принцип стратегічної орієнтованості; системності; комплексності; цілісності; динамічності; законності; інтегрованості; глобальності; етапності змін.

Об'єктами інноваційної діяльності на які спрямовується інвестиційне забезпечення, на нашу думку, можуть виступати: проекти та програми модернізації,

розвитку промисловості; наукові проекти та розробки; промислові комплекси, галузі промисловості; інноваційно-інноваційні проекти; інноваційна інфраструктура та розбудова інфраструктури.

Водночас, зазначимо, що механізм інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку промисловості включатиме: механізм та інструментарій державного регулювання інвестиційно-інноваційного забезпечення, основними формами реалізації якого можуть виступати: кредитування; бюджетне фінансування; субсидювання; державне замовлення на наукові розробки, дослідження; залучення іноземних інвестицій; емісія акцій та інші; а також ринкові механізми та внутрішні господарські механізми інвестиційного забезпечення.

Основними важелями впливу, активування внутрішньо господарських механізмів, слід зазначити: зменшення ставок оподаткування; надання фінансових пільг; компенсацію підприємствам витрат на придбання обладнання, модернізацію та оновлення техніко-технологічних потужностей виробництва; надання податкових пільг; гнучку амортизаційну політику. Зазначимо, що таким чином формується відповідний механізм інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку промисловості, формується та спрямовуються інвестиції безпосередньо в об'єкти інвестиційної інноваційної діяльності та забезпечується інноваційний, інвестиційний розвиток промисловості.

Державне регулювання інноваційних процесів визначається В. Гусєвим як діяльність органів державної влади, державного управління та інших структур із метою запровадження механізмів методів і заходів організаційного, розпорядчого та іншого характеру спрямованих на регулювання та впровадження інноваційної діяльності за визначеними напрямками а також коригування заходів державної інноваційної політики із метою зростання ефективності впровадження процесів державного регулювання та впровадження інноваційних змін [2, с. 453]. Відтак, для ефективного реалізації державної інноваційної політики та впровадження модернізації промисловості та інвестиційного забезпечення інноваційних процесів необхідним є формування методичного базису та комплексу механізмів методів та інструментів впровадження державного регулювання.

Так, за дослідженням Н. Нижник та О. Машкова механізм державного регулювання являє собою сукупність правових, адміністративних, організаційних, економічних, мотиваційних засобів цілеспрямованого впливу суб'єктів державного управління на об'єкти державного управління за окресленими напрямками державної політики, що забезпечить взаємодію суб'єктів державного управління та узгодження їх інтересів [3, с. 29]. Водночас, зазначений механізм забезпечує дію вплив на об'єкти управління та фактори результативності впровадження інвестиційної, інноваційної діяльності.

Досліджуючи механізми державного регулювання О. Лукашов визначає наявність та дію нормативно-правового механізму, що є інтегрованою сукупністю елементів, що складають законодавчу базу формування та реалізації державної політики, тобто самих нормативно-правових документів та механізмів їх впровадження та дотримання норм чинного законодавства; адміністративно-інституційного механізму спрямованого на провадження та координацію діяльності в здійсненні перетворень; фінансово-економічного механізму, що створює



умови для відтворення та розвитку, зростання конкурентних позицій [4, с. 79-81]. Таким чином, державне регулювання здійснюється через зазначені функціональні механізми та їх комплексне впровадження, взаємодію із застосуванням широкого кола інструментарію за кожним із зазначених механізмів, що є як інструментами безпосередньої, дії так і інструментарієм непрямой пролонгованої у часі дії, спрямованої на отримання якісних результатів в довготривалій перспективі.

Досліджуючи та визначаючи методи державного регулювання Г. Третяк формулює їх як способи впливу держави на сфери економіки, із метою створення та забезпечення необхідних умов для її діяльного та ефективного функціонування та зазначає необхідність застосування правової групи – системи законів та законодавчих актів, що регламентують діяльність в певній сфері; адміністративних методів, що здійснюють безпосередній прямий вплив на функціонування, таких як: державне адміністрування, державні замовлення, нормативні вимоги, сертифікація, ліцензування, квотування і т.д.; та економічних методів заснованих на впровадженні фінансових та матеріальних стимулів активування діяльності до яких належать: бюджетно-податкова, грошово-кредитна політика, фінансова політика, економічне прогнозування та планування [5, с. 20-22]. Зазначимо, що застосування тих чи інших методів в державному регулюванні інвестиційно-інноваційного забезпечення потребує системності у відборі, структуруванні інструментів за кожних із визначених груп методів, що безумовно є основними групами та мають застосовуватися комплексно. Проте інструментарій методів повинен враховувати особливості необхідності стимулювання впровадження інноваційних змін знизу вгору та відповідно мати інструментарій стимулювання інноваційних інвестиційних процесів безпосередньо на рівні галузей промисловості та окремих підприємств, колективів, особистостей. Відповідно необхідним є комбінування як методів прямої так і непрямой стимулюючої дії та формування відповідного інвестиційного середовища підприємства, стимулювання інноваційно-активності та інноваційних ініціатив.

### **Література:**

1. Забезпечення інноваційного розвитку промисловості України: монографія. Ю. З. Драчук, К. О. Копішинська, Я. О. Колешня, Я. І. Кологривов, К. О. Кузнецова; за заг. ред. В. В. Дергачової. К.: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Політехніка, 2018. С. 234 с.
2. Гусєв В. О. Державна інноваційна політика: методологія формування та впровадження: монографія. Донецьк: Юго-Восток, 2011. 624 с.
3. Нижник Н. Р. Системний підхід в організації державного управління. К.: УАДУ, 1998. 160 с.
4. Лукашов О. Механізми державного регулювання стратегічного розвитку регіону. Державне управління та місцеве самоврядування. 2017. № 2 (33). С. 75-84
5. Третяк Г. С. Державне регулювання економіки та економічна політика. Львів ЛРІДУ НАДУ, 2011. 128 с.

# РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ ПОСЛУГ З ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ, ЯК МЕТОД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ

**КРИЛОВА І. І.**

*кандидат юридичних наук, докторант*

*Національна академія державного управління при Президентові України  
м. Київ, Україна*

---

Сьогоднішнє управління водопровідно-каналізаційним господарством країни здійснюється за адміністративно-територіальним принципом, закладеним в радянські часи для зручності централізованого державного управління, і закріпленим в Конституції України (ст. 132-133). Згідно з Конституцією України адміністративно-територіальний устрій держави – це зумовлена географічними, історичними, економічними, етнічними, соціальними, культурними та іншими чинниками внутрішня територіальна організація держави з поділом її на складові частини – адміністративно-територіальні одиниці, відповідно до яких будуються система державних органів і система місцевого самоврядування.

Фактично всі існуючі підприємства водопостачання та водовідведення, як і великі інфраструктурні мережі, були утворені та побудовані в межах населених пунктів за часів УРСР із закладеною перспективою розвитку населених пунктів, засновником їх була держава, а в 1991 році рішенням Уряду підприємства були передані до органів місцевого самоврядування. У таблиці 1 наведено інформацію щодо загальної кількості підприємств водопостачання та водовідведення у розрізі областей, міст Києва та Севастополя станом на 2017 рік (створено на підставі [6], \*дані по АРК та Севастополю наведені за інформацією 2012-2013 рр. до анексії АРК [7], дані щодо чисельності наведені на підставі [3]).

У 2017 році показник охоплення послугами централізованого водопостачання та водовідведення в Україні був таким (окрім, Луганської та Донецької областей та АРК): для міст – 99,3%: 402 міста з 405 були забезпечені централізованим водопостачанням; у Львівській області централізоване водопостачання було відсутнє в 2 містах (м. Судова Вишня та м. Турка) з 44, у Чернівецькій області – в одному місті (м. Вашківці) з 11; для селищ міського типу – 89,1%: 598 селищ міського типу з 671 забезпечено централізованим водопостачанням; для сільських населених пунктів – близько 30%: 7.811 сільських населених пунктів з 26.080 забезпечено централізованим водопостачанням [6]. В кожній області є базове підприємство області та декілька найбільших підприємств водопостачання та водовідведення, кожне з яких обслуговує в середньому до 200 тис. споживачів (окрім потужних підприємств ПРАТ АК Київводоканал – до 3млн. споживачів, КП Харківводоканал – до 1,5 млн. та ін.). Підприємства невеликих міст та районні підприємства водопостачання та водовідведення, в середньому обслуговують до 20 тис. споживачів і є занадто малими для того, щоб досягти достатнього рівня професійного потенціалу, ефективною та стійкою діяльністю. З розрахунків Світового банку мінімальний розмір, необхідний для

забезпечення прийняттого ефекту економії за рахунок збільшення масштабу у сфері водопостачання та водовідведення становить від 50 тис. до 100 тис. споживачів [4].

Таблиця 1

**Підприємства водопостачання та водовідведення у розрізі областей**

Область	Загальна кількість підприємств (станом на 2017 р.)	Базове підприємство області	Чисельність населення (млн осіб, станом на 2017 р)
Вінницька	77	КП «Вінницяоблводоканал».	1,584
Волинська	44	КП «Луцькводоканал»	1,039
Дніпропетровська	84	КП «Дніпроводоканал» ДМР	3,242
Донецька	42	КП «Компанія «Вода Донбасу»	4,218
Житомирська	86	КП «Житомирводоканал»	1,236
Закарпатська	16	КП «Водоканал міста Ужгорода»	1,258
Запорізька	141	КП «Водоканал» (м. Запоріжжя)	1,731
Івано-Франківська	30	КП «Івано-Франківськводокотехпром»	1,378
Київська	147	ТОВ «Білоцерківвода» м. Біла Церква	1,742
Кіровоградська	70	ОКВП «Дніпро-Кіровоград»	0,962
Луганська	9	КП «Попаснянський Районний Водоканал»	2,177
Львівська	51	МКП «Львівводоканал»	2,531
Миколаївська	222	МКП «Миколаївводоканал»	1,145
Одеська	303	Філія «Інфоксводоканал» ТОВ «Інфокс»	2,383
Полтавська	334	КП ПОР «Полтававодоканал».	1,420
Рівненська	39	РОВКП ВКГ «Рівнеоблводоканал»	1,162
Сумська	495	КП «Міськводоканал» СМР	1,099
Тернопільська	34	КП «Тернопільводоканал».	1,056
Харківська	91	КП «Харківводоканал» ХМР	2,700
Херсонська	267	МКП «ВУВКГ м. Херсон».	1,052
Хмельницька	39	КП «Хмельницькводоканал»	1,280
Черкаська	41	КП «Черкасиводоканал».	1,226
Чернівецька	19	КП «Чернівціводоканал».	0,907
Чернігівська	23	КП «Чернігівводоканал».	1,027
Місто Київ	1	ПрАТ «АК «Київводоканал»	2,928
*АРК	111	КРП «Вода Криму»	-
*місто Севастопіль	1	КП «Севміськводоканал» СМР	-

Отже, підвищення ефективності управління та виробничої діяльності підприємств водопостачання та водовідведення можна вирішувати сьогодні шляхом консолідації підприємств водопостачання та водовідведення в межах річкових басейнів, окремих територій (або регіоналізації послуг водопостачання та водовідведення) і створення на їх базі регіональних водних компаній. Консоліда-

ція – це об'єднання окремих груп, осіб, організації у боротьбі за власні цілі, злиття двох чи декілька фірм, підприємств. На відміну від західної практики, в Україні цей термін найчастіше вживають щодо таких понять, як консолідація законодавства, позик (боргів), прибутку, валюти, звітності, цінних паперів (акцій), біржового курсу, підприємств, податків, сплати податків, а також щодо соціальної та економічної консолідації. В українському законодавстві вживається термін «об'єднання підприємств», що означає поєднання окремих підприємств та/або видів їх діяльності в одне підприємство з метою одержання доходів, зниження витрат або отримання економічних вигод у інший спосіб [2].

Консолідація підприємств водопостачання та водовідведення може призвести до: 1) ефекту економії за рахунок збільшення масштабу; 2) покращити рівень обслуговування; 3) оптимізації діяльності підприємств за рахунок об'єднання виробничих потужностей, засобів і ресурсів; 4) забезпечення доступу до фінансових коштів, інвестицій; 5) запровадження єдиної тарифної політики в регіоні (вирівнювання тарифу для всіх споживачів незалежно від віддаленості від джерела водопостачання); 6) покращення фінансового та технічного стану «слабких» підприємств за рахунок більш потужних підприємств; 7) покращення та розбудови інфраструктури водопостачання та водовідведення регіону. Консолідація підприємств водопостачання та водовідведення передбачає збереження комунальної власності, відповідальності органів місцевого самоврядування за забезпечення обслуговування населення послугами водопостачання та водовідведення, а також можливість доступу підприємств до міжнародних позик, грантів, інвестицій. За чисельними емпіричними дослідженнями саме потужні підприємства із високими експлуатаційними характеристиками стають цікавими для інвесторів, державно-приватного партнерства [8]. Консолідувати підприємства водопостачання та водовідведення в межах водних зон (річкових басейнів) рекомендували також експерти Ради Європи. Міжмуніципальне співробітництво могло б бути хорошим шляхом організації відповідальності за надання послуг з водопостачання і водовідведення на належному рівні, зберігши при цьому компетентність місцевих органів самоврядування [1].

Таким чином, підходи до управління водопровідно-каналізаційним господарством мають змінюватись, як змінюються підходи у водній сфері, з урахуванням екологічних, економічних, соціальних покликів. Більшість країн світу пододала значний шлях реформування та удосконалення системи управління та господарювання водними ресурсами, створення ефективних моделей регулювання та управління водопровідно-каналізаційним господарством. Наразі в Україні впроваджується інтегроване управління водними ресурсами, що передбачає еколого-економічне управління водогосподарським комплексом країни, організацію збалансованого механізму використання, відтворення й охорони водних ресурсів. Ефективна реалізація такої моделі не можлива без сильної позиції органів місцевого самоврядування, які відповідають за регіональну екологію, економіку, розвиток ринку послуг водопостачання та водовідведення та ефективно використання водних ресурсів.

## Література:

1. Директорат з питань демократичних інститутів Генерального директорату з питань демократії та політичних справ, у співробітництві з професором Жераром Марку (Gérard Marcou), Університет Париж І Сорбона-Пантеон, Директором GRALE (Дослідницька група з адміністрування на місцевому рівні в Європі). (2011). Рекомендації щодо Дорожньої карти розвитку водного сектору в Україні. URL: [http://www.slg-coe.org.ua/wp-content/uploads/2012/10/%D0%A0%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%86%D1%97%D0%A0%D0%84%D1%89%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%94%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B6%D0%BD%D1%8C%D0%BE%D1%97%D0%BA%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BA%D1%83%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D1%81%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%83%D0%B2%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BDi\\_2011.pdf](http://www.slg-coe.org.ua/wp-content/uploads/2012/10/%D0%A0%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%86%D1%97%D0%A0%D0%84%D1%89%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%94%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B6%D0%BD%D1%8C%D0%BE%D1%97%D0%BA%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BA%D1%83%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D1%81%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%83%D0%B2%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BDi_2011.pdf)
2. Економічна сутність та концептуальні основи консолідації. Об'єднання підприємств. URL: <https://helpiks.org/8-16853.html>
3. За часи незалежності населення України скоротилося на 10 мільйонів (2019). URL: <https://pogliad.ua/news/ukraine/za-chasi-nezalezhnosti-naselennya-ukrayini-skorotilosya-na-10-milyoniv-342229>
4. Исследование сектора водоснабжения и водоотведения в Республике Беларусь (2013). Международный банк реконструкции и развития (Всемирный банк). URL: <http://documents.vsemirnyjbank.org/curated/ru/588311468012299977/-pdf/832850WP0RUSSIOBox0382083B00PUBLIC0.pdf>
5. Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2017 р. Проект. URL: <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/zhkh/teplovodopostachannya-ta-vodovidvedennya/natsionalna-dopovid/proekt-natsionalnoyi-dopovidi-proyakist-pitnoyi-vodi-ta-stan-pitnogo-vodopostachannya-v-ukrayini-u-2017-rotsi/>
6. Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2012 р. URL: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/01/Natsionalna-dopovid-pro-yakist-pitnoyi-vodi-ta-stan-pitnogo-vodopostachannya-v-Ukrayini-u-2012-rotsi.pdf>
7. Klien M. (2015) Consolidation of water utilities: lessons from Central and Eastern Europe. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/94be/662249cc4ae7b0a967-eb86e0a2b1ae0a3a7e.pdf>

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ НА ЗАСАДАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**

**КУШНІР С. О.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування*

*Запорізький національний університет*

*м. Запоріжжя, Україна*

---

Теоретико-методологічне обґрунтування проблем інституційного забезпечення функціонування аграрного сектору базується на двох ключових складових: загальнонаукових методах пізнання, які комбінують діалектику й логіку, аналіз й синтез, індукцію й дедукцію, прийоми логічного та історичного, якісного і кількісного аналізу. Специфічні методи враховують економіко-

статистичний метод, а саме його прийоми, до яких відносимо: порівняння та групування (вивчається окремий досвід передових аграрних державах світу); економіко-математичне моделювання (дає можливість представляти соціально-економічні процеси та явища у вигляді відповідних економіко-математичних моделей та результатів прогнозування) [1-2].

У свою чергу тактичне прогнозування відповідного рівня інституційного забезпечення функціонування аграрного сектору передбачає вивчення чітких закономірностей й тенденцій розвитку соціально-економічних явищ й процесів в аграрній індустрії враховуючи їх багатоаспектність та ідентифікації можливих альтернативних напрямів її інноваційного розвитку, а у стратегічному плані представляється відповідними інституційними моделями, які дозволяють визначити бажані напрями інноваційного розвитку галузі та пропонують чіткі засоби й заходи для впливу на існуючу ситуацію, яка б сприяла визначенню можливостей реалізації прогнозованого варіанту такого розвитку. Доцільними для використання представлених методів вважає практично засновник методології аграрних досліджень І.В. Попович. Так у роботі «Методика економічних досліджень в сільському господарстві» науковець зазначає, що «економічні науки при вивченні сільського господарства як галузі суспільного виробництва використовують наступні методи дослідження: статистико-економічний, монографічний, експериментальний, розрахунково-конструктивний, абстрактно-логічний та математичний» [3, с. 4].

Тому для дослідження проблем інституційного забезпечення функціонування аграрного сектору суттєвого значення набуває своєчасність вибору методології, яка представляє собою відповідну систему фундаментальних понять, чітких алгоритмів становлення та методів наукових висновків у пізнанні конкретних явищ, які відбуваються в сучасних реаліях інноваційного розвитку країни. Методологія, як певна система формується на діалектичній основі та ґрунтується на принципових підходах до вивчення конкретних об'єктів, або ж способів визначення причинно-наслідкових зв'язків й дослідження індикаторів для проведення оцінки економічної безпеки аграрного сектору в умовах нестаціонарної економіки. Безпосередньо методологія за визначенням науковця М. Блауга – «це не просто яскрава назва для «методів дослідження», а вивчення зв'язку між теоретичними концепціями і обґрунтованими висновками про реальний світ; зокрема, методологія – це та галузь економічної науки, де ми розглядаємо способи, якими економісти обґрунтовують свої теорії, і наведені ними причини, з яких вони воліють одну теорію іншій. Методологія одночасно є описовою («ось що робить більшість економістів») і розпорядчою дисципліною («ось що економісти повинні робити, щоб просунути свою науку вперед»)» [4, с. 18].

Підтримуючи такі ідеї та ґрунтуючись на працях відомих дослідників у методології економічної науки, серед яких Гайдай Т. В., Гриценко А. А., Давидюк О. О., Марчук Л. Л., Гришова І.Ю., Глушко О.В., Бондаренко В.М., Єліневський В.Ю., Кирдина, С. Г., Лукомська О.І. та інші, пропонуємо методологію дослідження інституційних змін на функціонування аграрного сектору формувати із позицій ключових економічних і суспільних шкіл інституційного напрямку та

орієнтуватись на стійкий поступ сучасної економічної науки, скоригованих у відповідності до завдань інформаційного суспільства. Саме такий підхід обумовлений перш за все мінливістю та поступовістю у розвитку національної економіки, яка потребує формування не лише нової системи чинників забезпечення економічної безпеки, а нового світосприйняття та нових методів у дослідженні, інноваційних підходів, теоретично-концептуальних узагальнень та трактувань. Тому важливо, перш за все, виокремити та зрозуміти нове й намагатися застосовувати до його аналізу інноваційні підходи, методи та інструменти, а також проводити аналіз попереднього досвіду щодо визначення сутності сучасних соціально-економічних явищ та на основі відповідних статистичних досліджень здійснювати прогнозування майбутніх позитивних змін.

Враховуючи, що для методології сучасного інституціоналізму властива так звана «дихотомізація», тобто представлення із системи суспільного виробництва двох окремих суб'єктів дослідження, які тісно взаємодіють один з одним. Такими суб'єктами є «технологія» (рівень науково-технічного знання та інтелектуального досвіду, які втілені у процесі виробництва, а саме знаряддя й машин, кваліфікована робоча сила й управлінські механізми) та «інститут» (виступає реальною формою організації поведінки та мотивації відповідних економічних агентів, які склалися в державі). Саме інституціоналісти серед причин більшості суперечностей капіталізму розглядають невідповідність інституційного середовища відповідного рівню та потребам розвитку таких «технологій». За оцінками експертів Всесвітнього економічного форуму саме економічне зростання в інноваційно-активних країнах на 50% залежить від розвитку технологій, також на 25% – від ефективності функціонування інститутів та на 25% – від якості діяльності суб'єктів господарювання, яке теж вважається головним елементом інституційної структури всього суспільства [5-7].

Отже, методологія даного дослідження полягає у формуванні стратегії інституційного забезпечення економічної безпеки аграрного сектору шляхом запровадження концепції комплементарного поєднання інноваційного розвитку аграрного сектору із формуванням чіткої системи формальних й неформальних інститутів, які сприяють ефективному використанню всіх видів аграрних ресурсів, інноваційного потенціалу аграрного сектору та підвищують добробут всього суспільства. У свою чергу логіка даного дослідження сформована за принципом інтеграції соціально-економічних аспектів аграрної сфери в концептуально-емпіричні програми інноваційного розвитку аграрного сектору. Представлений автором підхід орієнтований на розв'язання сукупності важливих практичних завдань: стратегічності у підтримці інноваційної діяльності; сприяння забезпечення ефективності бюджетного фінансування аграрного сектору; підтримка розвитку сіл; формування економічних стимулів для забезпечення суспільно орієнтованих потреб; забезпечення необхідного рівня продовольчої безпеки та рівня життя населення в країні.

Підтримуємо позиції різних авторів щодо важливості інституційних факторів для забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектору та вважаємо за необхідне комплексно врахувати, що інституційні трансформації в нестационарній економіці не можуть чітко орієнтуватись на свою самодостатність, то-

му їх доцільно розглядати як складний та багатомірний процес, що опирається на сукупність принципів щодо єдності формальних й неформальних інститутів враховуючи характеристики соціально-економічної системи яку формують та значно залежать від визначеного рівня розвитку економіки знань. Це обумовлюється, перш за все, тим фактом, що саме знання, на відміну від інформації, представляють собою більш глибокі й суттєві відомості щодо соціально-економічних процесів які відбуваються в країні. У свою чергу, варто зауважити, що здатність сучасного індивіда до навчання також залежить від того, що він вже знає. Тому селянин який отримує певну інформацію вже володіє конкретним запасом знань, які пов'язані із традиційними способами ведення аграрного господарства, що і дозволяє перетворювати існуючу зовнішню інформацію в певну дієву функцію, яка має сенс та значення не лише для нього самого, а й для кожного індивіда, що його оточує. Саме знання забезпечують не лише трансформацію певної інформації, а розміщуючись на значно вищому рівні, беруть участь у формуванні всього суспільства, формують нові види відносин для влади та її впливу.

Тобто для перетворення існуючої інформації в знання варто виконати певні умови, тобто вони повинні бути узагальнені, взаємоузгоджені та упорядковані в чіткому системному порядку, так як знання представляють собою органічне формування, яке має потенціал внутрішньої організації та адаптації до нових викликів, які були до цього невідомі в період коли вже формувалися початкові знання. Також важливою умовою формування нових знань є факт отримання ними відповідного статусу (тобто признання суспільством) та подальше застосування в соціально-економічній системі, досягнення якого значно залежить від рівня розвитку державного інституційного устрою. Співвідношення рівня розвитку знань та інституційного устрою є важливим фактором для будь якого дослідження, яке пов'язане з інноваційними процесами.

### Література:

1. Гришова І.Ю., Хлистун О.А. Економічна стійкість як індикатор ефективності системи економічного захисту та безпеки підприємств. Стан та проблеми розвитку національної економіки в умовах перманентних кризових явищ. Колективна монографія за ред. д.е.н, професора Непочатенко О.О. Умань: Видавець «Сочинський», 2015. С. 171-178
2. Гнатєва Т. М., Лівінський А. І. Методологічне забезпечення виробничого потенціалу підприємств аграрного виробництва. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 5. С. 25–31. DOI: 10.32702/2306-6814.2019.5.25
3. Попович И. В. Методика экономических исследований в сельском хозяйстве : учеб. пос. Москва : Экономика, 1968. 230 с.
4. Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. Москва : НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. 416 с.
5. Kopylenko, O., Gryshova, I., Diachenko, O. Leading institutional mechanism of the state regulation and the shadow economy. In: Strielkowski, W. (ed.). Proceedings of the 2nd International Conference on Social, Economic and Academic Leadership (ICSEAL 2018), Advances in Social Science, Education and Humanities Research, vol. 217, pp. 60-68. doi: 10.2991/icseal-18.2018.10
6. Gryshova I. Yu., Shestakovska T. L. The asymmetry of the resource configuration and its destructive impact on the capitalization of agribusiness. *The Scientific Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine*. 2017. № 2. P.128-133.
7. Hnatieva T. M., Shabatura T. S. Model of economic development enterprise in the context to European integration. *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 3 (11). Ч. 2. С. 89-94.



# STRATEGY OF PROVIDING OF FOOD SAFETY

**MALINOSHEVSKA KATERYNA**

*PhD., Financial Director  
of "Highline Media" Ltd.,  
Kiev, Ukraine*

---

One of the most important socio-economic tasks of society is the creation of decent living conditions for its citizens, primarily by satisfying a person's urgent need for food according to rational nutrition standards, in order to maintain public health and regulate demographic processes in the country, as well as create conditions for the reproduction of future generations.

The problem of ensuring food security of the population and food independence of the state is multilevel and multidimensional. The basis of ensuring food security of the population and food independence of the state is the developed food economic system of the country.

The level of providing the population with basic domestic food products depends on its actual condition, effective use and building up of its production and economic potential. The imported food consumed directly affects the food dependence of the state; moreover, an increase in imports negatively affects the state of the country's food economic system, restraining its development.

For providing of food safety of Ukraine it is necessary to strengthen government control and promote his efficiency in the field of foreign trade after such directions:

- defence internal food market and economic interests in the world of food and beverage industry with mit-tariff and non-tariff methods of regulation;
- rationalization of the structure of import-export to the balance of economic interests of the country, enterprises of the agro-industrial complex and population.

The main stages of the transformation of the regional will be arranged by way of formulating the food safety of Ukraine on the regional level: the designation of the main directions of development of regions, the view of short-term goals of development, the development of strategic strategies.

On the regional level of food problems, food safety supplies are made available for the following:

- science education policy of the viral industry, cheap food ale;
- minimization of the abolition of food assistance by regions;
- taking the course for self-catering to the region with food and food, for food processing;
- creation of new forms of organizing large-scale product distribution based on the principle of food business on the basis of product development and development of agro-industrial processes;
- optimization of territorial and organizational organizations and the defense forces in the agro-industrial complex for the prospects for clustering;
- standardization and development of methods of harvesting and transportation of agricultural products;

- coordination of agribusiness development with the development of energy and energy resources and mineral resources;
- during the introduction of innovation developments;
- orients to differentiate food consumption (child, child's diet).

Building an innovative model of the agricultural sector involves continuous partnerships between state and local authorities, business structures and scientific institutions, and one of the recognized effective organizational tools for the development of such cooperation today is the cluster approach.

The main task of the agro-food complex, as a leading sector of the Ukrainian economy, is to ensure the food security of the state at a level that ensures the needs of the population for food at least 80% of rational consumption at the expense of their own production, and the effective use of export opportunities for the sale of surplus food.

### **References:**

1. Ambrosov, V.Y. (2013). The market and the strategy of development of agricultural enterprises. *Ekonomika APK*, 10, p. 72-79.
2. Andriichuk, V.G. (2013). New types of agroindustrial formations within the framework of the national agrarian development strategy. *Ekonomika APK*, 1, p. 3-15.
3. Goncharov, S. M., Kushnir, N. B. (2009). Interpretative dictionary of the economist – Kiev, Centre of educational literature, 264 p.
4. Nelep, V.M. (2015). World and Ukrainian trends of agricultural development. *Ekonomika APK*, 7, p. 100-105.
5. The statistical publication (2015). “External trade of Ukraine in 2010-2014» [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Zavadsky, Y.S., Osowska, T. V., Yushkevich, A. A. (2006). Economic dictionary. – Kiev, Condor, 356 p.

## **БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ**

**МЕЛЬНИК В. В.**

*доцент кафедри економіки та соціально-поведінкових наук*

*Уманський державного педагогічний університет імені Павла Тичини*

*м. Умань, Черкаська область, України*

---

Аналізуючи сучасний стан безробіття, визначено, що проблема безробіття є ключовим питанням у ринковій економіці, і якщо його не вирішувати, то неможливо налагодити ефективну діяльність економіки і рівень безробіття буде зростати. Можна виділити основні напрями його подолання: підвищення добробуту за рахунок особистого трудового внеску, підприємництва та ділової активності; надання відповідної допомоги по безробіттю, збереження робочих місць та перепідготовка осіб, які втратили роботу; проведення ґрунтовної пенсійної реформи; сприяння всебічному державному захисту інтелектуального потенціалу

суспільства; проведення спеціальних ярмарків праці для навчальних закладів з метою працевлаштування випускників; розширення досвіду організації зустрічей із роботодавцями та колишніми безробітними, які успішно знайшли роботу чи заснували власний бізнес; посилення координації міжнародної діяльності в частині інформаційного обміну з питань зайнятості; забезпечення стабільного фінансування та державної підтримки розвитку духовної сфери, освіти, науки і культури [3, с. 755].

Безробіття є макроекономічною проблемою, яку формують такі чинники: 1) структурні зрушення в економіці, що призводять до масштабних змін у структурі й кількості попиту на робочу силу; 2) зниження темпів економічного розвитку спричиняє зменшення кількості робочих місць, порушення збалансованості кількості працівників і кількості робочих місць; 3) недостатній сукупний попит; 4) інфляція викликає скорочення капітальних вкладень, зниження реальних доходів населення, що викликає збільшення пропозиції зі зменшенням попиту на робочу силу; 5) співвідношення цін на фактори виробництва, яке веде до переважання працездатних технологій; 6) сезонні коливання виробництва, що викликають зміни у попиті на робочу силу; 7) науково-технічний прогрес, що збільшує диспропорції між попитом і пропозицією робочої сили [2, с. 107].

Взагалі рівень безробіття визначають за методологією міжнародної організації праці (МОП) як співвідношення чисельності безробітних віком 15-70 років до економічно активного населення (робочої сили) означеного віку. Окрім того, згідно з методикою, в Україні визначають також рівень зареєстрованого безробіття як співвідношення чисельності безробітних, зареєстрованих у державній службі зайнятості, до середньорічної чисельності працездатного населення [2, с. 107].

Позитивна тенденція рівня безробіття в Україні є дуже далекою від реальності, оскільки існує багато проблем щодо статистики безробіття в Україні, які не дозволяють об'єктивно оцінювати реалії безробіття в Україні: статистика не враховує часткову зайнятість, неможливо врахувати осіб, які втратили «надію на працю» і не стоять на обліку в службі зайнятості, ті хто примусово знаходяться у відпустках з ініціативи адміністрації, вважаються зайнятими, а також неправдива інформація з боку безробітних [3, с. 753].

При цьому статистика не враховує, що саме через відсутність роботи близько 7 млн наших співвітчизників виїхали за кордон на заробітки. Не включається до складу безробітних ні 2 млн селян, які живуть лише із присадибного господарства, ні тих, котрі працюють на «чверть ставки», ні тих, хто мають тимчасові підробітки [1, с. 50].

Взагалі безробіття не може бути доцільним ні в економічному, ні в соціальному плані, оскільки його зростання створює цілий комплекс проблем: скорочується купівельна спроможність населення, бюджет втрачає платників податків, підприємство – персонал. Зростають ризик соціального напруження, додаткові витрати на підтримку безробітних. Створення в Україні цивілізованого ринку праці, який би дозволяв громадянину оперативно знайти необхідну роботу з умовами праці, що відповідають вимогам безпеки й гігієни, з гідною заробіт-

ною платою, а роботодавцю – працівників необхідної кваліфікації, можливе тільки за наявності ефективної системи працевлаштування [1, с. 49].

### **Література:**

1. Лисюк О.С. Безробіття як соціально-економічна проблема населення України // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 4(70). – С. 48-53.
2. Семенова К.Д. Аналіз впливу економічної кризи на рівень безробіття в Україні // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 1(44). – С. 106-111.
3. Яворва Л.Г. Аналіз рівня безробіття в Україні та напрямки його подолання // Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Електронне наукове фахове видання. – 2016. – № 10. – С. 752-755.

## **ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

**ПОДМАРЬОВ О. Ю.**

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин*

*Сумський державний університет*

*м. Суми, Україна*

---

За останні двадцять років Україна створила сприятливі умови для просування інвестиційної діяльності. Таким чином, створено певну правову основу, яка визначає основні механізми реалізації інвестиційної політики в країні. Але, незважаючи на позитивні тенденції на рівні державного регулювання, стан інвестиційної діяльності залишається на надзвичайно низькому рівні, що суттєво ускладнюється постійним зменшенням інвестиційних ресурсів [3, с. 220].

Серед основних причин зниження активності інвесторів – обмежені внутрішні заощадження та неможливість відновлення капітальних інвестицій. Рівень прямих інвестицій вважається показником інвестиційної діяльності будь-якої держави [2, с. 26].

За даними Державної служби статистики України у 2018 році економіка країни отримала 1,6 млрд. дол. США прямих інвестицій з 76 країн. Цей показник є найнижчим за останні сім років. Так, зокрема, у 2011 році рівень інвестицій становив 6,0 млрд. дол. США [1].

Основними інвесторами України були Кіпр – 25,6%, Нідерланди – 16,1%, Росія – 11,7%, Великобританія – 5,5%, Німеччина – 4,6%, Віргінські острови (Великобританія) – 4,1%, Швейцарія – 3,9% [4; 5].

Отримані кошти спрямовувалися переважно до вже розвинутих галузей економіки, а саме до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 26,1%, а також на промислових підприємствах – 27,3%.

Серед позитивних тенденцій у 2018 році спостерігалось зростання частки капітальних вкладень з державних коштів, особливо з місцевих бюджетів (табл. 1).

**Інвестиції в економіку України за джерелами фінансування, млрд. грн.**

Джерело надходження	Роки			
	2015	2016	2017	2018
1. Кошти державного бюджету	2,7	6,9	9,3	14,3
2. Кошти місцевих бюджетів	5,9	14,3	26,8	38,2
3. Власні кошти підприємств	154,6	184,4	248,8	288,6
4. Банківські кредити та інші кредити	21,7	20,7	27,1	21,8
5. Фонди іноземних інвесторів	5,6	8,2	9,8	5,7
6. Кошти населення на житлове будівництво	22,2	32,0	29,9	32,3
7. Інші джерела фінансування	6,7	6,7	7,5	11,9
<b>Всього</b>	<b>219,4</b>	<b>273,1</b>	<b>359,2</b>	<b>412,8</b>

*Джерело: Складено автором на основі даних Державної служби статистики України [1]*

Таким чином, відбуваються зміни в структурі залучених інвестицій з погляду джерел фінансування на користь зростання питомої ваги власних коштів підприємств (69,9% від загального обсягу капітальних інвестицій у 2018 році порівняно з 69,0% у 2015 році) та бюджетних коштів (12,7% у 2018 році порівняно з 10,1% у 2015 році).

Поряд з прямими інвестиціями, капітальні інвестиції є надзвичайно важливими для економіки країни. Обсяг капітальних інвестицій збільшився на 22,1% у 2018 році порівняно з 2017 роком. Серед галузей, які досі мають високий інвестиційний потенціал можна виділити наступні:

- обробна промисловість – 33,1%;
- будівництво – 12,3%;
- сільське господарство – 18,1%,
- лісове господарство та рибальство – 14,0%.

З метою створення спрощених умов для іноземних інвесторів в Україні та запобігання корупції в Україні було прийнято Закони України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов'язкової державної реєстрації іноземних інвестицій» та «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо усунення бар'єрів для залучення іноземних інвестицій», що дозволило частково врегулювати основні аспекти реалізації державної інвестиційної політики.

Проте, не менш важливим є питання про те, яким чином збільшити інвестиційні можливості та потенціал регіонів України. Аналіз поточної практики сприяння інвестиціям у розвиток регіонів доводить, що неможливо вирішити пріоритетні завдання місцевої влади шляхом саморегулювання ринку.

Поглиблення регіональних диспропорцій вимагає від органів влади пильної уваги до питання забезпечення регіонів інвестиційними ресурсами, а також вивчення факторів, що формують інвестиційний клімат та підвищення інвестиційної активності регіонів.

## Література:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Дюрядін В. П. Податковий механізм фінансового оздоровлення підприємств: теоретичні аспекти / В. П. Дюрядін, А. М. Леміш // *Економіка Крима*. – 2004. – № 12. – С. 25-28.
3. Гончарова Л.І. Економічний аналіз у сфері оподаткування як підґрунтя планування та прогнозування податкових надходжень / Л.І. Гончарова // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – № 9 (99). – С. 219-226.
4. *Ukraine Highlights 2018* – Deloitte [Electronic resource]. – Available from : <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-ukraine-guide-2017.pdf>
5. *Taxation and Investment in Ukraine 2018* – Deloitte [Electronic resource]. – Available from : <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-ukraine-guide-2017.pdf>

## **ПОВСЮДНЕ ВПРОВАДЖЕННЯ ЄДИНОЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРОЇЗДУ НА МІСЬКОМУ ГРОМАДСЬКОМУ ТРАНСПОРТІ ЯК ЕЛЕМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ**

**СТАМАТІН О. В.**

*кандидат економічних наук,*

*приватний підприємець*

*м. Харків, Україна*

---

Міський громадський транспорт (трамвай, тролейбус, автобус, метрополітен та деякі інші види, що почали в останні роки поширюватись в містах нашої країни) – одна з найвідповідальніших ланок національного господарства, що забезпечує пересування основної маси працюючих на свої робочі місця, поступово переходить на електронні системи оплати за свої послуги. Плата за проїзд – одне з джерел наповнення бюджету транспортних підприємств-перевізників населення, які в нашій країні, на жаль, залишаються дотаційними, навантажуючи місцеві бюджети, до яких вони нині зараховані.

Сьогодні на порядку денному транспортних підприємств України стоїть питання – створення на кожному підприємстві діючої системи електронних (безготівкових) розрахунків за проїзд вкупі із системою обліку пасажирів.

Питанням використання таких розрахунків в міському громадському транспорті присвячується все більше доповідей на міжнародних та всеукраїнських наукових та науково-практичних конференціях [1-6], що підкреслює актуальність цієї теми для активної частини науковців. Йдучи шляхом євроінтеграції та спираючись на закордонний досвід, Україна почала впровадження автоматизованої системи оплати проїзду в громадському транспорті. Вже діють такі системи в декількох великих містах, але рівень впровадження їх ні в одному з міст не наблизився до стовідсоткового. Сьогодні жодне місто України поки що повністю не запровадило електронні системи розрахунків в міському громадському транспорті. Причин цьому багато: брак коштів через відсутність достатнього

фінансування, труднощі в пошуках інвесторів, недосконалість в адаптації програмно-технічного комплексу системи, застарілі методи управління підприємствами, необхідність узгоджувати тарифну політику з місцевими радами, косність населення щодо ставлення до громадського транспорту як до соціального (мається на увазі – безкоштовного) виду транспорту. Але перші зрушення в цьому напрямку є. Роблять їх міські ради та підприємства-перевізники міст Львова, Тернополя, Білої Церкви, Полтави, Дніпра, Харкова, Києва, деяких інших.

Концепції побудови електронної систем оплати проїзду цих міст орієнтовані на особливості, в першу чергу, підприємств електротранспорту. Вони не побудовані на типових рішеннях, хоча відмінності є не в усьому. Уніфікованими залишаються методичний підхід впровадження електронного квитка, цілі, завдання та основні моменти обґрунтування його впровадження. Для прикладу, у Львові проект електронного квитка був розроблений спільно з ПриватБанком, оплата проїзду здійснюється за допомогою інтернет-банкінгу по QR-коду та в терміналах в електротранспорті. За його допомогою можна адмініструвати маршрути і отримувати он-лайн звітність по оплатах. На офіційному сайті Львівської міської ради наголошено: «за оптимістичним сценарієм до січня 2020 року весь громадський транспорт Львова буде покрито електронним квитком». Інший приклад – Тернопіль, де систему електронного квитка почали запроваджувати у 2014 році одними з перших в Україні, для чого міська рада прийняла відповідну програму та на конкурсній основі визначилася з інвестором, який за певний процент від прибутку перевізників обладнав валідаторами весь громадський транспорт міста, випустив електронні пластикові квитки та розробив програмне забезпечення автоматизованої системи оплати проїзду та обліку пасажирів, запровадив GPS-моніторинг.

За допомогою запроваджених систем безготівкової оплати за проїзд в громадському транспорті передбачається підвищити збір виручки підприємств-перевізників майже вдвічі. При цьому будуть досягнуті принаймні дві мети: наповнення бюджету підприємств, а, отже, підвищаться бюджетні відрахування, та зменшиться фінансова залежність підприємств-перевізників від дотації з місцевих бюджетів, що надходять часом зовсім не регулярно. Кінцева мета запровадження електронної безготівкової системи оплати – створення єдиної для всієї країни системи оплати на громадському транспорті, що передбачає масу переваг для пасажирів: дисконтування по зонам переміщення, по кількості придбаних передплачених поїздок, можливість користуватися різними видами транспорту в продовж певного часу, сплативши лиш раз, тощо. Єдина система повинна передбачати велику різноманітність методів оплати. Пасажири повинні відчувати всі переваги електронної системи оплати, бо вони самі будуть обирати зручний для них метод: з використанням багаторазової електронної картки, одноразового паперового носія (або жетона), за допомогою банківської картки, за допомогою QR-коду або їх комбінацій.

З автоматизацією оплати проїзду пов'язана ще одна можливість скорочення витрат і витрат транспортних підприємств, а саме – оперативне управління парком рухомого складу, забезпечення надання його відповідно до реальної потреби на лінії. Відомо, що на всіх видах громадського транспорту існує «поріг пе-

реповнення» (коли число пасажирів в транспортному засобі перевищує граничну кількість, в залежності від типу салону), при цьому практично всі пасажирі перестають оплачувати проїзд. Практика світових транспортних операторів показує, що при наявності автоматизованої системи оплати проїзду можна в півтора-два рази збільшити збір виручки тільки за рахунок правильно складеного розкладу руху. Для оперативного управління рухомим складом необхідна достовірна та своєчасна інформація про пасажиропотоки, яку може надати тільки автоматизована система, що також здійснює облік пасажирів. При здійсненні рейсів з оптимальним завантаженням зменшується знос рухомого складу, зменшується кількість витрачених паливно-мастильних матеріалів та електроенергії.

Використання безготівкового розрахунку за проїзд в міському громадському транспорті України, налагодження чіткого контролю за пасажирооборотом у сфері надання транспортних послуг шляхом запровадження електронних безготівкових систем оплати та обліку пасажирів дасть змогу, з одного боку, вирішити питання зі збором виручки а, з іншого – оптимізувати маршрутну мережу наземного електротранспорту та ущільнити і раціоналізувати графіки їх руху, а ще підвищити якість, безпеку та комфорт пересування, зробивши міський громадський транспорт більш привабливим для населення, залучити нових пасажирів, пересадив їх з приватних авто на оновлений громадський транспорт.

### **Література:**

1. Дывынец О.Л., Карпенко А.Ю., Палант А.Ю. Концепция применения автоматизированной оплаты проезда в крупных городах Украины. *Транспортные системы мегаполисов и крупных городов. Концепция перспективного развития транспортной системы г. Харькова* : материалы междунар. науч.-практич. конф., г. Харьков, 24-25 марта 2010 г. Харків : ХНАГХ, 2010. С. 97–102.
2. Палант О.Ю. Інноваційне впровадження автоматизованої системи оплати проїзду в мегаполісах України. *Актуальні питання інтелектуальної власності та інноваційного розвитку* : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 15-16 листопада 2012 р. Харків : НДІ ПЗІР, 2012. С. 338–341.
3. Палант О.Ю. Концепція застосування автоматизованої системи оплати проїзду в міському електротранспорті в великих містах України. *Проблеми, перспективи та нормативно-правове забезпечення енерго-, ресурсозбереження в житлово-комунальному господарстві* : матеріали V міжнар. наук.-практ. конф., м. Алушта, 10-14 червня 2013 р. Харків : ХНУМГ, 2013. С. 132–135.
4. Паламарчук Н. Переваги та недоліки електронної сплати за проїзд у громадському транспорті. *Конкурентоспроможність вітчизняних підприємств-надавачів послуг громадського транспорту: актуальні проблеми та європейський досвід їх вирішення* : зб. тез доп. I всеукраїн. наук.-практ. конф. студ., аспір. та молодих вчен. з міжнар. участю, м. Тернопіль, 19 квітня 2018 р. Тернопіль : ТНЕУ, 2018. С. 86-89.
5. Біліченко В.В., Цимбал С.В., Цимбал О.В., Чумак В.Ю. Аналіз проблем при впровадженні єдиного електронного квитка на громадському транспорті. *Проблеми і перспективи розвитку автомобільного транспорту* : матеріали VI міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Вінниця, 12-13 квітня 2018 р. Вінниця : ВНТУ, 2018. С. 25-27. URL: <http://atmconf.vntu.edu.ua/material2018.pdf>. (дата звернення: 11.07.2017).
6. Чайковський Я.І. Платіжна картка як інноваційний засіб оплати транспортних послуг. *Конкурентоспроможність вітчизняних підприємств-надавачів послуг громадського транспорту: актуальні проблеми та європейський досвід їх вирішення* : зб. тез доп. I всеукраїн. наук.-практ. конф. студ., аспір. та молодих вчен. з міжнар. участю, м. Тернопіль, 19 квітня 2018 р. Тернопіль : ТНЕУ, 2018. С. 122-125.



# IMPROVING THE FINANCIAL ENSURING OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM

**TRUSHKINA N. V.**

*Ph.D. (Economics)*

*Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine*

*Kyiv, Ukraine*

---

The key priorities of development the European transport and logistics system are recognized promotion of innovative technologies. Due to the fact that Ukraine is included in the Trans-European Transport Network TEN-T, these strategic directions are updated in the current conditions of the national economy. They become especially relevant in the context of its modernization and digital transformation. This is in line with the Association Agreement between Ukraine and the EU and the Sustainable Development Strategy “Ukraine – 2020”, which envisages the implementation of reform the transport infrastructure.

According to the research [1-5], the successful development of the national transport and logistics system is hampered by a number of barriers that can be attributed to: *institutional*, which includes: imperfect legislative and regulatory framework, lack of concept and strategy for the development of an integrated transport and logistics system; *innovative*, which covering the insufficient level of innovative development of the transport sphere; *financial*, ones that include the imperfect mechanism of investment and financial ensuring due to lack of financing of the state-owned transport sector, insufficient use of public-private partnerships, limited private investment instruments in transport infrastructure objects; *infrastructure*, which manifests itself in the form of insufficient level of development of logistics infrastructure; *logistics*, due to the inefficient organization of logistics activity of the enterprises transport complex (for example, PJSC “Ukrzaliznytsya” is able to satisfy the logistic needs of the industry only by 10-30%); lowering the level of service and quality of logistics services; reduction of volumes of cargo transportation by different types of transport.

All this is confirmed by a statistical analysis. According to the State Statistics Service of Ukraine, the number of the enterprises transport sphere that engaged in innovation activity decreased by 37% for 2010-2017. The number of enterprises in the transport sphere, which implemented innovative products decreased by 38.5%. The number of enterprises in the transport sphere, which implemented innovation processes, decreased by 23.3%; which introduced innovative types of products – by 29.6%. At the same time, the number of enterprises that introduced innovative types of products that are new to the market decreased by 56%. Their share decreased in 2017 compared to 2010 by 17.4 percentage points – from 46.3% to 28.9% of the total number of enterprises that introduced innovative types of products.

During the research period there is also a positive trend of innovative development of the national transport and logistics system. Thus, the share of financing of innovative activity of enterprises transport sphere increased by 2.5 percentage points, or from 11.5 to 14% of the total Ukrainian volume. It should be noted that the share

of costs for the purchase of machines, equipment and software increased for 2010-2017 by 50.6 percentage points (from 20.6 to 71.2%); external scientific-research work – by 6.2 p.p. (from 1.6 to 7.8%); internal scientific-research work – at 5 p.p. (from 11.5 to 16.5%) [6, p. 87, 90, 96, 101].

The structure of funding for innovative activities of enterprises transport sphere has changed almost every year [6, p. 93]. The analysis shows that the share of own funds of enterprises in 2010 amounted to 81.1% of the total financing of innovation activity; funds of foreign investors – 6.6%, domestic investors – 1%. In 2013, the share of own funds amounted to 58.9% of the total volume funding; funds of foreign investors – 28.8%; loans – 2.3%; funds of the state and local budgets – by 0,6%. In 2016, the share of own funds amounted to 82.5% of the total volume financing (in 2014 – 55.6%); the state budget – 1.5% (in 2014 – 39.8%); funds of domestic investors – 16% (in 2014 – 0.3%). And in 2017 financing of innovative activity of enterprises transport sphere was carried out only at the expense of own funds, the share of which amounted to 89% of the total volume.

For 2010-2017, the share of the volume of sales innovative products in the transport sphere increased by 3.4 percentage points, or from 11 to 14.4% of the national volume. It should be noted that for 2010-2014 there was a tendency to increase the share of volume sale products, which was new for the market, by 34.6 p.p. and a corresponding decrease in the share of volume sale products that was new only for the enterprise. But since 2015, the opposite situation has begun. As a whole, the share of volume sale products, which was new for the market, decreased for 2010-2017 by 26.4 percentage points, or from 43.3 to 16.9% of the total volume of sale innovative products. The share of volume sale products, which was new only for the enterprise, respectively, increased by 26.4 percentage points, or from 56.7 to 83.1% [6, p. 103].

According to the State Statistics Service of Ukraine, the share of volume capital investment in the development of transport and warehousing has decreased for 2010-2017 by 1.9 percentage points, or from 10.3 to 8.4% [7, p. 12].

As can be seen from the analysis, the structure of capital investments in transport and warehousing has changed. Thus, in 2010 significant part was a capital investment in the development of warehousing and auxiliary activity in transport sphere (61.1%); in the second place – the share of capital investments in the sphere land and pipeline transport (34.8%). And in 2017, on the contrary, more than half were capital investments in the field of land and pipeline transport (59.2%), and then – capital investments in the development of warehousing and auxiliary activity in transport sphere (36.6%). It should be noted that the share of capital investment in the development of land and pipeline transport has increased by 24.4 percentage points or from 34.8 to 59.2%, and aviation – by 0.3 p.p, or from 3.2 to 3.5%. The share of capital investments in the development of warehousing and auxiliary activity in transport sphere decreased from 61.1% to 36.6%, or by 24.5 p.p., while water transport – from 0.9% to 0.7%, or by 0.2 p.p. [8, p. 363, 364].

The growth of the share of capital investment in the development of land and pipeline transport is due to an increase in the share of capital investment in the sphere of freight rail transport by 20 percentage points (from 30.9 to 50.9%) and freight motor transport – by 2.2 p.p. (from 17.7 to 19.9%). The share of capital investment in

the development of pipeline transport was decreased for 2010-2017 by 16.2 p.p., or from 27.1 to 10.9%. In the structure of capital investments in the development of water transport was observed the following tendency: the share of capital investments in the sphere of freight river transport increase by 73.6 percentage points (from 14.2 to 87.8%), and in the sphere of freight maritime transport decreased by 5, 9 p.p. (from 17.8 to 11.9%) [7, p. 13; 8, p. 359].

Thus, to intensify the innovative development of the transport and logistics system in Ukraine, firstly, it is necessary to develop and implement a financial ensuring mechanism. Under it, it is proposed to consider a set of principles, instruments, functions, methods and tools aimed at decrease the cost level of organizing the processes of logistic activity and transport services. The mechanism is interconnected by a set of economic relations, principles, methods and forms of organization of processes of logistic activity of economic entities.

The components of the financial ensuring mechanism for the innovative development of the transport and logistics system are: exogenous and endogenous factors that influence to the development of transport and logistics system; the principles on which should be based the formation of the transport and logistic system; functions management (forecasting, planning, organization, accounting, control, analysis, regulation); a set of instruments that regulating the organization conditions and implementation of logistics activities, as well as the provision of transport services; application of financial instruments (venture capital investment, crowd investing, factoring, public-private partnership on the basis of attracting private investments, funds of credit institutions, foreign investment resources, grants of international financial organizations); means (digital and information-communication technologies, software, normative documents).

Secondly, in the conditions of development the national economy it is expedient to use the best European experience in implementing innovative transport technologies. This allows improving the efficiency of the transport and logistics system and reducing the harmful impact of freight motor transport through the use of electric motors and alternative type's fuels.

In addition, in the EU are being tested innovative logistics concepts, including the use of electronic documents, such as electronic invoices e-CMR. At the same time are being implemented programs for automation of transport systems ITS and the establishment of communication between transport and means of road safety and security in order to provide timely information on road violations and hazardous conditions.

Implementation of the financial ensuring mechanism for innovative development of the transport and logistics system will contribute to obtaining a synergistic effect, the components of which can be attributed: magnification of budget revenues by increasing the investment attractiveness level of the economy; creating new jobs and increasing level employment; increasing of volumes of freight transportation and freight turnover; optimization and rational movement of logistic traffic; lowering the cost of logistic activity due to the reduction of the transport component in the cost of services and the reduction of time for the execution of customs procedures for the clearance of freights; improving the quality and level of logistics services provided; creating of a proper transport infrastructure that meets modern business requirements.

## **References:**

1. Залознова Ю.С., Трушкіна Н.В. Транспортно-логістична система України: проблеми та перспективи розвитку. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. № 3. С. 113-119.
2. Трушкіна Н.В. Сучасний стан і тенденції інвестування розвитку транспортно-логістичної системи України в умовах перманентної кризи. *Теорія та методологія формування інвестиційно-фінансової стратегії розвитку суб'єктів національного господарства*: монографія / За ред. Л.М. Савчук, А.В. Череп; Нац. металургійна академія України, Запорізький нац. ун-т. Дніпро: Журфонд, 2019. С. 382-391.
3. Трушкіна Н.В. Інноваційний розвиток національної транспортно-логістичної системи в Україні. *Управління соціально-економічним розвитком країни, регіону, підприємства в умовах кризи (виробнича, будівельна та транспортна галузі)*: монографія / За ред. Л.М. Савчук; Нац. металургійна академія України. Дніпро: Видавець Біла К.О., 2019. С. 401-408.
4. Tryfonova O., Trushkina N. Transformation of the transport and logistics system of Ukraine in the context of sustainable development [Трансформація транспортно-логістичної системи України в контексті сталого розвитку]. *Proceedings of the 1<sup>st</sup> International Scientific Conference Eastern European Conference of Management and Economics*, May 24, 2019, Ljubljana, Slovenia. Ljubljana: Ljubljana School of Business, 2019. P. 231-233.
5. Трушкіна Н.В. Фінансові інструменти інноваційного розвитку транспортно-логістичної системи в Україні. *Вплив обліку та фінансів на розвиток економічних процесів*: зб. матеріалів Міжнар. наук. екон. конф. (м. Берегове, Закарпаття, 17-18 травня 2019 р.) / Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці ІІ. Ужгород: Видавництво «ФОП Сабов А.М.», 2019. С. 259-261.
6. Наукова та інноваційна діяльність України за 2017 рік: стат. збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 178 с.
7. Транспорт і зв'язок України за 2017 рік: стат. збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 168 с.
8. Статистичний щорічник України за 2017 рік. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 541 с.

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ**

**ЯНОВСЬКИЙ А. В.**

*магістрант*

*Одеський державний аграрний університет*

*м. Одеса, Україна*

---

Сільське господарство України – базовий сектор вітчизняної економіки України, який сьогодні формує на тільки орієнтири продовольчої безпеки країни, але й інтеграційні вектори національного розвитку. За останні роки спостерігається чітка тенденція до збільшення питомої ваги продукції сільського господарства у структурі експорту: у 2016р. її частка склала близько 24,5% (8871 млн. дол. США), у 2018р. – 25,6% (без продукції промислової переробки сільгоспсировини) [1].

Разом з тим, сучасний стан розвитку аграрного сектора України характеризується низькою проблемних питань та складних тенденцій, без комплексного

вирішення яких неможливо забезпечити конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції та продуктів її промислової переробки, підвищення ефективності діяльності бізнес-суб'єктів аграрної економіки та вирішення гострих соціально-економічних проблем сільських територій.

Одними з найбільш складних на даному етапі розвитку аграрного виробництва постають проблеми [2, с. 163]:

1) нерозв'язаність земельної реформи та невирішеність організаційно-правових і соціально-економічних завдань формування прозорого ринку сільськогосподарських угідь із обов'язком дієвим механізмом захисту майнових інтересів селян-власників земельних часток;

2) діючі реалії постійного здешевлення найважливішого компоненту ресурсного потенціалу аграрного виробництва – трудових ресурсів села;

3) низький рівень інноваційної активності бізнес-суб'єктів аграрної економіки та практично відсутня практика повного, своєчасного та достовірного обліку інноваційних трансформацій аграрної сфери;

4) нераціональна структура ресурсного потенціалу аграрного виробництва, висока ступінь зношеності матеріально-технічної бази;

5) традиційні обмеження фінансових ресурсів аграрних виробників, неадекватна до агровиробників національна фінансово-кредитна політика;

6) практичне усунення держави від регулювання процесів на аграрному ринку, недосконалий механізм державної підтримки доходів аграрних виробників та програм розвитку сільських територій;

7) застарілі концепції та підходи в агроменеджменті більшості бізнес-суб'єктів аграрної економіки, відсутність стратегічних орієнтирів розвитку;

8) значні відмінності, які існують між національною та міжнародною системами бухгалтерського обліку та фінансової звітності, що значно звужує можливість залучення додаткових фінансових потоків та виходу на світові фондові та аграрні ринки.

Незважаючи на значну низьку гострих проблем розвитку вітчизняного аграрного сектору, сьогодні аграрне виробництво України чи не один з видів економічної діяльності, який на протязі ряду останніх років демонструє сталу динаміку зростання показників обсягів виробництва та результатів господарської діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка обсягів виробництва сільськогосподарської продукції в Україні (за всіма категоріями господарств), тис т**

Види продукції	2000 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2000 р., %
Зерно	24459	63051	63859	60126	66088	61917	В 2,5 рази
Насіння соняшнику	3457	11050	10134	11181	13627	12235	В 3,5 рази
Картопля	19838	22259	23693	20839	21750	22208	111,9
Овочі	5821	9873	9637	9214	9414	9286	159,5
Молоко	12658	11488	11133	10615	10382	10281	81,2
М'ясо ВРХ	754	428	413	384	376	364	48,3
М'ясо свиней	676	748	743	760	748	736	108,8

*Джерело: складено автором за [3]*

При цьому, розвиток аграрного виробництва за останні десятиріччя характеризується такими основними тенденціями:

1) зміна структури виробництва та зміщення головних виробничих акцентів на розвиток галузі рослинництва (товарні види продукції за виключенням кормових культур);

2) систематичні та довгорічні порушення системи науково обґрунтованого землеробства, структури сівозмін, що призводить до градації земель та зменшення рівня гумусу у ґрунтах, практична відмова більшості аграрних формувань від виробництва кормових культур;

3) значне збільшення обсягів виробництва «комерційних» видів продукції рослинництва (насіння соняшнику), не всі з яких раніше були широко розповсюджені у природно-кліматичних та економічних зонах України (соя, ріпак);

4) скорочення обсягів виробництва основних видів продукції тваринництва (молоко та приріст живої маси ВРХ) та перехід основної частки виробників у дрібнотоварний сектор (господарства населення). Збитковість даних видів продукції у значній кількості виробників суспільного сектору.

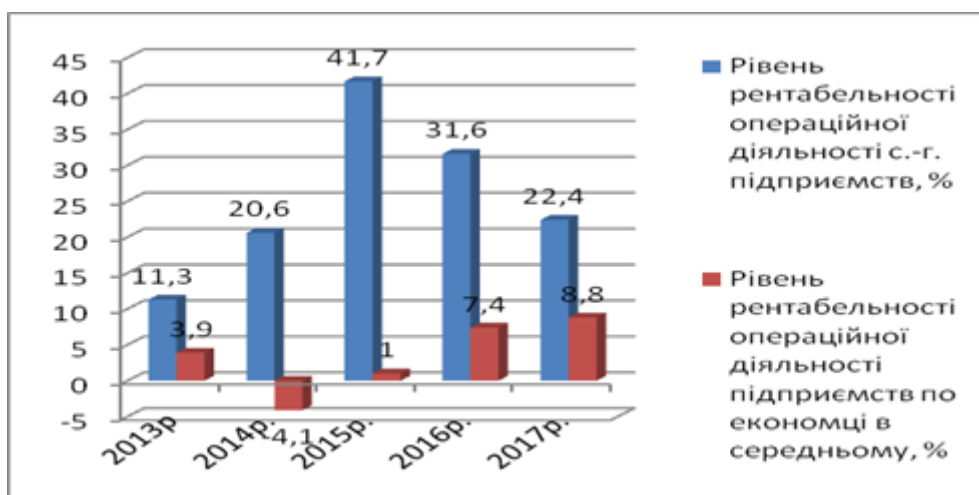
5) Часткове відродження галузі свинарства та птахівництва за рахунок створення крупних спеціалізованих ферм, використання інтенсивних технологій годівлі, що дозволяє прискорити швидкість обороту авансованого капіталу та скоротити термін окупності інвестиційних вкладень.

Як свідчать проведені дослідження, позитивну тенденцію нарощування обсягів виробництва сьогодні в аграрному секторі економіки України показує, переважно, галузь рослинництва. Саме рослинництво є однією з найбільш перспективних і привабливих з точки зору залучення інвестиційних потоків видом сільськогосподарської діяльності. Обмеження відносно додаткових інвестиційних вкладень сьогодні формує лише відсутність організованого, прозорого та легітимного ринку земель сільськогосподарського призначення, головне завдання якого – надати вартісну оцінку головному засобу виробництва у сільському господарстві – землі та забезпечити при цьому захист соціально-економічних інтересів власників земельних часток (селян, які мешкають в межах сільських територій).

Проблемою сьогодні залишається й структура суспільного виробництва продукції сільського господарства. Так, близько 77% продукції рослинництва забезпечують сільськогосподарські підприємства. Скорочується за останні роки питома вага продукції тваринництва, яка виробляється господарствами населення – близько 35%, які не можуть відповідати високим стандартами якості та безпеки сировини та продуктів харчування, які сьогодні несе Україна відповідно до угоди про СОТ.

За існуючих реалій сьогодення сільське господарство є єдиним видом економічної діяльності економіки України, який демонструє стабільну тенденцію зростання рівня ефективності бізнесу (рис. 1). Розмір чистого прибутку, отриманого сільськогосподарськими підприємствами, за останні п'ять років збільшився в 4,5 разів і склав у 2018р. 68858,5 млн. грн. або 4345,7 грн. в середньому в розрахунку на 1 га сільгоспугідь [1; 3]. Рівень рентабельності операційної дія-

льності бізнес-суб'єктів аграрної сфери у 2017 р. становив 22,4% в порівнянні з 8,8% у середньому по національній економіці.



**Рис. 1. Динаміка рівня рентабельності діяльності сільськогосподарських підприємств України, % [1; 3]**

Ріст показників результативності діяльності сільськогосподарських підприємств України відбувається за наявності складних умов зовнішнього та внутрішнього економічного середовища, практичної відсутності державної допомоги та значних труднощів із пошуком зовнішніх джерел фінансування господарської діяльності. Відсутність належного фінансового забезпечення реалізації комплексних державних і регіональних програм сталого розвитку аграрного сектору і сільських територій позначається на результатах діяльності бізнес-суб'єктів, спричиняє негативний вплив на реалізацію політики зайнятості сільського населення та підвищення рівня добробуту селян, обмежує потенціал формування продовольчої безпеки країни та обсягів її валютних експортних надходжень.

У зв'язку з цим, головним принципом системи управління аграрним виробництвом на різних рівнях господарювання (від окремого бізнес-суб'єкта до державних інституцій) має стати стратегічна спрямованість на вирішення ключових завдань соціально-економічного розвитку підприємницьких структур, аграрного сектору в цілому, сільських територій та формування можливостей для підвищення становлення національного аграрного сектора як рівноправного гравця на європейському та світовому аграрних ринках.

### **Література:**

1. Діяльність суб'єктів господарювання. 2017: стат зб. / Держ. служба статистики України. Київ, 2017. URL: [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2018/zb/11/zd\\_2018.pdf](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zd_2018.pdf).
2. Крюкова І.О. Формування інноваційної політики сталого розвитку економіки АПВ на закладах фінансових потоків. «Україна – ЄС: сучасні технології, економіка та право»: матеріали Міжнар. наук.-прак. конф. (Кошице, 30 березня – 2 квітня 2015р.). Кошице, 2015. С. 162-165.
3. Сільське господарство України. 2017: стат зб. / Держ. служба статистики України. Київ, 2017. URL: [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2018/zb/09/zd\\_sg2017.pdf](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zd_sg2017.pdf).

## СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

### STRATEGIC MANAGEMENT OF HUMAN RESOURCES IN THE SMALL BUSINESS SECTOR

**ALBDRANE M.**

*Postgraduate, Department of Management,  
University of Economics and Law “KROK”  
Kyiv, Ukraine*

---

Increased competition has created new challenges for businesses – how to manage Human Resources (Human capital). Strategic HR management is a crucial prerequisite for successful management in the context of existing enterprise development requirements, as it reflects the long-term interests of enterprises. The effective functioning of the enterprise in modern conditions of management is determined by an adequate strategy of efficient use and development of personnel, which is one of the most important tools for the basic functions of system management implementation.

Strategic management of Human Resources of the enterprise, acting as an integral factor in ensuring the competitiveness of the enterprise, has its own characteristics depending on: the size of the enterprise; the level of staff competence and talent availability; the degree of staff loyalty to management and the company as a whole; the effectiveness of the incentive system; availability of own staff development base, etc. Among these factors, the most influential is the size of the company, as it depends on the organization and features of the Strategic Human Resource Management system in the enterprise.

Thus, in our view, the main features of small businesses that need to be considered for developing an effective HRM system are:

- the dependence of all personnel procedures on the professionalism and personal qualities of company executives, its ability to inspire and motivate staff to perform highly creative work, competence and awareness of the market situation;
- the boundaries blurring of the division of professional responsibilities between the enterprise personnel: the smaller number of employees in the enterprise, the more blurred the boundaries of the professional labor division between its employees;
- the high level of the employees awareness about the state of affairs of the company;
- specific staff motivation system due to the lack of significant vertical career growth in small enterprises;
- a significant reduction in the circulation of documents, which leads to the absence of documents regulating the procedure for staffing in small enterprises (if they exist in a very generalized form);



- unsatisfactory level of employees social protection resulting from poor formalization of labor relations;
  - the great importance of the personal qualities of employees (psychological factor).
- At the same time, it should be noted that the specificity of Personnel Management of the small business depends on the type of settlement and type of economic activity (Table 1).

Table 1

**Features of Personnel Management in small enterprises,  
depending on the type of settlement**

	<b>Small town or countryside</b>	<b>Big city</b>
Personnel Management technologies	Almost none (sometimes in hiring)	Necessarily used for hiring and depending on the industry specificity can be applied in the further work of the enterprise
Staff qualification level	Low and secondary qualification of Personnel	Secondary and high qualification of staff (depending on industry and degree of competition in the market)
Staff development	Not much attention is paid for staff development. Self-education plays an important role.	The training and development of Personnel is industry-dependent. Self-education plays an important role
Methods of motivation	Usage of the limited set of social and psychological tools (greetings with significant dates – anniversary, birthday, wedding day, childbirth, retirement, etc.; lesser recognition of employee merit in the form of praise, gratitude) and economic (pay raises, bonuses) methods of motivation	Economic, social-psychological and administrative methods of motivation are applied. Among the tools of the economic method of motivation –the compensation package (benefits defined by law; benefits related to employee health; benefits related to ensuring employee comfort; benefits related to employee training; benefits related to cultural activities) is becoming more important than the wage growth [1, p. 108-109]
Career growth	It is mainly used for horizontal career growth and for a small number of positions	Horizontal and vertical career growth

*Source: developed by the author*

In addition, in managing the staffing of small business enterprises, it is necessary to take into account the gender characteristics of career growth (Table 2).

From the above, we can conclude that the main problems of strategic HR Management in the small business sector are:

- imperfection of internal normative documentation, which leads to low level of social and labor administration;
- lack of opportunities for staff development, which leads to ineffective management of Personnel processes;
- imperfect staff remuneration system, which leads to low staff motivation.

**Gender priorities for career advancement of staff small businesses [1, p. 110]**

<b>Men</b>	<b>Women</b>
Career advancement, providing gym and lunch	Participation in cultural programs, exhibitions
Participation in cultural programs, exhibitions	Payment for transport services, mobile connection, valuable gifts
Vacation pay	Vacation pay
Participation in trainings, courses and workshops	Participation in trainings, courses and workshops
Vacation pay	Vacation pay
Payment for transport services, mobile connection, valuable gifts	Career advancement, providing gym and lunch

These problems of Strategic Human Resources Management in small businesses are compounded by:

- misunderstanding by domestic companies of advantages of strategic approach to management. For small businesses, they are constrained by uncertainty about the future and limited financial capacity;
- acute shortage of managers who have strategic thinking and other competencies which are necessary for Strategic Human Resource Management;
- instability and uncertainty of the external environment of companies: the political and economic conditions of the game often change, making it difficult to develop and make promising decisions;
- lack of competitive market environment, which would facilitate the implementation of effective strategies for domestic companies;
- virtual absence of experience in Strategic Human Resource Management [2, p. 43].

However, the Strategic Human Resource Management is, in our opinion, an alternative way for developing any enterprise, since most current changes in the organization are often related to changes in Personnel, their attitude to work. It is a strategic approach that addresses the most difficult issues of nowadays, based on the envisioning future changes.

**References:**

1. Hryshchenko V. Innovative Approaches to Improvement of the Personnel Motivation System in Small Enterprises of Ukraine in Modern Business Conditions / V. Hryshchenko, MS Drafting // Marketing and innovation management. – 2011. – № 1. – P. 102-112.
2. Petrova I. Strategic Human Resource Management: Manual / I. Petrova. – K.: KNEU, 2013. – 466 p.

## РОЗВИТОК РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ ЯК РЕЗУЛЬТАТ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ДО УМОВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

**АСКЕРОВ Т. Т.**

*аспірант кафедри економіки і управління*

*Харківський державний університет харчування та торгівлі  
м. Харків, Україна*

---

Функціонування торгівлі як системи на сучасному етапі розвитку економіки України забезпечується раціональною організацією, певними організаційними відносинами, активними діями зі сторони економічних суб'єктів [1, с. 33], які являються важливими чинниками розвитку торгівлі. Підприємства, які прагнуть бути конкурентоспроможними, змушені вчасно реагувати на дії конкурентів, постійно зростаючі вимоги споживачів та нові можливості, які виникають унаслідок інтенсивного розвитку технологій. Організації, які витрачають основну частину свого часу та ресурсів на підтримання стабільності, не можуть процвітати за таких умов [4, с. 14]. Успішними є лише ті підприємства роздрібною торгівлі, які своєчасно реагують на вимоги ринку та здатні вчасно адаптуватися до їх інваріантних змін зовнішнього середовища.

Дослідження тенденцій розвитку галузі роздрібною торгівлі створює інформаційне підґрунтя для визначення вектору можливих альтернатив підвищення рівня адаптації підприємств даної сфери до умов зовнішнього середовища. Для здійснення аналізу доцільно застосувати відповідні аналітичні інструменти, а саме: «золоте правило економіки підприємства» та показника стабільного зростання за М. Портером і П. Дрейком [5].

Результати аналізу відповідності тенденцій розвитку підприємств роздрібною торгівлі модифікованому варіанту «золотого правила економіки» ( $100\% < T^A < T^O < T^K < T^C < T^D < T^P$ ) відображено у табл. 1.

Аналіз даних наведеними у табл. 1 свідчить, що діяльність підприємств роздрібною торгівлі відповідає тенденціям дисгармонійного розвитку [3], оскільки темпи зростання деяких показників мають або від'ємне значення (темпи зростання власного капіталу) або знижуються у 2017 р. проти розрахованих даних у 2014 р. Така ситуація свідчить про присутність кризових явищ у діяльності підприємств роздрібною торгівлі.

Для формування більш обґрунтованого висновку щодо відповідності підприємств роздрібною торгівлі тенденціям стабільного зростання, на наступному етапі аналізу здійснено дослідження тенденцій розвитку підприємств роздрібною торгівлі за допомогою показника стабільного зростання, запропонованого вченими М. Портером та П. Дрейком [5]. Зазначимо, що стійкий ріст є темпом зростання, що є найбільш реалістичною оцінкою зростання в прибутках підприємствах за умови, що підприємство не змінює свою структуру капіталу. В той же час зростання в економіці визначається як зростання, враховуючи, що ресурси є кінцевими і що рівень виснаження ресурсів повинен бути уповільненим для того, щоб мати довгострокове зростання. Порівняємо показник стабільного

зростання у динаміці з встановленим еталонним значенням. Крім того, для визначення відповідності розвитку підприємства вимозі стабільного зростання передбачається порівнювати його з середньорічним темпом зростання економіки в цілому. У своєму дослідженні П. Дрейк, використовуючи звіт Світового Банку, провела детальний аналіз щодо визначення оптимального середньорічного темпу зростання розвинених світових економік, економік, що розвиваються, колишніх Радянських економік [5]. На даному етапі розвитку, економіку України можна охарактеризувати як ту, що розвивається, тому оптимальним будемо вважати значення середньорічного приросту економіки на 5 % (еталонне значення).

Таблиця 1

**Оцінка тенденцій розвитку підприємств роздрібної торгівлі в Україні за 2013-2017 рр. за «золотим правилом економіки підприємства»**

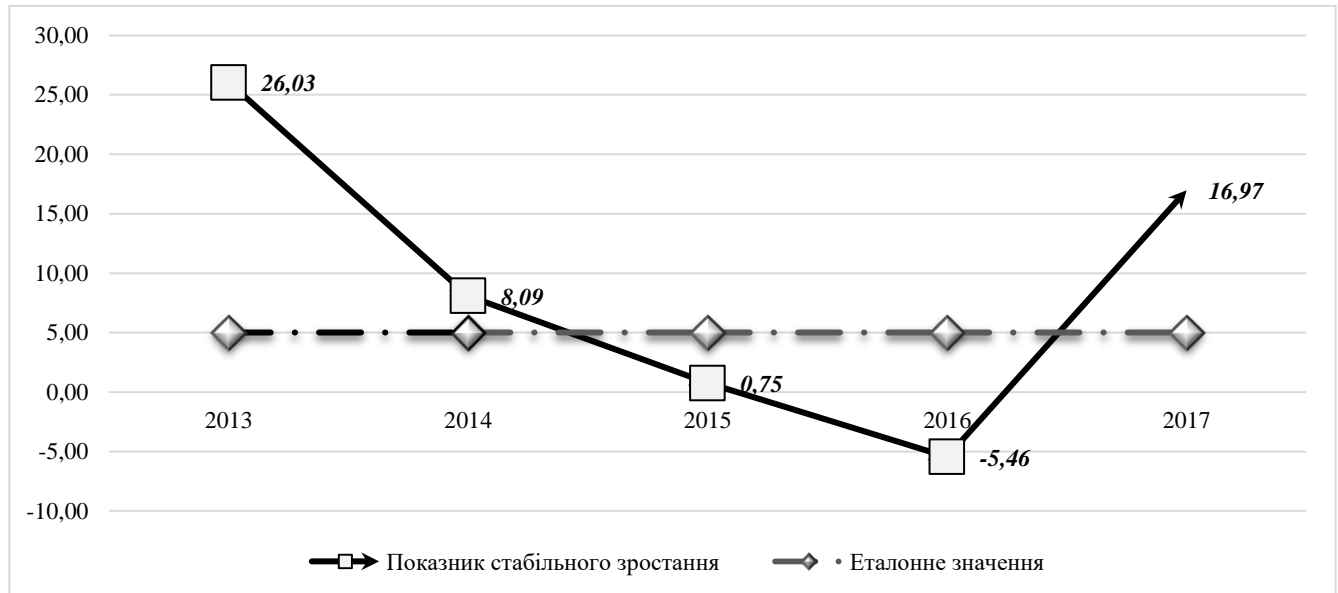
Показники	Середньорічний темп приросту, %				Діагностична модель	Відповідність вимогам ефективного розвитку
	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік		
Темп зростання активів ( $T^A$ )	18,75	10,84	30,31	17,84	{1;0;1;0}	не відповідає
Темп зростання основних засобів і нематеріальних активів ( $T^O$ )	11,55	8,20	39,74	8,71	{1;0;1;0}	не відповідає
Темп зростання власного капіталу ( $T^K$ )	-124,61	74,94	-35,29	-196,53	{0;1;0;0}	не відповідає
Темп зростання чистого доходу ( $T^Ч$ )	3,94	19,09	17,51	6,74	{1;1;0;0}	не відповідає
Темп зростання доданої вартості ( $T^Д$ )	38,26	-4,70	19,17	37,15	{1;0;1;1}	не відповідає
Темп зростання чистого прибутку ( $T^П$ )	-100,86	66,18	5,49	94,51	{0;0;0;1}	не відповідає

*Джерело: розроблено автором за даними [2].*

Результати проведеного аналізу (рис. 1) свідчать, що протягом 2013-2017 рр. розвиток підприємств роздрібної торгівлі України можна охарактеризувати як стабільне скорочення. У 2013 р. показник стабільного зростання становив 26,03%, у 2014 р. його значення скоротилось на 68,92% і склало 8,09%, у 2015 р. відбулося падіння на 90,96% до попереднього року, у 2016 р. значення показника мало від'ємне значення 5,46% і лише у 2017 р. підприємства почали нарощувати темпи зростання своєї діяльності, покращили результати своєї діяльності, пристосувались до змін економічної ситуації в країні і показали зростання у 4 рази.

Таким чином, результати проведеного аналізу тенденцій розвитку підприємств роздрібної торгівлі Україні дозволяють зробити висновок про те, що більшість суб'єктів господарювання знаходяться у кризовому стані. Основна причина такої ситуації пов'язана з низьким рівнем адаптаційного потенціалу та відсутністю ефективних альтернативних стратегій адаптації підприємств розд-

рібної торгівлі до умов зовнішнього середовища. Результати проведеного дослідження свідчать, що на підприємствах роздрібної торгівлі відсутній інструментарій адаптивного управління, що не дозволяє своєчасно відстежувати зміни, які відбуваються у зовнішньому середовищі, що в цілому стримує розвиток роздрібної торгівлі в Україні.



**Рис. 1. Оцінка відповідності функціонування підприємств роздрібної торгівлі тенденції стабільного зростання (за методикою М. Портера та П. Дрейк), %**

*Джерело: розроблено автором за даними [5]*

### **Література:**

1. Белоусова Н., Радюкова Я. Специфика коммерческой деятельности на промышленных предприятиях. Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 4 (050). С. 33–35.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : офіц. сайт. Електрон. текстові дан. Київ, сор. 1998-2019. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (Дата звернення: 09.07.2019).
3. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз :Підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2008. 574 с.
4. Широкова Г. В. Управление организационными изменениями. СПб. : издат. дом. С.-Петербур. гос. ун-та, 2005– 431 с.
5. Drake P. Sustainable growth. Notes on the concept and estimation of sustainable growth rates. Access mode: [http:// http://educ.jmu.edu/~drakepp/FIN362/resources/sgr.pdf](http://educ.jmu.edu/~drakepp/FIN362/resources/sgr.pdf).

## АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «КИЇВСТАР»

**ВАЩЕНОК О. П.**

*аспірант кафедри менеджменту*

*Державний університет телекомунікацій*

*м. Київ, Україна*

---

Одним з основних підприємств, які працюють на ринку зв'язку України є: ПрАТ «Київстар».

ПрАТ «Київстар» – найбільший оператор телекомунікацій України, який надає послуги зв'язку та передачі даних на основі широкого спектру мобільних і фіксованих технологій, у тому числі 4G. Абонентами підприємства є понад 25 млн клієнтів мобільного зв'язку і близько 810 тис. клієнтів фіксованого широкопосмугового інтернету.

ПрАТ «Київстар» входить до складу VimpelCom Ltd., однієї з найбільших у світі інтегрованих телекомунікаційних підприємств, з головним офісом у Нідерландах. Холдингове підприємство володіє телекомунікаційними активами в країнах СНД, Європи, Азії, Африки, а його акції знаходяться у вільному обігу на нью-йоркській фондовій біржі NASDAQ.

ПрАТ «Київстар» – одне з небагатьох підприємств у складі VimpelCom Ltd., що надає послуги під власним, суто українським брендом. Воно досягло значних успіхів завдяки інвестиціям в розвиток мобільної мережі, яка охоплює всі великі та малі міста України, а також понад 28 тис. сільських населених пунктів, усі основні національні й регіональні траси, більшість морських та річкових узбережь. Підприємство надає роумінгові послуги в 195 країнах на п'яти континентах [1].

За роки роботи в Україні, ПрАТ «Київстар» забезпечило понад 46 мільярдів гривень надходжень до держбюджету у вигляді податків та обов'язкових платежів і майже 32 мільярди гривень інвестицій у розвиток телекомінфраструктури України. Воно щорічно реалізує суспільно значущі та благодійні програми, а також є одним з найкращих роботодавців України.

ПрАТ «Київстар» – перше підприємство, що впровадило для українських абонентів мобільного зв'язку кращі телеком-послуги європейських ринків. Так, 1998 року воно першим запропонувало абонентам послугу SMS, а 2000-го – першим почало надавати доступ до мережі Інтернет за технологією WAP. Згодом товариство першим масово впровадив «пакетні» тарифні плани без плати за хвилини та першим скасувало помегабайтну тарифікацію інтернету в тарифних планах.

Для більш детальної оцінки діяльності ПрАТ «Київстар» використаємо метод SWOT – аналізу (табл. 1).

За результатами проведеного аналізу слід зазначити, що ПрАТ «Київстар» є майже монополістом серед операторів мобільного зв'язку України. Воно має найбільше покриття мережею, 51% в діапазоні GSM 1800. ПрАТ «Київстар», першим серед телеком-операторів України, повністю модернізувало комутаційну мережу для підготовки до технологій швидкісної мобільної передачі да-

них. У його мережі встановлено новітнє обладнання MSC Server Blade Cluster – комутатори нового покоління, що підтримують технології 4 G та LTE [1].

Таблиця 1

SWOT – аналіз ПрАТ «Київстар»

Strengths (сильні сторони)	Weaknesses (слабкі сторони)
<p>1) ПрАТ «Київстар» входить до складу VimpelCom Ltd; однієї з найбільших у світі інтегрованих телекомунікаційних компаній.</p> <p>2) Широке покриття території мережею (велика частка ринку 35 %, I місце на ринку).</p> <p>3) Використання власного, а не орендованого обладнання.</p> <p>4) Обладнання підтримує новітні стандарти зв'язку 4G та LTE.</p> <p>5) Корпоративна соціальна відповідальність як найважливіший пріоритет діяльності.</p> <p>6) Застосування нових інструментів.</p> <p>7) Підприємство є прибутковою.</p> <p>8) Збільшення кількості абонентів.</p>	<p>1) Пропозиція іншими операторами мобільного зв'язку більш вигідних тарифів та послуг.</p> <p>2) Плинність кадрів.</p>
Opportunities (можливості)	Threats (загрози)
<p>1) Впровадження покриття 4G в Україні.</p> <p>2) Тенденція збільшення кількості смартфонів та планшетних комп'ютерів у власності населення.</p> <p>3) Розвиток нових послуг.</p> <p>4) Підтримка державою розвитку сфери інформаційних технологій.</p> <p>5) Вихід оператора у фінансовий сегмент.</p> <p>6) Наявність власного обладнання для впровадження технологій 4G.</p> <p>7) Придбання підприємства «Воля».</p>	<p>1) Інтенсивна конкуренція на ринку телекомунікаційних послуг в Україні.</p> <p>2) Нестабільні політичні та економічні умови в країні.</p> <p>3) Зниження показників привабливості бізнесу в Україні для інвесторів.</p>

Щодо негативних тенденцій ПрАТ «Київстар», то вони не відрізняються від проблем інших підприємств мобільного зв'язку, а саме, висока конкуренція, непривабливі умови для залучення інвестицій, пов'язані із ситуацією в країні. Але щодо останнього, то ПрАТ «Київстар» має достатньо власних фінансових ресурсів, є прибутковим, а отже, має можливості для отримання додаткових коштів за рахунок продажу чи надання в оренду власного обладнання та мережі.

Щодо соціального аспекту діяльності ПрАТ «Київстар», то негативні тенденції спостерігаються в системі управління персоналом, а саме, недостатня нематеріальна мотивація, напруженість праці, складні умови праці, в першу чергу, з психологічної точки зору, що і є причиною плинності кадрів [2]. Хоча ця проблема характерна для більшості компаній зв'язку.

Отже, підводячи підсумок, можна стверджувати, що ПрАТ «Київстар» має потужні ресурси і великі можливості для розвитку своєї діяльності, а недоліки його роботи можуть бути зменшені за допомогою зміни політики управління персоналом та більш ефективним використанням власних ресурсів.

### **Література:**

1. Офіційний сайт ПрАТ «Київстар». [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.kyivstar.ua/uk>.
2. Соціальний звіт ПрАТ «Київстар». [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www.kyivstar.ua/f/1/press\\_center/responsibility/KSO\\_ru.pdf](http://www.kyivstar.ua/f/1/press_center/responsibility/KSO_ru.pdf)

## **СУЧАСНІ УЯВЛЕННЯ ПРО ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

**ГОНЧАР Т. М.**

*асистент кафедри менеджменту*

**МАЛАХОВА Ю. А.**

*асистент кафедри менеджменту*

**ІГНАТЮК В. В.**

*кандидат технічних наук,*

*доцент кафедри менеджменту*

*Національний транспортний університет*

*м. Київ, Україна*

---

Розвиток будь-якого суб'єкта господарювання залежить від обсягу вкладених інвестицій. Зацікавити потенційних інвесторів щодо довгострокових вкладень, які забезпечать їм в подальшому очікувані прибутки може лише інвестиційно привабливе підприємство. Підвищення інвестиційної привабливості підприємства необхідне для залучення інвестицій, забезпечення конкурентоспроможності підприємства, структурної перебудови виробництва, створення необхідної сировинної бази для ефективного функціонування підприємств, вирішення соціальних проблем.

Здійснення інвестиційної діяльності має особливе значення як на макро- так і на мікрорівні. Підприємствам процес інвестування надає можливість стійкого розвитку, сприяє нарощенню обсягів виробництва, збільшенню доходу, підвищенню конкурентоспроможності на ринку тощо. Так, Головатюк В.М. вважає, що на рівні регіону інвестиційна привабливість в сукупності з інвестиційною активністю обумовлюють його інвестиційний клімат [1, с. 121]. На мікрорівні,



Донцов С.С. вважає, що інвестиційна привабливість – це набір характеристик фінансової стійкості і економічної ефективності підприємства [2, с. 48].

Привабливість, ефективність і активність являються узагальнюючими характеристиками інвестиційної діяльності. Ефективність є вирішальною характеристикою. Вона через показники рентабельності визначає інвестиційну привабливість господарюючого суб'єкта для інвесторів і кредиторів, тобто можливість залучення коштів із зовні.

Актуальність підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємств в економічному аспекті полягає в тому, що в умовах ринкових відносин інвестування є джерелом економічного розвитку як підприємств так і країни в цілому.

Інвестиційна привабливість підприємства являє собою сукупність позитивних факторів, які його відокремлюють від підприємств-конкурентів, тобто сукупність характеристик, яким володіє підприємство, що визначає його місце серед альтернативних варіантів інвестування. Серед вчених Щербатенко І., Горбачова О., існує думка, що на рівень інвестиційної привабливості впливають політичні, економічні, соціально-культурні, природничо-екологічні та інші фактори, які формують уявлення інвестора про ефективність інвестування в об'єкти [3, с. 166]. Інші ж вчені Білоусова М.М., Гуляєва Н.М. та Рябченко Н.К. дану сукупність факторів розділили на зовнішні та внутрішні, або прямої та непрямої дії [4, с. 25]. На нашу думку, оцінювання привабливості об'єкта інвестування здійснюється на основі аналізу компонентів його внутрішнього середовища, як комплексного рішення для вкладення залучених ресурсів, з метою отримання соціально-економічного ефекту.

Актуальним шляхом підвищення інвестиційної привабливості підприємства є дослідження напрямів з удосконалення всіх складових, що забезпечують його функціонування як цілісного механізму. До таких напрямів слід віднести:

1. Підвищення інтенсивності операційного процесу.

2. Удосконалення відносин з клієнтами, що полягає в обслуговуванні та консультуванні, наданні гарантій та відповідальності за утилізацію товару після його використання або закінчення терміну придатності.

3. Підвищення рівня використання матеріально-технічної бази підприємства з метою забезпечення раціонального використання обладнання, що дозволить підприємству використовувати весь можливий потенціал для підвищення його фондівіддачі.

4. Удосконалення управління логістичними процесами на підприємстві за рахунок економії часу та ресурсів, що досягається:

- оптимізацією транспортних та інформаційних потоків;
- упровадженням сучасних інноваційних технологій;
- удосконалення управління логістичними процесами;

5. Удосконалення комунікативних та інформаційних процесів на підприємстві, що дозволить підприємству своєчасно отримувати необхідну інформацію, поєднувати як внутрішні так і зовнішні компоненти бізнес-середовища, додасть організаційної гнучкості та підвищить рівень комунікативної взаємодії між суб'єктами господарювання.

6. Забезпечення розвитку інноваційної діяльності та інноваційної політики на підприємстві. Інновації стосуються усіх елементів господарської діяльності підприємства і забезпечують реалізацію нових підходів щодо вирішення завдань виробничої, управлінської, технологічної діяльності і безпосередньо впливають на загальну політику підприємства, формуючи тим самим спосіб досягнення стратегічних цілей, а також ідеологію та напрямок його подальшого функціонування.

7. Ефективне управління людським капіталом, яке досягається за допомогою:

- ефективного кадрового менеджменту;
- чіткої та прозорої системи мотивації праці;
- удосконалення прийомів та методів управління персоналом;
- навчання персоналу за розробленими програмами підвищення кваліфікації.

8. Підвищення іміджу підприємства, що досягається за допомогою: установлення зв'язку з громадськістю, постачальниками та партнерами, сумлінного виконання правил і законів, створення власного бренду чи торгової марки, оздоровлення соціально-психологічного клімату в робочому колективі тощо.

Отже, виконання вищезазначених напрямів забезпечує формування інвестиційної привабливості підприємства. Взаємодія цих напрямів дозволяє підприємству підвищити конкурентоспроможність, тим самим створюючи умови для подальшого надходження інвестицій. Комплексне забезпечення реалізації напрямів інвестиційної привабливості вимагає проведення моніторингу всіх бізнес-процесів, який повинна здійснювати служба контролінгу, з метою оптимізації наявних ресурсів та забезпечення злагодженої роботи всіх підрозділів підприємства для підвищення рівня його інвестиційної привабливості.

Процес формування інвестиційної привабливості являє собою своєрідне уявлення про підприємство у суспільній свідомості споживачів, тобто образ цінностей, який впливає на суспільне сприйняття будь-якого суб'єкта господарювання. Тому, формування інвестиційної привабливості дає можливість підприємству налагодити довгострокові зв'язки з постачальниками, клієнтами, бізнес-партнерами та інвесторами, що є важливою умовою активізації його інвестиційної діяльності.

### **Література:**

1. Головатюк В.М. Інвестиційна привабливість інноваційної сфери економіки України / Монографія. За наук. ред. д.е.н., проф. В.П. Соловйова // – К.: Фенікс, 2012. – 364 с.
2. Донцов С.С. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия посредством анализа надежности его ценных бумаг / С.С. Донцов // Финансовый менеджмент. – 2010. – № 3. – С. 46-51.
3. Щербатенко І., Горбачова О. Аналіз факторів, що впливають на інвестиційну привабливість підприємств авіатранспортної галузі / І. Щербатенко, О. Горбачова // Економічний аналіз. – 2013. – Вип. 12. Ч. 4. – С. 166-170.
4. Гуляєва Н.М. Сутнісні ознаки інвестиційної привабливості підприємства: факторна природа формування / Н.М. Гуляєва, Н.К. Рябченко // Вісник Запорізького національного університету.– 2012. – № 1(13). – С. 22-28.

# ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПОСЛУГИ АВТОСЕРВІСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**ГРИГОРЕНКО Р. В.**

*здобувач кафедри менеджменту*

*Національний транспортний університет*

*м. Київ, Україна*

---

У ринкових умовах потреба у теоретичному дослідженні економічного змісту послуг, що надаються автосервісними підприємствами, викликана необхідністю задоволення інтересів і потреб споживачів у послугах автосервісу.

Основні підходи до аналізу сутності категорії «послуга» були зазначені К. Марксом, який вказував на те, що «в каждый момент времени в числе предметов потребления, вместе с предметами потребления, которые существуют в виде товара, есть определённое количество товаров в виде услуг. Таким образом, общая сумма предметов потребления всегда будет больше той, какой она была при отсутствии потребления услуг» [6, с. 151].

Вихідною передумовою економічної інтерпретації поняття «послуга» є характеристика її як окремої споживчої вартості, корисна дія якої не завжди проявляється в істотній формі, а створюється діяльністю.

Послугу як специфічну форму відношень між працею і капіталом аналізував А. Сміт. Згідно з його концепцією тільки категорія продуктивності праці та категорія товару відображають відношення обміну капіталу на працю. Категоріям непродуктивної праці та послуги відповідають відношення доходу до праці. Концепція А. Сміта допускала визначення однієї категорії через ідентифікацію [10]. Саме в його роботах з'явилося тавтологічне визначення непродуктивності праці, що виробляє послугу, і справедливо зазнало гострої критики К. Маркса. Підкреслюючи економічне значення споживчої вартості, К. Маркс додав, що «при рассмотрении ее, натуральная форма продукта безразлична. При рассмотрении действительного процесса возрождения она приобретает значение отчасти для понимания самих её форм, отчасти для выяснения того влияния, которое оказывает на процесс возобновления производства предметов роскоши» [5].

Існує велика кількість визначень послуг. На думку В.Р. Мартинова [7], М.В. Росинського [9, с. 116–119], В.Д. Цебусова [12], послуга виступає як корисний ефект трудової діяльності. Б.І. Андрушков визначає послугу як обмін діяльністю між людьми. С.А. Венськене вважає, що «послуга – це комплексне поняття і включає в себе послугу як споживчу вартість, так і обслуговування, тобто процес доведення послуги до споживача» [4, с. 110]. Можна зустріти і таке визначення, що послуга – «це специфічна політико-економічна категорія, яка показує відношення з приводу результату праці, що функціонує в процесі відтворення у фазі споживання» [11, с. 12]. На думку І.А. Чижикової [13, с. 87], послуга є окремим предметом споживання, що володіє суспільною корисністю. Економісти Л.Я. Баранова та А.І. Левін [2] визначають послугу як окремий вид споживчої вартості, що існує у вигляді форми корисної діяльності, яка задовольняє суспільні потреби. Е.М. Агабабян розглядає послугу як «продукт продук-

тивної праці, виражений у вигляді нематеріальної потреби вартості, корисного ефекту, що задовольняє будь-які потреби людини незалежно від її природи» [1].

Деякі автори наведених визначень розглядають послугу тільки як корисний ефект трудової діяльності, або як обмін діяльністю між людьми. Інші – дуже широко, і включають послугу як споживчу вартість і обслуговування, а також як процес доведення послуги до споживача [4, с. 108 – 111]. Розповсюдженим є погляд на послугу як продукт продуктивності праці у вигляді нематеріальної споживчої вартості, що задовольняє потреби людини. І навіть є думка, що послуга задовольняє тільки суспільні потреби.

Ряд економістів правильно підкреслює, що послуга є нематеріальною споживчою вартістю. «Оскільки споживча вартість може бути виражена не тільки суттєво, але й безпосередньо у вигляді корисної діяльності, бо для розрізнення між ними з метою комфортності нематеріальна споживча вартість отримує специфічну назву – послуга» [1, с. 25]. Але ж, висловлювання – послуга нематеріальна споживча вартість – не слід розуміти так, що праця, що виступає у формі послуги, не може втілитися в будь-який матеріальний продукт так, як це виражається в результаті діяльності автосервісних підприємств.

Деякі економісти і досі заперечують можливість вартісної оцінки кінцевих результатів праці у вигляді послуг і твердять, що «послуги являють собою результат виконання дій з використанням властивостей існуючого об'єкта. При цьому не створюється ні нова споживча вартість, ні вартість» [8, с. 247].

Продукт як звичайна річ виробляється знеособлено, у той час, як послуга має безпосередньо індивідуальне значення – кожний раз цілком певного споживача. Відповідно, задоволення потреб у послугах розуміється як індивідуальне призначення конкретної доцільної праці. Це є відправною точкою руху послуг, і тут починаються відносини з корисного ефекту праці, що реалізується у формі послуг.

Висновки. Тому, за своєю природою послуга представляє певні економічні відносини з приводу корисної дії праці в якості діяльності та виступає як відношення між споживачем послуг і їх виконавцем (вихідною є індивідуальна потреба одержувача послуги).

### **Література:**

1. Агабабян Э.М. Экономический анализ сферы услуг. – М.: Экономика, 1968. – 160 с.
2. Баранов Л.Я., Лёвин А.И. Потребности, доходы, потребление: Экономический словарь-справочник. – М.: Экономика, 1988. – 351 с.
3. Венцькене С.А. Некоторые вопросы качества труда и качества услуг при социализме // Политико-экономические аспекты труда в условиях развитого социализма: Сб. научных трудов. – Вильнюс, 1981. – С. 108 – 111.
4. Венцькене С.А. Некоторые вопросы качества труда и качества услуг при социализме // Политико-экономические аспекты труда в условиях развитого социализма: Сб. научных трудов. – Вильнюс, 1981. – С. 108 – 111.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал Т.1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т.23. – 907 с.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал Т.3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т.26. – Ч. I. – 906 с.
7. Минько Э.В., Кричевский М.Л. Качество и конкурентоспособность. – СПб.: Питер, 2004. – 268 с.

8. Рибалко Н.В. Формування якості послуг автосервісу // Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання: Праці Шостої міжнародної наукової конференції студентів і молодих учених. – Донецьк: Дон-НУ, 2005. – Ч. 1. – С. 247.
9. Россинский М.В. Планирование развития бытовых услуг // Плановое хозяйство. – 1984. – № 2. – С. 116 – 119.
10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: СоцЭКГИЗ, 1962. – 370 с.
11. Сурин М.А. К вопросу об экономической природе услуг: Материалы итоговой научной конференции экономического факультета: Сб. науч. трудов. – Томск, 1970. – С. 11 – 12.
12. Цебусов В.Д. Социальная инфраструктура и её совершенствование в условиях интенсификации социалистической экономики // Интенсификация общественного производства: уровень, динамика, факторы ускорения: Сб. научных трудов. – М.: ПМБ АОН, 1987. – С. 123 – 126.
13. Чижикова И.А. Социально-экономическая сущность услуг при социализме. – Совершенствование производственных отношений и хозяйственный механизм: Сб. науч. трудов. – Л., 1984. – С. 85 – 90.

## **СУТНІСНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

**ХАРЧУК Т. В.**

*доцент кафедри економіки, екології та практичного підприємництва  
Європейський університет  
м. Київ, Україна*

---

У сучасних умовах господарювання підприємствам необхідно постійно оцінювати та переглядати набір конкурентних переваг, визначати їхню відповідність стану і тенденціям розвитку ринку, відстежувати і запобігати негативному прояву дій існуючих конкурентів та можливості проникнення і закріплення на ринку нових, що обумовлює необхідність застосування новітніх підходів до управління підприємством для того, щоб залишатися конкурентоспроможним на ринку у довгостроковій перспективі, зокрема, економічного управління, яке інтегрує та координує усі функціональні види управління.

Системний розвиток підприємства безпосередньо залежить від здатності підприємства формувати, утримувати та реалізовувати конкурентні переваги, що охоплюють усі основні бізнес-процеси економічного управління підприємством, для створення позитивних передумов стійкого функціонування підприємства, покращення показників економічної діяльності у порівнянні із конкурентами та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому. Економічне управління підприємством не лише стосується усіх видів діяльності, що пов'язані зі створенням конкурентних переваг підприємства, а й охоплює усі основні бізнес-процеси, інтеграція яких у єдиний управлінський комплекс сприятиме підвищенню його ефективності (за рахунок новоутворених резервів

підвищення конкурентоспроможності підприємства у виробничій, інноваційній, фінансовій, збутовій, організаційно-управлінській діяльності, кадровій роботі тощо) та забезпеченню довгострокового стійкого функціонування (життєздатності) підприємства.

Конкурентні переваги у системі економічного управління підприємством виконують таке *основне функціональне навантаження*:

- відображають відмітні характеристики підприємства, що дозволяють досягти поставлених цілей за рахунок оптимального використання економічних ресурсів та компетенцій, формування власного специфічного ресурсного набору тощо;

- слугують джерелом розширення можливостей зі зниження витрат, покращення якості продукції, гнучкості реагування на попит, раціонального використання ресурсів, впровадження інновацій, вироблення оптимальних шляхів виходу з фінансових та економічних проблем;

- створюють передумови для забезпечення підприємству міцних позицій на ринку на довгострокову перспективу;

- відображають можливості досягнення підприємством високого конкурентного статусу;

- формуються та утримуються на основі таких специфічних здатностей і ресурсів підприємства, які не піддаються імітації з боку конкурентів, або вимагають значних витрат ресурсів і зусиль задля їхнього відтворення;

- є головною метою і результатом господарської діяльності підприємства, передумовою комерційного успіху підприємства на ринку;

- відображають результат більш ефективного за конкурентів управління процесами формування і розвитку властивостей продукту, що мають цінність для споживача;

- створюють передумови забезпечення конкурентоспроможності підприємства завдяки вдалому поєднанню унікальних ресурсів і ключових компетенцій;

- відображають сукупність характеристик, властивостей, ресурсів, цінностей, якими володіє підприємство і які забезпечують йому перевагу над конкурентами з урахуванням зовнішніх та внутрішніх чинників, що забезпечують стійкість та гнучкість для можливості адаптації до змін у ринковому середовищі.

- стосуються усіх функціональних сфер діяльності підприємства з урахуванням їхньої взаємодії і погодженості;

- невіддільні від умов конкуренції у галузі і вимог ринку, від обізнаності у змінах яких залежить правильність обраної стратегії.

Таким чином, урахування усіх необхідних взаємозв'язків та взаємодії визначених характеристик конкурентних переваг підприємства дозволить забезпечити відповідність та узгодженість управлінських впливів щодо підвищення конкурентоспроможності із іншими функціональними сферами у системі економічного управління підприємством, спрямованих на досягнення поставлених цілей: забезпечення здатності підприємства формувати, утримувати та реалізовувати конкурентні переваги; створення позитивних передумов для стійкого функціонування та розвитку підприємства; підвищення його конкурентоспроможності; підвищення конкурентного статусу тощо.

## МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**ЦАРУК Д. С.**

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,*

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

---

За умов стохастичних трансформаційних змін вітчизняної економіки на підприємствах усе частіше спостерігається тенденція до пошуку засобів та інструментів, які дозволяють досягти визначеності при оцінюванні свого фінансового стану. Це вимагає від керівників підприємств швидко приймати рішення зважаючи на результати оцінювання як конкурентного середовища так і свого підприємства. Результати аналізу фінансового стану підприємства характеризують співвідношення активів із різним рівнем ліквідності та капіталу, ступінь використання ресурсного потенціалу та майна. Періодичне спостереження за фінансовим станом підприємства повинне показувати як змінилося конкурентне становище підприємства, його відносини зі постачальниками, клієнтами, фінансовими установами. Задля здійснення контролю за станом господарської діяльності та визначення впливу екзогенних та ендогенних факторів з метою ефективного функціонування підприємства використовують фінансовий моніторинг.

Фінансовим моніторингом називається комплекс заходів щодо спостереження за параметрами розвитку підприємства, що забезпечує отримання та опрацювання інформації про його фінансовий стан, аналіз причин та зовнішніх факторів, що впливають на зміни внутрішнього середовища підприємства, контроль за формуванням інформаційного забезпечення для прийняття оптимальних управлінських рішень за результатами моніторингу [3].

Система фінансового моніторингу формує структуру аналітичного забезпечення для керівників підприємства, тому методи, які використовуються під час моніторингу, визначають напрямки та специфіку дослідження саме тих фінансових параметрів, які надалі будуть впливати на якість результатів спостереження. Тобто, застосовуючи конкретні методи, суб'єкти фінансового моніторингу розробляють програми контролю, регулювання та підвищення ефективності управління. Перешкодою на шляху оперативного отримання об'єктивних даних фінансового моніторингу є значні затрати часу та фінансів, адже це завжди потребує додаткових досліджень [2].

Різноманітність методів фінансового аналізу використовується для полегшення та пришвидшення якісних оцінок. Методи фінансового моніторингу підприємства – це комплекс шляхів та принципів дослідження за напрямками фінансової діяльності підприємства. Передбачається, що такі методи будуть мати наступні характеристики: багатофункціональність, відповідність стратегічному розвитку підприємства та фінансовому плануванню, результативність, простота, визначення параметрів у кількісних показниках.

Методологічною основою фінансового моніторингу є фінансовий аналіз, головним завданням якого є: контроль розміру прибутку та визначення факторів, що на нього впливають; визначення резервів зростання рівня прибутковості; формування плану з використання резервів прибутковості. Інформаційною базою при цьому слугує фінансова звітність підприємства не лише за звітний фінансовий рік, але й за ряд попередніх періодів. Під час фінансового аналізу найчастіше використовуються методи горизонтального та вертикального аналізу із детальним моніторингом фінансових показників (як абсолютних так і відносних), порівняльний аналіз, факторний аналіз, кореляційний та регресійний аналіз. При цьому аналітичні дані доцільніше інтерпретувати коефіцієнтними значеннями, адже вони урівноважують нерівномірність абсолютних значень активів. Серед таких коефіцієнтів виділимо коефіцієнти ділової активності, показники економічної ефективності виробництва, коефіцієнти ліквідності, платоспроможності, фінансового стану та рентабельності. Детальність фінансового аналізу залежить від завдань фінансового моніторингу, різноманітності та глибини впливу факторів на результуючі показники [1, с. 44].

Таким чином результатами фінансового аналізу у різних сферах фінансового моніторингу можуть бути: рівень витрат виробництва та їх зміна; стан та придатність основних виробничих засобів; розмір впливу собівартості, виробничих витрат та оновлення основних засобів на доходи підприємства; рівень використання активів, власного капіталу, вкладених коштів; зміни щодо планових показників; залежність прибутку від прямих і непрямих факторів [1, с. 45].

Одночасно із розвитком інформаційних технологій зростають можливості економічного аналізу за допомогою математичних моделей. Застосування математичних методів у фінансовому аналізі та моніторингу дозволяє робити деякі передбачення у розвитку підприємства в умовах ризику або невизначеності, враховуючи зміни усіх або кількох факторів. Завданнями економіко-математичного моделювання під час фінансового моніторингу є:

- визначення причин того чи іншого фінансового стану підприємства;
- встановлення закономірностей при формуванні результуючих фінансових показників;
- контролювання покращення планових або нормативних значень фінансових показників [4, с. 427].

При використанні математичних моделей на практиці фінансового моніторингу важливо слідувати певним етапам:

- 1) визначення об'єкту, зв'язків між факторами на основі закономірностей та властивостей системи;
- 2) розробка економіко-математичної моделі у вигляді функції або рівняння, визначення правдивості моделі;
- 3) розв'язання моделі шляхом математичних розрахунків.
- 4) визначення адекватності розробленої моделі (наявності усіх факторів, правильності встановлених взаємозв'язків між ними, правдивості обмежень моделі);
- 5) опрацювання результатів розрахунків у вигляді числових даних та їх практичне застосування.



Серед економіко-математичних моделей у фінансовому моніторингу важливе місце займають моделі прогнозування ймовірності банкрутства (моделі дискримінантного аналізу). Загальним економічним принципом, за яким розроблені ці моделі, є функція певних параметрів, які різнобічно характеризують фінансовий стан підприємства за минулі періоди. Відомими є моделі С. Альтмана, У. Бівера, Р. Таффлера, Л. Грінера, О. Терещенка та ін. Проте наявні моделі є здебільшого закордонного походження і недостатньо адаптовані до умов вітчизняної економіки, оскільки інститут банкрутства в Україні функціонує порівняно нещодавно. Використовуючи такі моделі, суб'єкти фінансового моніторингу сконцентровують свою увагу на інструментах антикризового управління з метою запобігання банкрутства або його раннього попередження.

Таким чином, система фінансового моніторингу підприємства налічує у своєму інструментарії різноманітні методи, із використанням яких можливо здійснити як комплексний аналіз підприємства, так і детальніше дослідити окремо взяті параметри його діяльності, заглиблюючись у прямі та непрямі фактори, що на нього впливають, спричиняючи негативні зміни або відхилення. Розглянутий комплекс фінансового аналізу ґрунтується на принципах дослідження фінансового стану підприємства і включає формалізовані та неформалізовані методи, а також економіко-математичні моделі, що забезпечують застосування принципу системності у процесі фінансового моніторингу підприємства.

### Література:

1. Гнатенко Є. П. Методичні підходи до проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства / Є. П. Гнатенко, Н. О. Венгер // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія : Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 42–46.
2. Мойсеєнко І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства [Текст] / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. – Львів : ЛьвДУВС, 2011. – 380 с.
3. Мойсеєнко І. П. Методи моніторингу фінансової безпеки підприємства / І. П. Мойсеєнко // Вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2010. – № 2. – С. 205–211.
4. Шигун М. М. Застосування математичних методів в економіці: специфіка, проблеми, перспективи / М. Шигун // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2007. – № 1 (39). – С. 425–433.

## АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ОБРАНИМИ СПОЖИВЧИМИ ТОВАРАМИ УКРАЇНИ

**ЧАТЧЕНКО Т. В.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри економічної теорії та економічних методів управління*

**ДАВИДОВА І. А.**

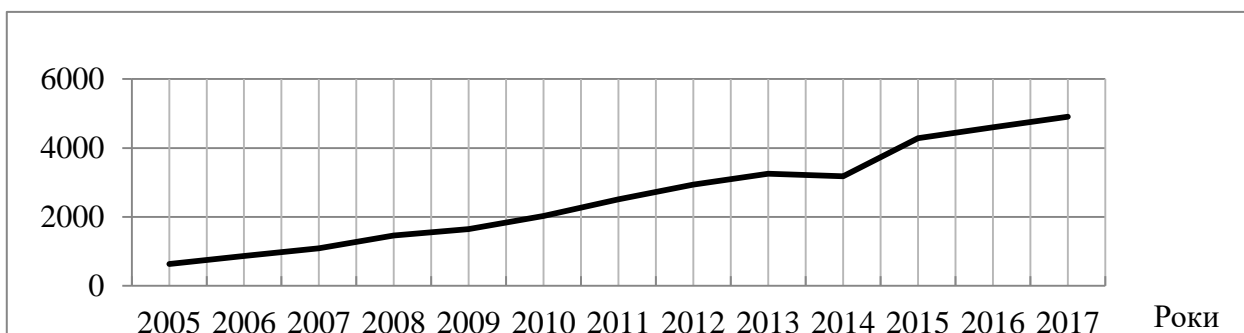
*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри економічної теорії та економічних методів управління*

*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна*

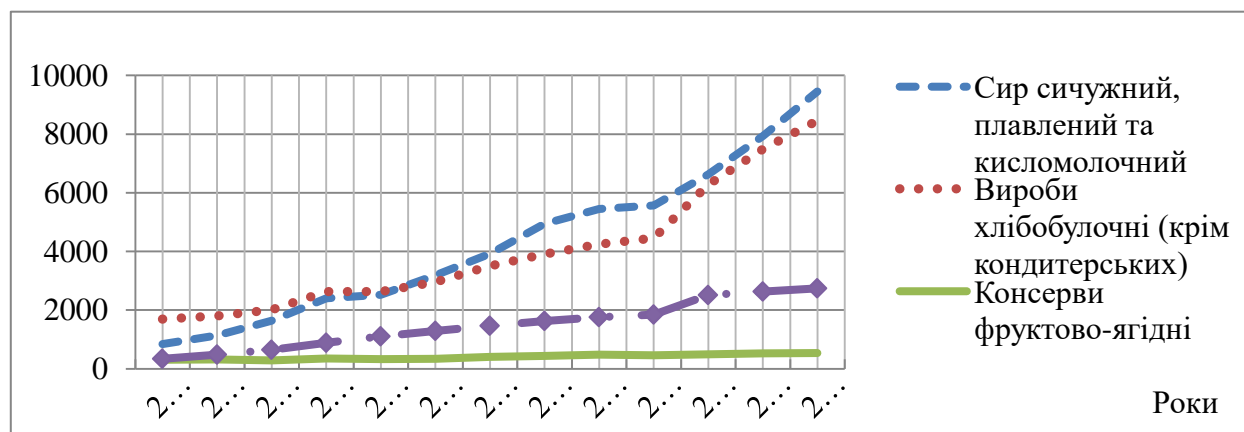
*м. Харків, Україна*

Проаналізуємо тенденції продажу кави в Україні (рис. 1).



**Рис. 1. Роздрібний товарооборот кави підприємств в Україні, млн. грн., за 2005–2017 рр.**

З рис. 3.3 видно, що обсяги товарообігу кави в Україні зростає протягом обраного періоду, з 2005 по 2017 роки. Невеликий спад намітився в 2014 р. через девальвацію курсу валют. Тому імпорт та продаж кави є досить актуальним. Розглянемо тенденції розвитку товарообігу іншими продуктами: сирів, виробів хлібобулочних, консервів фруктово-ягідних та чаю, рис. 2.



**Рис. 2. Роздрібний товарооборот деяких товарів підприємств в Україні, млн. грн., за 2005–2017 рр.**

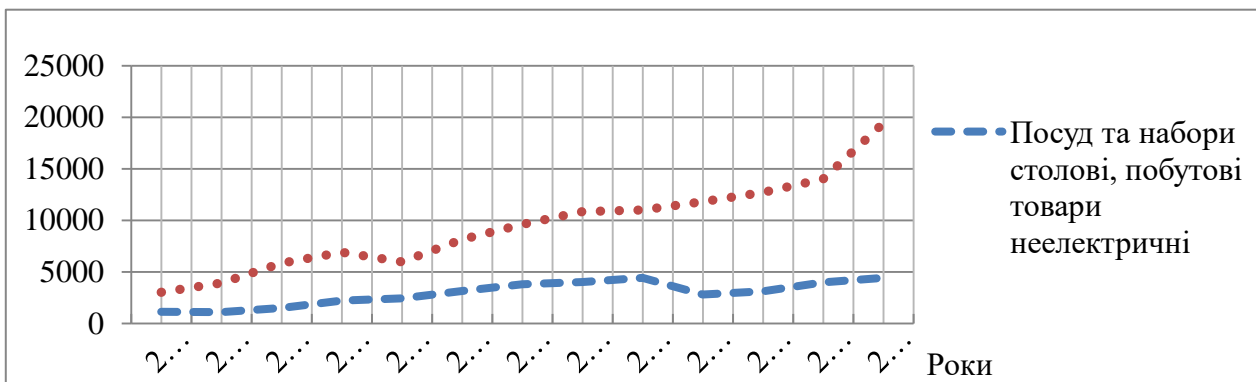
Тенденції розвитку, що зображені на рисунку 2 свідчать про розвиток торгівлі сирами, хлібобулочними виробами та чаєм. Зростання обсягу товарообігу чаю у 2015 р. може свідчити вирівнювання фізичного споживання чаю у грошовому вимірі. Про перспективність торгівлі цими товарами свідчать і розраховані середньорічні темпи зростання товарообігу (табл. 1), споживання чаю та сирів зростало в середньому на 20 % в рік.

Таблиця 1

**Середньорічні темпи зростання товарообороту у вартісному вираженні деяких товарів, за 2005-2017 рр., у %**

№ з/с	Товари	Середньорічні темпи зростання у % за 2005-2017 рр.
1	Сир сичужний, плавлений та кисломолочний	122,26
2	Вироби хлібобулочні (крім кондитерських)	113,15
3	Консерви фруктові-ягідні	104,57
4	Чай	118,64

На рисунку 3 розглянемо динаміку товарообігу посуду та наборів столових, побутових товарів неелектричних та побутових електротоварів та освітлювального приладдя.



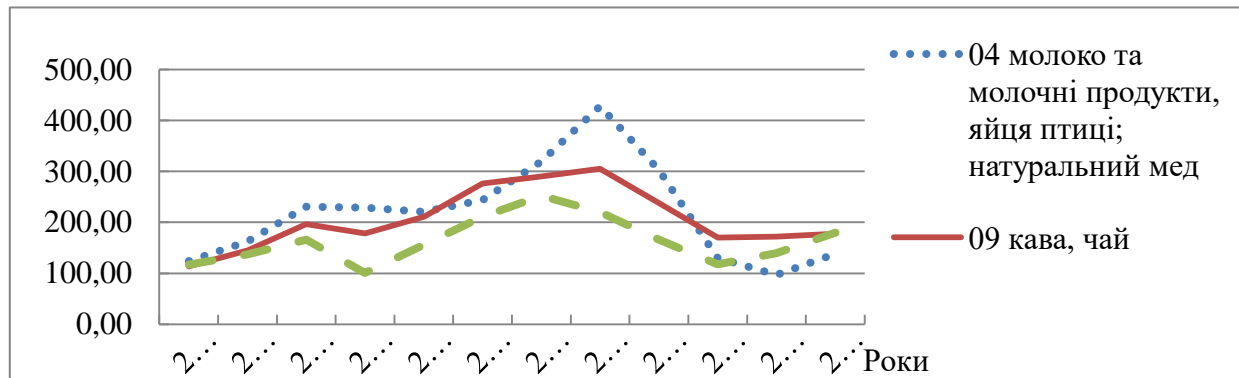
**Рис. 3. Товарообіг посуду та наборів столових, побутових товарів неелектричних та побутових електротоварів та освітлювального приладдя підприємств в Україні, млн. грн., за 2005-2017 рр.**

Розрахунки, які зображені на рисунку 3.5 свідчать про схожі тенденції, що й продовольчими товарами – обсяги товарообігу зростають. Хоча середньорічні темпи зростання (табл. 2) дещо нижче – приблизно 11-16 % на рік.

Для розуміння зовнішньої торгівлі обраними товарами, проаналізуємо їх імпорт та експорт. На рисунку 4 показано базисні темпи зростання імпорту молока та молочних предків, яєць птиці, натурального меду, кави, чаю та електричних машин.

**Середньорічні темпи зростання товарообороту  
у вартісному вираженні деяких товарів, у %**

№ з/с	Товари	Середньорічні темпи зростання у % за 2005-2016 рр.
1	Посуд та набори столові, побутові товари неелектричні	111,91
2	Побутові електротовари та освітлювальне приладдя	116,77



**Рис. 4. Базисні темпи зростання імпорту деяких товарів у 2006-2017 рр., у %, 2005 р. – базисний**

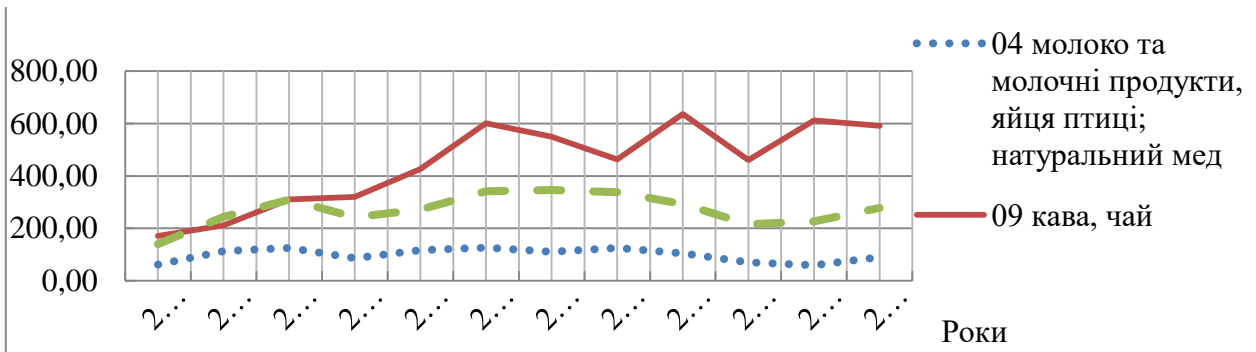
З рисунка 3.6 видно, що найбільших обсягів імпорту товарів досяг у 2013 році, після чого імпорту цих товарів почав знижуватися і зростання або не відновилося (молоко та молочні продукти, т.д.) або відновилося (кава, чай, електричні машини) лише у 2015 році. Про що свідчать середньорічні темпи зростання імпорту за 2005-2017 рр. (табл. 3).

**Середньорічні темпи зростання імпорту товарів, за 2005-2017 рр., у %**

№ з/с	Товари	Середньорічні темпи зростання за 2005-2017 рр., у %
1	Молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	102,74
2	Кава, чай	104,92
3	Електричні машини	105,03

Середньорічні темпи зростання експорту деяких товарів, які наведено у таблиці 4 свідчать, що все ж експорт чаю в середньому зростає майже на 16 % на рік, електричних машин на майже 9 %, в той час як експорт молока та молочних продуктів знижується приблизно на 1 % щорічно.

Для чіткого розуміння на чому все ж таки фокусувати імпорту діяльність підприємству Дім Кави розглянемо показники покриття експортом імпорту обраних товарів (рис. 6).

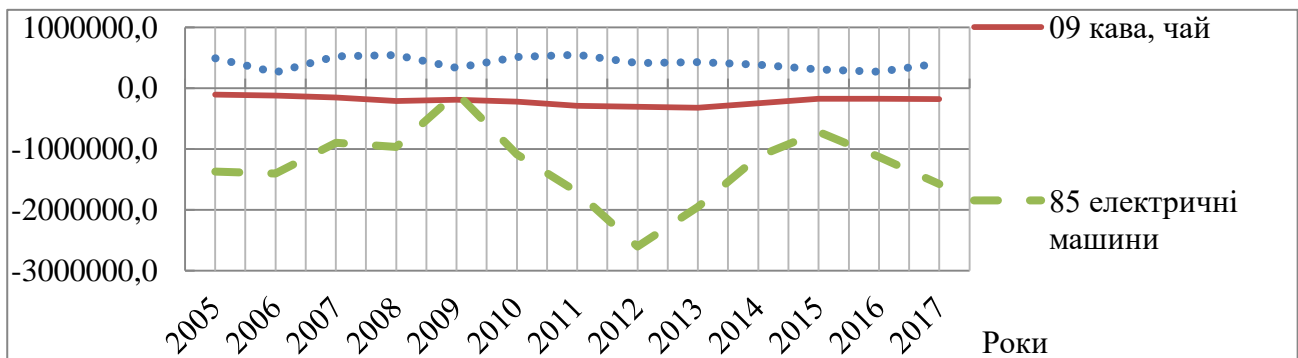


**Рис. 5. Базисні темпи зростання експорту деяких товарів у 2006-2017 рр., у %, 2005 р. – базисний**

Таблиця 4

**Середньорічні темпи зростання імпорту товарів, за 2005-2017 рр., у %**

№ з/с	Товари	Середньорічні темпи зростання за 2005-2017 рр., у %
1	Молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	99,06
2	Кава, чай	115,97
3	Електричні машини	108,89



**Рис. 6. Показники покриття експортом імпорту деяких товарів у 2005-2017 рр., тис. дол. США**

З рисунка 6 видно, що все ж Україна експортує більше молока та продуктів ніж імпортує, чого не можна сказати про каву, чай та електричні машини.

В результаті, ми можемо рекомендувати підприємству наступні кроки у своїй комерційній діяльності взагалі, та імпортній зокрема:

1. Продовжувати нарощувати операції з імпорту чаю та кави.
2. Продовжувати імпортувати кавове обладнання та аксесуари для продажу в Україні.
3. Поглибити співпрацю із постачальниками кави та чаю для їх обробки (обсмаження кави) в Україні та подальшому реекспорті готової продукції в інші країни, першу чергу країни СНД.

4. Поглибити співпрацю із постачальниками техніки та аксесуарів і відкрити в Україні ремонтний завод та збиральне виробництво, що здешевить загальне виробництво через наявну дешевшу робочу силу в нашій країні.

5. Продовжити імпортувати швейцарські сири та поглибити співробітництво налагодивши виробництво сирів в Україні: або власне виробництво, або виробництво твердих та м'яких сирів під власною торговою маркою.

### **Література:**

1. Офіційна сторінка Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

## **СИСТЕМА КОРПОРАТИВНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ**

### **ШИРА Т. Б.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування  
Українська академія друкарства  
м. Львів, Україна*

---

Умови ведення бізнесу в нашій країні змусили суб'єктів господарювання удосконалити або ж інстинктивно створити різного рівня складності системи безпеки. Їх завдання полягають від фізичного захисту території до здійснення ділової розвідки та реалізації контррозвідувальних заходів. Характерна ї суттєва відмінність у ресурсному й організаційному забезпеченні, інтенсивності взаємодії із правоохоронними органами та результативності дій суб'єктів безпеки. Спільним є усвідомлення, що лише через забезпечення безпеки є можливість збереження та розвитку бізнесу.

У своїй дослідження вважаємо за доцільне при формуванні визначення корпоративної безпеки спиратися на суть двох базових понять, тобто «безпека» та «корпорація». Відтак корпоративну безпеку, в нашому розумінні, можна визначити як діяльність спрямовану на досягнення взаємоузгоджених корпоративних інтересів шляхом ефективного використання наявних ресурсів та захисту від негативної дії загроз, що уможлиблює формування безпечних умов для стійкого розвитку підприємства.

Досягнення та підтримання належного рівня корпоративної безпеки, тобто такого рівня, який забезпечує стійкість підприємства, стабільність його фінансово-господарської діяльності та досягнення інтересів учасників [2, с. 24], можливий за умови створення системи корпоративної безпеки, яка повинна спиратися на певні детермінанти.

Ідея вилічення детермінантів належить О. Ілляшенко [1, с. 4-7], яка визначала їх зміст та можливість застосування стосовно процесу побудови системи економічної безпеки підприємства. Беручи за основу таких підхід, вважаємо

виділені О. Ілляшенко детермінанти («... розмір підприємства; привабливість підприємства для рейдерів; сприятливість інституційного середовища; мінливість зовнішнього середовища; чітка ідентифікація загроз стану та діяльності підприємства» [1, с. 4-7]) такими, що потребують уточнення та зміни стосовно корпоративної безпеки. Перш за все хочемо зазначити, що не лише розмір підприємства, але й специфіка його фінансово-господарської діяльності суттєво впливає на формування системи безпеки. Для прикладу, ювелірне підприємство може провадити діяльність як суб'єкт малого бізнесу, але система безпеки буде на порядок складнішою у порівнянні із великими підприємства і не лише за рахунок посиленого фізичного захисту, але й необхідності здійснення конкурентної розвідки стосовно оновлення дизайну продукції конкурентами та захисту власних розробок. Не вважаємо за доцільне приводити аргументи стосовно кожної виділеної детермінанти, а запропонувати власний перелік:

- специфіка фінансово-господарської діяльності підприємства;
- ступінь агресивності зовнішнього середовища;
- взаємодія із зовнішніми суб'єктами безпеки;
- консолідація учасників щодо забезпечення безпеки підприємства.

Специфіка фінансово-господарської діяльності повинна визначати складність, організаційну структуру та ресурсне забезпечення системи корпоративної безпеки. Специфіка пов'язана із видами економічної діяльності, які здійснює підприємство, необхідністю та рівнем захисту усіх об'єктів та кожного окремо, динамікою обсягів виробництва основних видів продукції (виконаних робіт та наданих послуг), впливом сезонних факторів, концентрацією об'єктів в межах визначеної території або ж їх віддаленість, характером зовнішньоекономічної діяльності та рівнем державного регулювання.

Основні параметри системи корпоративної безпеки визначаються й рівнем агресивності зовнішнього середовища, тобто негативним впливом загроз, які виникають як результати дії чи бездіяльності суб'єктів зовнішнього середовища: споживачі, конкуренти, постачальники, представники місцевих органів влади, профспілки, громадські організації, державні органи влади. Ступінь агресивності й визначає необхідність формування системи корпоративної безпеки певного рівня складності та відповідного організаційного й ресурсного забезпечення.

За результатами вивчення практичного досвіду здійснення захисних заходів українськими підприємствами можна стверджувати, що ефективно протидіяти усім загрозам в межах окремо взятого підприємства є неможливим. Хибною є думка, що великі підприємства виключно через масштаб їх діяльності та наявні ресурси здатні захистити себе від усіх загроз. Більш коректно говорити, що типові загрози для малого суб'єкта господарювання не можуть спричинити суттєве зростання небезпеки щодо великого підприємства. Водночас існує й обернене залежність, що окремі загрози не можуть виникати щодо малого підприємства, але можуть стати причиною суттєвого зниження рівня безпеки для великих. Для прикладу, ймовірність того, що об'єктом рейдерської атаки стане мале підприємство – доволі низька, але вона зростає в кілька разів щодо середнього чи великого, яке характеризується покращенням основних показників діяль-

ності та опосередкованою увагою до проблем забезпечення безпеки бізнесу. В умовах національної економіки без тісної співпраці із зовнішніми суб'єктами безпеки, йдеться перш за все про правоохоронні органи та приватні охоронні структури, доволі складно забезпечити належний рівень захисту. Окрім цього, така співпраця уможлиблює зниження ризиків в процесі реалізації захисних заходів шляхом передачі відповідальності за окремі сфери захисту зовнішнім суб'єктам безпеки.

Остання детермінанта нами визначена як «консолідація учасників щодо забезпечення безпеки підприємства». Серед завдань корпоративної безпеки, перелік яких нами буде сформовано в подальшому, доцільно виділити таке, що пов'язане із узгодженням інтересів учасників. Воно є особливо актуальним, але фактичні параметри корпоративного управління на українських підприємствах вказують на домінуванні великих акціонерів, їх суттєвий вплив на менеджерів та ігнорування прав та інтересів мінотаріїв. За таких початкових умов забезпечення виконання зазначеного вище завдання суттєво ускладнюється. Відтак ця детермінанта полягає в об'єднанні усіх учасників для формування надійної і життєздатної системи корпоративної безпеки.

Узагальнюючи доцільно ще раз підкреслити, що забезпечення стійкого розвитку українських підприємств в умовах високої непрогнозованої зміни середовища функціонування є можливим лише у випадку приділення належної уваги проблемі безпеки, зокрема корпоративної безпеки.

### **Література:**

1. Ілляшенко О. В. Детермінанти системи економічної безпеки підприємства. *Технологічний аудит и резервы производства*. 2015. № 5/6 (25). С. 4-7.
2. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства : монографія / за заг. ред. А. М. Штангрета. Львів : Укр. акад. друкарства, 2017. 276 с.



## СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

### СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД У ФОРМУВАННІ ОЗНАК СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

**ШАШИНА М. В.**

*доцент кафедри економіки і підприємництва*

*Національний технічний університет України*

*«Київський політехнічний інститут» імені Ігоря Сікорського*

*м. Київ, Україна*

---

Синергетичний підхід дає можливість розуміння розвитку нелінійних процесів, які також властиві економічним системам. За визначенням С. Єрохіна «це – оптимістична спроба зрозуміти принципи еволюції і коеволуції складних систем, розкрити причини еволюційних криз, нестабільності і хаосу, оволодіти методами нелінійного управління складними системами, що перебувають у стані нестійкості» [5, с. 34].

Відповідно до синергетичного підходу процес структурних зрушень у розрізі біфуркаційних процесів набувають наступні ознаки змін системи:

– зміна керуючого параметру чи керуючої підсистеми, що переводить систему в новий стан;

– неможливість передбачення в який стан перейде система після проходження точки біфуркації, за наявності великої кількості траєкторій розвитку [2].

Тому рух від однієї точки біфуркації до іншої свідчить про структурні зрушення економічної системи, але як стверджує В. Буданов, біфуркації можуть мати як позитивний (щодо росту), так і від’ємний вектор [2].

Регіональна суспільна система у результаті структурних зрушень визначає напрям розвитку, який узгоджується із внутрішніми властивостями регіональної економіки та історичними передумовами розвитку.

Позитивний напрям структурних зрушень призводить до модернізації регіональної економіки, тому враховуючи бачення В. Іноземцева щодо даних процесів [4, с. 21], у контексті синергетичного підходу можемо виділити їх ознаки:

– характеризується мобілізацією ресурсів і реформуванням та впровадження нових економічних та соціальних інститутів, що спонукає до прискореного регіонального розвитку;

– успішна структурна модернізація регіональної економіки виключає необхідність в нових модернізаціях;

– структурні модернізації характерні запозичення технологій та стереотипів поведінки на ринку із розвинених країн;

– ознакою структурної модернізації регіональної економіки є подолання, або скорочення розриву із регіонами, або країнами лідерами індустріально-технологічного розвитку, що має певну межу.

Певні ознаки свідчать про подолання нерівномірності розвитку регіональної економіки, але їх подолання не повинно призводити до стану рівноваги, оскільки у розрізі синергетичного підходу такий стан властивий лише закритим системам у яких макроекономічні параметри залишаються незмінними. Як зазначає Н. Грущинська «Рівноважні системи не здатні до розвитку і самоорганізації, оскільки придушують відхилення від свого стаціонарного стану, тоді як розвиток і самоорганізація припускають якісну його зміну» [3].

Регіональна суспільна система не є закритою, тому структурні зрушення, що спричинили зміни мають модернізаційний характер лише у разі появи ефективних способів перетворення, які часто пов'язують із змінами у динаміці відносної структури витрат виробництва, поєднанні інноваційної технології з дешевими факторами виробництва, розумінням підприємцями можливостей подальшого розвитку нових технологій та їх застосування в наявних галузях, наявністю позитивних практик використання нових технологій. Таке економічне трактування, співпадає із позицією Т. Бабич щодо формування нового технологічного укладу [1, с. 168].

Ці процеси не можуть бути лінійними у своєму протіканні, і саме на цьому наголошує методологія синергетичного підходу при виділенні ознак структурних зрушень які спричиняють зміни регіональної суспільні системи, а також розкриває перспективи їх аналізу з позицій мультиплікаційного ефекту.

### Література:

1. Бабич Т.О. Економічні детермінанти технологічних укладів. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2015. Випуск 126. Ч. 1. С. 167 – 181.
2. Буданов В. Г. Методологические принципы синергетики. *Новое в синергетике*. Москва: Наука, 2006. С. 312 – 322.
3. Грущинська Н.М. Глобально-стадіальні підходи до оцінки синергетики сучасного економічного розвитку. *Зовнішня політика і дипломатія: традиції, тренди, досвід*, 2015. Випуск 2. С. 79 – 84.
4. Иноземцев В. Л. Что такое модернизация и готова ли к ней Россия? *Модернизация России: условия, предпосылки, шансы : сб. статей и материалов / под ред. В. Л. Иноземцева*. Москва : Центр исследований постиндустриального общества, 2009. С. 5 – 82.
5. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічні аспекти): монографія. К.: Світ знань, 2002. 528 с.

## СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

### THE IMPACT OF GEOGRAPHICAL INDICATIONS OF AGRICULTURAL BRANDED PRODUCTS ON ENVIRONMENTAL QUALITY

#### **KARPENKO OLHA**

*Doctor of Economics, Senior Researcher  
of the Institute of Market Problems and Economic & Ecological Research  
of National Academy of Sciences,  
Project Manager of AgriTradeNet eMS BSB 383 project*

#### **TURENKO YELIZAVETA**

*Junior Researcher  
of the Institute of Market Problems and Economic & Ecological Research  
of National Academy of Sciences,  
Project Manager of AgriTradeNet eMS BSB 383 project*

#### **KARPENKO HERMAN**

*Junior Researcher  
of the Institute of Market Problems and Economic & Ecological Research  
of National Academy of Sciences,  
Project Coordinator Ukraine of MARLENA eMS BSB 139 project*

---

A local product can serve as a link for the local community – to develop networks and relationships between local producers, rural businesses, diversify employment in the region, open up new opportunities for the migration of unemployed youth, rural retirement populations and marginalized groups.

This is especially relevant at the stage of Ukraine's European integration process, as well as the adoption of legal and subordinate legal acts in the field of agro-industrial complex development. Therefore, an information campaign and large-scale awareness of producers about the legal novelty play a very important role.

Institute of Market Problems and Economic&Ecological Research of National Academy of Sciences of Ukraine is now the beneficiary of the project “Sustainable Agricultural Trade Network in Black Sea Basin – AgriTradeNet eMS BSB 383” of the Joint Operational Programme Black Sea Basin 2014-2020.

The AgriTradeNet project is aimed at enhancing the ability of local producers, their geographical certification / identification capabilities, and establishing links between BSB business organizations that support these vendors locally.

The overarching goal is to build links between regional brands, the local community and the region to support the promotion and further development of local products. Certified local products can influence local business development and influence other products – increase their value, enhance integration in rural areas and increase the value of local resources.

The results we expect to receive from this project:

- increasing cross-border links for trade and modernization in the agrarian and related sectors of the Black Sea basin;
- increase of cross-border trade opportunities for agricultural and agro-industrial products;
- ensuring the safe production of important agricultural products;
- development of IT tools to increase the capacity of local manufacturers – publication of scientific reports on local legislation on the safety of traditional products, a report on local branding opportunities and the study of international trade relations for this type of products;
- development of the local production market to promote traditional agricultural products in rural areas.

The definition of “geographical identification of agricultural branded products” is a distinctive sign used to indicate the country, region or locality of origin of a good, its quality, reputation or other characteristic related to its geographical origin. Geographical identification (hereinafter referred to as GI) is a form of intellectual property and is subject to legal protection in order to indicate a specific place of physical origin of the goods. To put it simply, GI is the name of traditional products made using traditional methods in a particular place [1].

Three European Union geographical indications schemes, known as protected designation of origin (PDO), protected geographical indication (PGI), and traditional specialties guaranteed (TSG), promote and protect names of quality agricultural products and foodstuffs. Products registered under one of the three schemes may be marked with the logo for that scheme to help identify those products. The logo and the labelling rules are an important part of the organic regulations. With this regulatory framework the European Union provides conditions under which the organic sector can progress in the line with production and market developments, thus improving and reinforcing the EU organic farming standards and import and inspection requirements. Agriculture in the EU’s outermost regions face difficulties due to the remoteness and insularity, including difficult geographical and meteorological conditions. To ensure greater awareness of agricultural products from the EU’s outermost regions (the French Overseas Departments -Guadeloupe, French Guiana, Réunion and Martinique- and the Azores, Madeira and the Canary Islands) a dedicated logo has been created [1].

The schemes are based on the legal framework provided by the EU Regulation No 1151/2012 of the European Parliament and of the Council of 21 November 2012 on quality schemes for agricultural products and foodstuffs. This regulation ensures that only products genuinely originating in that region are allowed to be identified as such in commerce. The legislation first came into force in 1992 [2]. The purpose of the law is to protect the reputation of the regional foods, promote rural and agricultural activity, help producers obtain a premium price for their authentic products, and eliminate the unfair competition and misleading of consumers by non-genuine products, which may be of inferior quality or of different flavour. These laws protect the names of wines, cheeses, hams, sausages, seafood, olives, olive oils, beers, balsamic vinegar, regional breads, fruits, raw meats and vegetables.

GI-protected products are sometimes considered more environmentally friendly than other products due to their local affiliation, the predominance of “low-intensity” production methods (derived from small-scale, traditional processes) and their potential to mobilize and engage local communities in exploiting local natural resources.

In addition, the fact that GI products and manufacturing processes are monitored and certified makes it possible to verify that product specifications include environmental quality provisions that are equivalent at some point if the environmental quality is part of the GI product [2].

The relationship between the environment and GI is seen from two main perspectives:

1. the environmental impact of the GI and its associated product (impact assessment) based on the observation of soil, water, air / climate, biodiversity, landscape and the performance of the GI against benchmarks;
2. assessment of other dimensions of the relationship between the environment and the product, such as the dependence of the product quality on the physical environment, the “greening” of the product specifications, and the value of environmental considerations for the purposes and marketing of the GI product.

The methodological aspects of measuring the impact of GI products on the environment make it possible to identify whether production methods meet environmental goals.[1]

Along with the positive externalities (positive “multifunctional features” that can be attributed to agricultural products), there may be other negative externalities. Impact will vary depending on the management of the farm and local environmental conditions.

However, it is more difficult to assess the specific consequences that may arise from specific production conditions, which are set by the rules and conditions associated with GIs (compared to the production of similar products that do not fall within the scope of GIs).

Consequently, the production of many GI products is characterized by a relatively low intensity of production processes, short production chains and the like.

We must admit that Institute of Market Problems and Economic&Ecological Research of National Academy of Sciences of Ukraine is also beneficiary of the project “Marine and River Litter Elimination New Approache –MARLENA eMS BSB 139” of the Joint Operational Programme Black Sea Basin 2014-2020.

Our project is set towards union of the forces against pollution near the Black sea, rivers, protected areas and nature reserves or in the vicinity of the Black sea basin. All 5 target regions are in BSBasin and have rich biological diversity and tourism potential. Project aims at jointly raising public awareness and education regarding river and marine litter problems, the value of biodiversity and environmental protection for target audiences such as youth, tourists, business, local communities and authorities, educational organizations. Particular attention is paid to development of environmentally and responsible-citizenship and ecological behavior among youth.MARLENA aims to strength community action and to involve local population in promotion and implementation of cross-border Black Sea Basin coastal and river clean-up campaigns and share good experiences in this field in reducing and eliminating pollution.

## **References:**

1. Larson. J. "Indicaciones Geográficas y Usos Sustentables de Recursos Biológicos", presented in Diálogo Regional sobre Propiedad Intelectual, Innovación y Desarrollo Sostenible. Costa Rica 10-12 May, 2006. UNCTAD/ICTSD Available in <http://www.ictsd.org/>
2. .Emilie Lebrasseur. EU legislation requirements and procedures for obtaining geographical indication for agricultural products// TAIEХ-1- Available in: [www.agroosvita.com/](http://www.agroosvita.com/)

## **ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗБИТКУ ВІД ЗАБРУДНЕННЯ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА ВІДХОДАМИ З ПОЗИЦІЙ ЕКОСИСТЕМНОГО ПІДХОДУ**

**КОБЗАР О. М.**

*кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник,*

*Державна установа «Інститут економіки природокористування  
та сталого розвитку Національної академії наук України»  
м. Київ, Україна*

---

Проблема забруднення навколишнього природного середовища відходами набуває все більшої актуальності як у всьому світі, так і в нашій державі. Так, витрати на охорону навколишнього природного середовища у сфері поводження з відходами у 2017 році були одними з найбільш вагомих – капітальні інвестиції склали 22,4 %, а поточні витрати – 36,7 % у загальній структурі витрат [1]. Зазначене свідчить про необхідність формування та реалізації ефективної політики у сфері поводження з відходами, обов'язковою умовою якої є об'єктивна економічна оцінка збитку від забруднення навколишнього природного середовища відходами.

Базовим елементом оцінювання економічного збитку від забруднення навколишнього природного середовища відходами є визначення натурального збитку, який включає збиток від забруднення безпосередньо навколишнього природного середовища та збиток, який виникає внаслідок цього в економічних системах.

Об'єктивне оцінювання збитку від забруднення навколишнього природного середовища є можливим лише за умови повного відображення всіх його складових. Так, сьогодні у всьому світі дедалі більшого поширення набуває екосистемний підхід, який базується на «застосуванні відповідних наукових методологій, що охоплює всі рівні біологічної організації, включаючи основні структури, процеси, функції і взаємодію між організмами і навколишнім середовищем» [5, с. 41].

Відповідно до зазначеного підходу, всі товари і послуги, які суспільство отримує від навколишнього природного середовища, належать до однієї з наступних груп [2, с. 10]: забезпечуючі послуги – продукти, які надходять від екосистем; регулюючі послуги – вигоди, від регулювання екосистемних процесів;

культурні послуги – нематеріальні вигоди; підтримуючі послуги – послуги, необхідні для підтримки всіх інших екосистемних послуг.

Відповідно, при оцінюванні збитку від забруднення навколишнього природного середовища з позицій екосистемного підходу необхідно враховувати збиток від втрати або погіршення всіх екосистемних функцій. Так, негативний вплив від забруднення навколишнього природного середовища відходами на забезпечуючі послуги проявляється через погіршення якості або втрати природних ресурсів, зокрема, питної води внаслідок забруднення підземних вод фільтратом; на підтримуючі послуги – через негативні зміни у функціях екосистем, необхідних для підтримки інших екосистемних процесів, зокрема, в процесі ґрунтоутворення внаслідок хімічного забруднення ґрунту; на регулюючі послуги – через негативні зміни у регулюванні екосистемних процесів, зокрема, посилення ерозії ґрунту внаслідок негативних змін у рослинному покриві; на культурні послуги – через зниження якості естетичних та інших нематеріальних послуг, зокрема, зниження естетичної цінності пейзажу від утворення стихійного звалища тощо.

Оскільки величина збитку від втрати або погіршення якості елементів та функцій екосистеми є різницею між початковою вартістю та вартістю після негативного впливу на довкілля відходів, то при визначенні зазначеного збитку доцільно спиратися на вже існуючі методологічні підходи до оцінки вартості екосистемних послуг.

Складовими збитку, які набувають принципово нового змісту при застосуванні екосистемного підходу та водночас є надзвичайно складними для визначення, є величини опосередкованого та віддаленого у часі збитків. Останнє пов'язано з тим, що «процеси в екосистемах часто носять нелінійний характер, а їх результати нерідко бувають віддаленими у часі, в результаті чого відсутність строгих закономірностей може створювати певну неясність або приводити до несподіваних результатів» [5, с. 41].

Економічне оцінювання зазначених збитків в екологічних та економічних системах відбувається за допомогою групи факторів, які у вітчизняній науковій літературі визначено як фактори стану та «пов'язані з характеристиками економічної системи і дають змогу дати вартісні оцінки натуральним негативним змінам у суспільстві і природі» [3, с. 276].

Поводження з відходами передбачає ряд заходів, зокрема, «збирання, перевезення, сортування, зберігання, оброблення, перероблення, утилізацію, видалення, знешкодження і захоронення, включаючи контроль за цими операціями та нагляд за місцями видалення» [4]. Всі витрати пов'язані із функціонуванням інфраструктури поводження з відходами є також важливою складовою збитку, який заподіяно суспільству і які, мають бути обов'язково параметризовані.

Отже, обов'язковою умовою об'єктивної оцінки збитку є врахування всіх його складових. В цьому сенсі на увагу заслуговує концепція екосистемного підходу, яка на сьогодні набуває все більшого поширення у світі та, відповідно до якої, все що отримує суспільство від природи є екосистемними послугами і належить до однієї з наступних груп – забезпечуючі, регулюючі, культурні та підтримуючі. Відповідно при оцінюванні збитку від розміщення відходів у на-

вколишньому природному середовищі необхідно враховувати негативні зміни у всіх зазначених послугах екосистем. З огляду на вищенаведене, виникає необхідність перегляду традиційних методологічних підходів до оцінювання економічного збитку від забруднення навколишнього природного середовища з позицій екосистемного підходу.

### **Література:**

1. Статистичний збірник «Довкілля України за 2017 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2018/zb/11/zb\\_du2017.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_du2017.pdf).
2. Бобылев С.Н. Экосистемные услуги и экономика [Электронный ресурс] / С.Н. Бобылев, В.М. Захаров. – М. : Левко, Институт устойчивого развития, 2009. – 72 с. – Режим доступа : [http://sustainabledevelopment.ru/upload/File/Books/Inst\\_book\\_7.pdf](http://sustainabledevelopment.ru/upload/File/Books/Inst_book_7.pdf).
3. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельник ; к.е.н., проф. М.К. Шапочки. – Суми : Університетська книга, 2007. – 759 с.
4. Закон України «Про відходи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/187/98-вр>.
5. Экосистемный подход. Приложение к Решению КС V/6 Конференций сторон Конвенции о биологическом разнообразии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cbd.int/doc/decisions/cop-05/full/cop-05-dec-ru.pdf>.



## СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

### ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ: ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ

**ГРЕНЬ Л. М.**

*провідний науковий співробітник наукового відділу  
з проблем державної безпеки навчально-науково-виробничого центру  
Національний університет цивільного захисту України  
м. Харків, Україна*

**ЛОЛА Н. М.**

*заступник директора з виховної роботи  
Харківський комп'ютерно-технологічний коледж  
Національного технічного університету  
«Харківський політехнічний інститут»  
м. Харків, Україна*

---

Актуальність проблеми розвитку професійно-технічної освіти (ПТО) в Україні як суспільного явища виявляється в необхідності вирішення протиріччя між об'єктивно наявними потребами суспільства у збалансованій структурі кадрів і суб'єктивними професійними спрямуваннями молоді. За своїм призначенням система ПТО повинна суттєво впливати на раціональний розподіл трудових ресурсів, вибір життєвого шляху молоддю, адаптацію її до професії. Державно-управлінські важелі та інструменти повинні сприяти ефективному розвитку ПТО в Україні, яка б відповідала вимогам сучасного освітнього простору.

Проблематика змісту та практики використання механізмів державного управління освітою знайшла своє відображення у дослідженнях таких вітчизняних учених, як Н. Абашкіної, А. Власюка, Г. Дмитренка, С. Домбровської, О. Локшиної, В. Лугового, С. Майбороди, Б. Мельниченко, В. Мороза, В. Олійника, А. Парінова, Н. Протасової, Л. Пуховської, В. Радкевич та ін.

Теоретичну основу досліджень з питань розвитку системи ПТО складають наукові праці О. Амоші, І. Гнибіленка, М. Долішнього, Н. Ничкало, Н. Рімашевської, В. Скуратівського, В. Шматової та інших.

Проте залишаються недостатньо дослідженими питання впливу системи державного управління на розвиток ПТО з урахуванням міжнародного досвіду. У межах цієї публікації розглянемо, як використання міжнародного досвіду щодо розвитку ПТО впливає на ефективність її функціонування в Україні.

Професійно-технічна освіта – це складова системи освіти України, що є комплексом педагогічних і організаційно-управлінських заходів, спрямованих

на забезпечення оволодіння громадянами знаннями, уміннями і навичками в обраній ними галузі професійної діяльності, розвиток компетентності та професіоналізму, виховання загальної і професійної культури. Здобувається у професійно-технічних навчальних закладах [2].

Заклади професійної освіти мають різне спрямування і надають сотні професій для різних галузей економіки. Третина закладів (близько 33%) припадає на заклади освіти, які готують фахівців для промисловості, 29,5% – для сільського господарства, близько 17% – для будівництва, трохи більше 7% – для сфери послуг, дещо менше від 6% – для торгівлі та громадського харчування, 5,5% – для транспортної галузі, близько 1,3% – для ЖКГ і менше 1% – для сфери зв'язку [6].

На сучасному етапі, у рамках здійснення заходів, спрямованих на активізацію обміну інформацією, практикою та досвідом, для заохочення до співробітництва в галузі ПТО та навчання продовжується плідна співпраця з Європейським фондом освіти (ЄФО) з питань удосконалення національної системи ПТО відповідно до європейських стандартів. Формат співпраці – інтерактивний процес аналізу політики у галузі ПТО і навчання на основі фактичних даних під назвою «Туринський процес». За його результатами підготовлено звіти на національному та регіональних рівнях у контексті децентралізації системи ПТО в Україні [3, с. 12].

В Україні з метою підвищення ефективності та продуктивності системи професійної освіти дорослого населення за фінансової підтримки Канадського агентства міжнародного розвитку було впроваджено проект «Децентралізація управління професійним навчанням в Україні». Головним завданням проекту було визначено «вдосконалення управління та покращення можливостей щодо професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, а також налагодження взаємовигідних зв'язків між зацікавленими колами всередині громад та професійно-технічними навчальними закладами». У межах проекту було вивчено досвід канадської системи професійної освіти, яка, на відміну від української, є децентралізованою [4, с. 45].

У Канаді в кожній провінції діє власна система професійної підготовки. Проте між ними є багато спільного. Так, управління ПТНЗ здійснюється за допомогою громадських формувань. У кожному закладі працює рада директорів (представники територіальної громади), яка здійснює стратегічне управління. До компетенції ради директорів належить призначення і звільнення керівництва закладу професійної освіти.

Професійно-технічним навчальним закладам відведено провідну роль у підготовці кваліфікованих кадрів для місцевих та регіональних ринків праці. У Канаді частка випускників вищих навчальних закладів незначна – близько 15 % робочої сили, решта має професійно-технічну освіту [5, с. 27].

У канадському досвіді управління ПТНЗ привертає увагу ще одна важлива відмінність – відбір викладацького складу здійснюється за певними критеріями. Викладачі ПТНЗ повинні мати відповідний кваліфікаційний рівень (визначається галузевою професійною асоціацією), значний практичний досвід роботи за спеціальністю, яку вони викладають, педагогічну підготовку і педагогічний до-

свід. Наукові ступені та педагогічна освіта вважаються лише вторинними критеріями. Викладачі, що не мають педагогічного досвіду, проходять відповідні курси підвищення кваліфікації на робочому місці.

У всіх європейських країнах у професійній підготовці кадрів беруть участь коледжі та вищі навчальні заклади, налагоджуються контакти між професійно-технічними школами і підприємствами.

Безперервна підготовка робітничих кадрів у країнах ЄС здійснюється з відривом та без відриву від виробництва [7, с. 31]. Навчання без відриву від виробництва включає практичну підготовку на підприємстві і теоретичний курс у професійно-технічній школі чи спеціалізованому центрі. Цій системі навчання віддається перевага в Німеччині та Данії. Навчання з відривом від виробництва здійснюється у середніх професійно-технічних навчальних закладах і центрах підготовки кадрів. Ця система навчання переважає у Франції та Італії. У Великобританії, Нідерландах підготовка робітничих кадрів здійснюється як без відриву, так і з відривом від виробництва. У Німеччині діє складний механізм організації, планування та керування системою професійної освіти. У професійних школах країни, які контролюються та фінансуються місцевою владою, адміністративним округом чи земельною владою, майбутні працівники, крім практичних навичок, отримують і теоретичну підготовку. Усі типи професійних шкіл відрізняються термінами та програмами підготовки робітничих кадрів, а також умовами прийому. Підготовка робітничих кадрів для машинобудування, електротехніки, будівництва, сільського господарства, металообробки та автомобілебудування здійснюється переважно у професійних школах і технічних гімназіях [7, с. 35]. В інші галузі робітничі кадри надходять головним чином через систему учнівства, де на підприємствах за подвійною системою практичне навчання поєднується з теоретичним курсом.

Європейський фонд освіти розуміє належне багаторівневе управління у системі професійної освіти і навчання як модель управління формуванням політики у цій сфері, що ґрунтується на узгоджених діях та ефективному залученні державних та приватних зацікавлених осіб на усіх можливих рівнях (міжнародному, національному, галузевому, регіональному/ місцевому, рівні навчального закладу) з метою об'єктивного формування, реалізації, моніторингу та перегляду такої політики. Метою належного багаторівневого управління у системі професійної освіти і навчання є посилення взаємодії та участі таких зацікавлених осіб, що супроводжуватиметься одночасним підвищенням рівня актуальності, підзвітності, прозорості, узгодженості, ефективності та дієвості політик та систем професійної освіти і навчання.

Таким чином, використання Україною міжнародного досвіду у сфері ПТО сприятиме забезпеченню якісно нового рівня системи підготовки робітників, співпраці з громадськістю, роботодавцями, розширить діапазон запровадження нових форм, нових методик, інновацій у навчально-виробничому процесі [1, с. 35].

## Література:

1. Грень Л.М. Державне регулювання якості професійно-технічної освіти: аналіз стану розвитку проблематики / Л.М. Грень // Державне управління у сфері цивільного захисту: наука, освіта, практика: матеріали Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, 19–20 квітня 2018 р. / за заг. ред. В.П. Садкового. – Х.: Вид-во НУЦЗУ, 2018. – 278 с.
2. Закон України «Про професійну (професійно-технічну) освіту» № 103/98-ВР, із змінами від 13 жовтня 2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/103/98-%D0%B2%D1%80>
3. Зелена книга про ПТО в Україні. – К.: Європейський фонд освіти, 2018. – 84 с.
4. Інтеграція вищої освіти України в Європейський освітній простір: досвід академічної мобільності між Україною та Європейським Союзом: [метод. посіб.]. – К.: Ін-т електродинаміки НАН України, 2016. – 78 с.
5. Петрова Т. Професійний розвиток працівників: проблеми стимулювання персоналу та заінтересованості роботодавців / Т. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2016. – № 2. – С. 26-34.
6. Сучасний стан фінансування професійно-технічної освіти в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2019/01/profesijno-tehnicna-osvita.pdf>
7. Шубенок С. Сучасний стан та проблеми підготовки робітничих кадрів відповідно до потреб ринкової економіки / С. Шубенок // Україна: аспекти праці. – 2017. – № 8. – С. 31–37.

## СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

### БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ТА ВИКЛИКИ

**ДЕШКО А. Л.**

*головний консультант відділу фінансової політики*

*Національний інститут стратегічних досліджень*

*м. Київ, Україна*

---

На формування бюджетної політики в Україні останніми роками мали суттєвий вплив низка важливих чинників, серед яких найважливішим можна виділити зміну сприйняття та зростання важливості бюджетної політики як невід'ємного компонента реалізації державної економічної політики в цілому. Зокрема, бюджетна політика 2018-2019 рр. характеризується:

1) формуванням передумов для впровадження середньострокового бюджетного планування. Змінами до Бюджетного кодексу України, внесеними у грудні 2018 р., забезпечено комплексне переформатування підходів до складання та виконання бюджетів: впровадження середньострокового бюджетного планування, необхідності підвищення ефективності бюджетних видатків, прозорості бюджетного процесу тощо. Однак, на цьому тлі негативним моментом є «чергове» невиконання норм Закону – Бюджетна декларація на 2020-2022 рр. Кабінетом Міністрів України на розгляд Верховної Ради України так і не була внесена. Це обмежує можливості для визначення реальних орієнтирів для формування проекту Державного бюджету України на 2020 рік;

2) продовженням роботи задля усунення дисбалансів, які виникали в минулі роки в частині формування та виконання бюджетів. Державний бюджет за підсумками 2018 р. виконано за доходами на 98,1 %, за видатками – на 95,3 % від плану; дефіцит зафіксовано на рівні 1,66 % ВВП (планувалося 2,4 % ВВП). У 2019 р. дефіцит державного бюджету заплановано у сумі 89,99 млрд грн (2,28 % ВВП);

3) недостатньою якістю планування та виконання держбюджету на рівні як Мінфіну, так і головних розпорядників бюджетних коштів, що виявляється в:

недовиконанні планових показників доходів державного бюджету – за інформацією Мінфіну **доходи держбюджету за сім місяців 2019 р.** зросли на 13,7% р/р до 584,1 млрд грн, а їх виконання становило 97,4% від розпису (у той же час, за даними Казначейства надходження від митних органів у січні-липні 2019 р. склали лише 90,4% від плану), що пов'язано значним чином із міцнішим курсом гривні до долара США, ніж було закладено при формуванні бюджету та нижчими, ніж планувалося, надходженнями від імпорту [1; 2]. Це може виступати додатковим ризиком у виконанні Державного бюджету України у 2019 р. в цілому. Вищий, ніж закладався під час підготовки основних макропоказників (постанова Кабінету Міністрів України від 15.05.2019 № 555),

курс гривні до долара США, викликав і певні проблеми при підготовці проекту Державного бюджету України на 2020 рік;

значній кількості перерозподілів бюджетних коштів – протягом 2018 р. здійснено понад 100 перерозподілів, у січні-липні 2019 р. – понад 35, та несвоєчасному затвердженні порядків використання коштів, паспортів бюджетних програм (станом на 12.08.2019 до Казначейства із 505 бюджетних програм, що потребують затвердження паспортів, надійшло 478 паспортів, хоча строк їх подання сплив ще 14.02.2019 [3]) тощо.

На цьому тлі проблемним питанням залишається неповна реформованість системи стратегічного планування, як цілісної системи, що поряд з затримками у практичному впровадженні системи середньострокового бюджетного планування, обмежує можливості формування повноцінних зв'язків між бюджетним плануванням та пріоритетними напрямками розвитку держави. Крім того, спрямованість системи управління державними фінансами на здійснення контролю витрат та реалізацію короткострокових завдань призводить до формального забезпечення виконання результативних показників бюджетних програм, а не ефективного надання публічних послуг [4, с. 2].

Викликами у формуванні бюджетної політики у найближчій перспективі є:

подальша раціоналізація бюджетних видатків на основі підвищення ефективності соціальних видатків (верифікація соціальних виплат; монетизація пільг; створення передумов для впровадження добровільного пенсійного страхування) та реформування соціальної сфери цілому [5, с. 9]; продовження роботи щодо повноцінного проведення освітньої та медичної реформ, орієнтація бюджетних видатків на забезпечення людського розвитку, забезпечення встановлення раціонального співвідношення потреб у фінансуванні з державного та місцевих бюджетів;

високі обсяги державного боргу зі значною валютною компонентою в його загальній структурі, що спричиняють надмірний тиск на державний бюджет в періоди пікових боргових виплат, висока вартість залучених ресурсів тощо [4, с. 3];

необхідність стимулювання економічного зростання та активізації інвестиційного попиту. Повноцінне функціонування Дорожнього фонду, формування низки бюджетних програм, які стосуються реалізації довгострокових проектів тощо, мало наслідком зростання частки капітальних видатків в структурі держбюджету (у 2018 р. – до 7,1 %, а у 2019 р. планується до 7,9 % (для порівняння, у 2007 р. цей показник становив 14,8 %, а у 2014 р. – 1,7 %)). Вказане свідчить про спроби відновити виконання бюджетом функції інструменту розвитку. В рамках процесів децентралізації зростає і державна підтримка розвитку територіальних громад та розбудови їх інфраструктури: за даними Мінрегіону, її обсяг у 2019 р. порівняно з 2014 р. зріс у 41,5 раза [6, с. 23].

*Довідково: видатки держбюджету за категорією «Економічна діяльність», які істотно впливають на формування капітальних видатків, у I півріччі 2019 р. склали 22,1 млрд грн (або 26,5% від річного плану), у тому числі в підкатегоріях «Дорожнє господарство» (11 млрд грн, або 30,9 % від плану) та «Сільське господарство» (4,4 млрд грн, або 29,4 % від плану).*

Бюджетна політика України має бути підпорядкована інтересам забезпечення реалізації загальнодержавної стратегії розвитку економіки, забезпечення стабільності державних фінансів, посиленні фіскальної та бюджетної дисципліни, підвищення якості планування і ефективності здійснення бюджетних видатків. Це має здійснюватися шляхом:

недопущення необґрунтованого збільшення бюджетних видатків, не підтверджених відповідними доходами, під час схвалення проектів бюджетів;

утримання у середньостроковій перспективі дефіциту державного бюджету на рівні не більше 3 % ВВП (як це визначено ст. 14 Бюджетного кодексу України);

покращення якості прогнозування макропоказників, що є основою для формування реалістичних бюджетних показників, підвищення якості співпраці між органами, які здійснюють прогнозування – Мінфін, Мінекономрозвитку, Національний банк;

якісного визначення потреб у бюджетній підтримці та плануванні бюджетних видатків у тісному взаємозв'язку із державною політикою у відповідних сферах, та підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів. Цьому може сприяти впровадження огляду видатків – як нового сучасного інструменту бюджетного аналізу та управління бюджетними коштами для оцінки ефективності і доцільності видатків та їх впливу на реалізацію державної політики у відповідних сферах (перша спроба впровадження цього інструменту відбулася у 2018 році, але була не вдалою; у 2019 році розпочато його впровадження в повному обсязі);

забезпечення прозорості виконання бюджетів усіх рівнів, у тому числі: продовження роботи з розкриття інформації про стан виконання бюджетів, удосконалення звітування розпорядників бюджетних коштів про здійснені ними видатки та досягнуті результати тощо.

### **Література:**

1. Виконання бюджету за 7 місяців: Мінфін повністю готовий до пікових виплат вересня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/vykonannia-biudzhetu-za--misiatsiv-minfin-povnistiu-hotovyi-do-pikovykh-vyplat-veresnia?category=novini-ta-media> (дата звернення 15.08.2019)
2. Інформація за оперативними даними про виконання Державного бюджету України за доходами, надходження до місцевих бюджетів та ЄСВ станом за 31.07.2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/2019-2> (дата звернення 15.08.2019)
3. Перелік бюджетних програм державного бюджету, за якими станом на 12.08.2019 до ДКСУ надійшли затверджені паспорти бюджетних програм. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.treasury.gov.ua/ua/news/perelik-byudzhetnih-program-derzhavnogo-byudzhetu-za-yakimi-stanom-na-12082019-do-dksu-nadijshli-zatverdzeni-pasporti-byudzhetnih-program> (дата звернення 19.08.2019)
4. Шемаєва Л.Г., Гладких Д.М. та ін. «Проблеми та шляхи забезпечення макрофінансової стійкості в Україні» Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.niss.gov.ua/sites/default/files/2019-06/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B5%D0%BC%D0%B8%20%D1%82%D0%B0%20%D1%88%D0%BB%D1%8F%D1%85%D0%B8%20%D0%B7%D0%B0%D0%B1%D0%B5%D0%B7%D0%BF%D0%B5%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F>

%20%D0%BC%D0%B0%D0%BA%D1%80%D0%BE%D1%84%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%97%20%D1%81%D1%82%D1%96%D0%B9%D0%BA%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96%20%D0%B2%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96.pdf (дата звернення 19.08.2019)

5. Дешко А.Л. «Оцінка виконання Закону України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» в контексті реалізації стратегічних пріоритетів держави». Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.niss.gov.ua/sites/default/files/2019-06/%D0%9E%D1%86%D1%96%D0%BD%D0%BA%D0%B0%20%D0%B2%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%83%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%BE%20%D0%94%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%B1%D1%8E%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%82%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8%20%D0%BD%D0%B0%202018%20%D1%80%D1%96%D0%BA%C2%BB.pdf> (дата звернення 19.08.2019)
6. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування (станом на 10 січня 2019 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://storage.decentralization.gov.ua/uploads/library/file/359/10.01.2019.pdf> (дата звернення 16.08.2019)

## СТРАТЕГІЧНА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК ФАКТОР МАКСИМІЗАЦІЇ ВАРТОСТІ КОМПАНІЇ ДЛЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

**КОНОНЕЦЬ О. Я.**

*дослідник*

*Академія фінансового управління*

*м. Київ, Україна*

---

В умовах сучасної Європейської інтеграції українські компанії прагнуть знайти нові можливості для розвитку прибуткового бізнесу, виявити конкурентні переваги і закріпитись на ринку. Компанії можуть досягти цих цілей через підвищення своєї вартості за умов того, що ринкова ситуація вимагає стійкого зростання компанії і підвищення її конкурентоспроможності, яке часто неможливе без стратегічної реструктуризації.

За визначенням Едварда Боумана та Харбіра Сінха [1, с. 6] Реструктуризація компанії спрямована на підвищення ефективності та продуктивності управлінської команди через значні зміни в організаційній структурі, яка часто супроводжується скороченням персоналу. За визначенням Козицької Г.В. [2, с. 2], Реструктуризація – це засіб формування у підприємства потенційної спроможності та реальної здатності до реагування (в т.ч. превентивного) на зміни зовнішнього середовища для досягнення максимальної ефективності діяльності компанії. Зважаючи на результати нашого дослідження та враховуючи умови жорсткої конкуренції для підвищення ефективності виробництва, українським компаніям необхідно вдаватися до застосування інструментів реструктуризації, які забезпечать максимальне підвищення вартості компанії.



Проведений аналіз дозволяє виділити наступні основні методи реструктуризації: Реструктуризація основних структурних елементів компанії: зміна організаційної структури, злиття і поглинання, оптимізація для виходу на ЗЕД, виділення, ліквідація. Реструктуризація активів: передання в оренду / користування, ліквідація, реалізація, списання, оновлення, консервація. Реструктуризація зобов'язань: списання, взаємозалік, випуск векселів. Інноваційна реструктуризація: впровадження новітніх технологій, інформатизація, ІТ, зміна технологічної парадигми.

Метод реструктуризації має досить широкий діапазон складових, завдяки наявності величезної кількості вирішуваних завдань і багатоваріантності можливих рішень. Таким чином, визначення методу полягає у наступному:

1) окреслити напрямки реструктуризації, під якими будемо розуміти можливі способи здійснення практичних дій в частині збільшення вартості компанії;

2) описати стратегію як сукупність методів, що використовуються для вирішення завдання, яке полягає в збільшенні вартості компанії.

Дослідженнями в області реструктуризації займаються багато вітчизняних і зарубіжних вчених та практиків. До числа вітчизняних досліджень відносяться роботи Дорофєєвої Г.А., Шаповала С.С., Петленко Ю.В., Семенченко Н.В. Серед зарубіжних фахівців необхідно виділити: Коупленда Т., Боумана Е, Сінха Х., Ван Хорна Дж., Дамодарана А., вони широко розкривають основні принципи процесу реструктуризації, виділяють методи та цілі реструктуризації, описують її вплив на оцінку вартості компаній та можливі наслідки. Безсумнівно, що дані наукові праці вносять значний вклад в досліджувану область. Однак, більшість авторів основну увагу приділяють організаційно – управлінським аспектам процесу реструктуризації, при цьому, обмежено представлені дослідження, присвячені комплексному аналізу проблеми, вибору методів реструктуризації і визначенню зміни вартості реструктурованих об'єктів в кризових умовах.

Процес реструктуризації компанії з метою збільшення вартості бізнесу є відносно новим об'єктом дослідження для української фінансової та економічної науки. Дане питання розглядалося у працях [3; 4; 5]. Науковий внесок нашого дослідження полягає в розробці теоретичних та практичних засад для вибору методу реструктуризації із визначенням об'єкту реструктуризації не тільки як цілісного майнового комплексу, а й як керованої динамічної системи.

Методичні підходи до оцінки ефективності реструктуризації підприємств включають наступне. Запропонована класифікація методів реструктуризації компанії в залежності від особливостей об'єкта реструктуризації, а також вартісних показників підприємства (методи реструктуризації елементів, що формують майновий комплекс компанії і методи реструктуризації елементів, що формують компанію як керовану динамічну систему). сконструйований алгоритм обґрунтованого вибору методів реструктуризації, що дозволяють істотно збільшити вартість компанії.

Мета роботи полягає в розробці механізму вибору фінансово – економічних методів реструктуризації компанії, спрямованих на підвищення її вартості та

методики оцінки досягнутого результату. Запропонований механізм обґрунтованого вибору методів реструктуризації за допомогою моделі, стимулює збільшення вартості компанії як на рівні майнового комплексу і на рівні керованої динамічної системи.

За результатами проведеного дослідження отримано результати, які стали основою для розробки концепції реструктуризації компанії на основі методів системної динаміки. Зокрема пропонуємо вдосконалення оцінки ринкової вартості компанії яку варто застосовувати у ході стратегічної реструктуризації компанії. Застосування даного підходу дозволяє виявити ступінь впливу ключових факторів на ринкову вартість компаній в процесі стратегічної реструктуризації, а запропоновані практичні пропозиції можуть надати істотну допомогу в пошуку індивідуальних шляхів розвитку і підвищення вартості виробничих компаній.

### **Література:**

1. Bowman E. Corporate Restructuring: Reconfiguring the Firm / E. Bowman, H. Singh. // Strategic Management Journal. – 1993. – № 14. – С. 5–14.
2. Козицька Г.В. Реструктуризація підприємств як засіб адаптації до вимог сучасного бізнес середовища // Збірник праць Запорізького національного технічного ун-ту. – Запоріжжя: ЗНТУ, 2002. – С. 1–3
3. Крисько Ж. Л. Методичні підходи до оцінки ефективності реструктуризації підприємств / Ж. Л. Крисько. // Наука й економіка. – 2009. – № 4. – С. 97–104.
4. Петленко Ю. В. Удосконалення структури капіталу компанії як умова підвищення її капіталізації / Ю. В. Петленко, Г. В. Решетова. // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 102–109.
5. Дорофеева Г. А. Практика здійснення реструктуризації підприємств: вітчизняний та зарубіжний досвід / Г. А. Дорофеева, А. О. П'янова. // Економіка промисловості.. – 2011. – № 1. – С. 97–103.

## **СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ЖКГ В КРАЇНАХ СВІТУ**

**ЛАВРИК В. В.**

*аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування*

**Науковий керівник: БАЛАЦЬКИЙ Є. О.**

*професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування*

*Сумський державний університет*

*м. Суми, Україна*

---

Для різних країн світу характерні свої відмінності в соціально-економічній, природній і демографічній сфері, які мають об'єктивний вплив на організацію і діяльність житлово-комунального господарства. Різноманіття форм і методів доповнює надання послуг в цій сфері і сам історичний процес, що сприяє пошуку моделей, норм і технологій економічного і в той же час якісного життєзабезпечення населення і об'єктів господарської діяльності. У таких умовах у

світі створюється і випробовується велика кількість різних варіантів устрою та діяльності житлово-комунальних служб, їх зв'язок із споживачами послуг та з державними установами. Існує досить складне завдання систематизувати цей світовий досвід, але це можливо і в цьому є доцільність.

Програма в ЖКГ визначає комплекс взаємопов'язаних організаційних, економічних, соціальних, екологічних, фінансових і технічних заходів, направлених на вирішення важливих завдань галузі. Базується на чіткому визначенні мети і містить систему узгоджених за строками, ресурсами і виконавцями заходів із зазначенням очікуваних результатів, що забезпечують досягнення поставленої мети, з урахуванням довгострокових стратегічних пріоритетів економічного розвитку, визначених стратегією розвитку конкретної держави [1, с. 5].

Взагалі система ЖКГ в європейських країнах дуже часто розрахована на добropорядність жителів. В кожній квартирі лічильники зазвичай встановлені в окремому приміщенні, куди кожен місяць представники комунальних служб заходять і знімають показники потім роблять розрахунок суми внеску. Потім споживачі оплачують отримані рахунки, довіряючи правильності нарахувань.

Щодо такої країни як США, тут тарифи на послуги ЖКГ відрізняються в залежності від штату. Наприклад у Флориді найбільшим платежем є плата за електроенергію, яка складає близько 300 доларів в місяць, так як в цьому штаті немає потреби в опаленні. Враховуючи, що у Флориді досить спекотний клімат і дуже широко використовуються кондиціонери, а також дуже багато передмість не газифіковані і працюють на електроенергії, то така висока плата за світло є досить обґрунтованою. Американці сплачують за електроенергію близько 0,88 доларів за 1 кіловат, за водопостачання споживачі платять близько 250 доларів в рік. Є також і специфічні витрати, наприклад, утримання басейну за будинком обійдеться господарю від 50 до 120 доларів щомісяця [3, с. 381].

В сфері тарифної політики діють десятки різних моделей, більшість з яких допускають широкий діапазон диференціації тарифів (Німеччина, Польща, Литва, Скандинавські країни). У ряді країн (Великобританія, Франція, Росія) організаційно розділені як економічно самостійні комплекси інженерно ресурсного забезпечення ЖКГ-послуг: окремо діють генеруючі компанії, транспортні, оргструктури локального кінцевого постачання.

У більшості європейських країн комунальна інфраструктура не передана у приватну власність, а залишається муніципальною.

У Франції діє потрійна система надання житлово-комунальних послуг: разом з націоналізованими газовими мережами і державною енергетикою існують приватні компанії, а також ті, які будують свою діяльність на основі концесії. У той же час, всі фірми у Франції, особливо ті, які займаються електро-, газо- і водопостачанням, водовідведенням, збором і переробкою сміття та промислових відходів, працюють в тісному контакті з муніципалітетами на основі укладених контрактів і договорів [2, с. 12].

Також слід зазначити застосування у Франції різних форм управління багатоквартирним житлом. У будинках створюються об'єднання власників квартир, які укладають договори з муніципалітетом на поставку води, газу та інших по-

слуг з професійною організацією на обслуговування будинку та окремо з сервісним центром, який контролюватиме якість послуг.

Фірми, які є обслуговуючими компаніями, можуть бути і загальнонаціональними, але частіше обслуговування будинків, особливо що стосується дрібного ремонту, – це сфера малого бізнесу, локальних компаній, які можуть мати різні форми власності.

У Франції приватний бізнес у водопостачанні формувався більше ста років, хоча це країна з наймогутнішим державним сектором. Приватні компанії розпочинали будівництво комунальних мереж.

Метою реформування ЖКГ Німеччини було створення ринку житлово-комунального господарства з наявністю конкуренції в різних сферах господарства. Основою реформування була побудова системи ефективного муніципального самоврядування. Для поліпшення ціноутворення були розроблені схеми, які дозволяли покрити поточні витрати у середньостроковій перспективі. Першим кроком була відмова від надання соціальної допомоги через комунальні підприємства й перехід до адресного субсидування. Субсидії надавалися малозабезпеченим сім'ям залежно від їхніх доходів. Як наслідок, бюджетні кошти, що звільнилися, були спрямовані в модернізацію мереж та обладнання. Кошти були виділені шляхом надання кредитів за низькими відсотковими ставками та грантів. Кредити, які спрямовані на модернізацію житлового фонду, надавалися Федеральним урядом Німеччини, муніципальними утвореннями, постачальниками енергоресурсів, так й Європейським Співтовариством. Необхідно також відзначити суттєве зростання вартості послуг і, в той же час, перехід до розрахунку наданих послуг відповідно до їхнього фактичного споживання. Це призвело до економії ресурсів населенням і їх індивідуальному споживанні [4, с. 87].

У таких країнах Європи як Голландії, Бельгії, Австрії, скандинавських країнах – сектор житлово-комунального господарства в основному знаходиться в руках державних і муніципальних органів влади, тобто за німецькою моделлю.

Таким чином, житлово-комунальне господарство є одним із найважливіших напрямків забезпечення достатнього рівня життєдіяльності суспільства. Цей фактор враховується в кожній державі. А для нормального функціонування галузі необхідне залучення приватних інвестицій, і вирішення проблеми визначення оптимального співвідношення різних форм власності по відношенню до об'єктів ЖКГ. Житлово-комунальне господарство, яке за своєю суттю є важливим інфраструктурним об'єктом держави, переживає сьогодні в Україні кризу. Підвищення комунальних платежів на житлово-комунальні послуги не гарантує поліпшення якості останніх і не вирішує основних питань, що стоять перед ЖКГ. Тому його реформування стає актуальною і назрілою проблемою.

### **Література:**

1. Стеценко А.А. Зарубіжний досвід реалізації державних програм у сфері житлово-комунального господарства. *Державне управління: теорія та практика*. 2011. № 2. С. 1-8. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Stetsenko.pdf>
2. Куц О.Є. Закордонний досвід оптимального співвідношення різних форм власності в комунальному господарстві. *Теорія і практика правознавства*. 2015. № 2(8), С. 8-19. URL: <http://law.nlu.edu.ua/article/download/63620/59095>.

3. Гладчук Т.П. Досвід реформування ЖКГ в країнах Європейського Союзу. *Правова система України й міжнародне право. Часопис Київського університету права*, № 4. 2011. С. 376-379.
4. Garcia-Zamor Jean-Cloude, Noll Sebastian Privatization of Public Services in Leipzig: A Balancing Act between Efficiency and Legitimacy. *Public Organization Review*. March 2009. Volume 9. Issue 1. pp. 83-99. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11115-008-0071-6>.

## **МОЖЛИВОСТІ ЗРОСТАННЯ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ**

**СИДОР І. П.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів імені С. І. Юрія*

**КОВАЛЬ С. Л.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів імені С. І. Юрія*

*Тернопільський національний економічний університет  
м. Тернопіль, Україна*

---

Процес децентралізації розширює можливості розвитку об'єднаних територіальних громад та їх економічну самостійність. Децентралізація, і як наслідок, посилення фінансової спроможності бюджетів об'єднаних територіальних громад, забезпечують можливість їх сталого розвитку. Окрім цього, зазначимо, що важливою умовою вирішення проблеми зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів є розширення прав органів місцевого самоврядування у сфері встановлення податків і зборів, а також створення багатоканальної системи формування бюджету, на основі якої кожен рівень бюджетної системи повинен мати власні та закріплені доходи. Обсяг цих фінансових ресурсів повинен бути достатнім для того щоб забезпечити функції і обов'язки, які покладаються на той чи інший рівень місцевої влади. За умови прийняття змін до Бюджетного та Податкового кодексів місцеві громади зможуть самостійно формувати власні бюджети, не чекаючи формування державного, як це робиться сьогодні.

На сьогоднішній день Україна неухильно спрямовує всі свої сили в напрямку реалізації євроінтеграційного курсу, виконання міжнародно-правових зобов'язань, зокрема щодо питання розвитку місцевої і регіональної демократії.

Децентралізація влади та демократизація суспільства, яка здійснюється на засадах субсидіарності були і є пріоритетами України. Ключовим у цих процесах є реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади відповідно до положень Європейської хартії місцевого самоврядування, яка є невід'ємною складовою національного законодавства у цій сфері. Підтвердженням цьому є визначення в програмних документах Президента, Уряду та Верховної Ради України пріоритетів серед яких – передача фінансових ресурсів та зміцнення матеріально-фінансової основи органів місцевого самоврядування, децентралізація влади, виконання інтересів громадян в усіх сфе-

рах життєдіяльності на відповідних територіях, надання якісних та доступних публічних послуг населенню, поєднання інтересів держави і територіальних громад. Впровадження реформи розпочато на основі Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади, Програми діяльності Уряду, «Стратегії – 2020» Президента України та відповідного плану з їх реалізації [4].

Основоположним кроком у реформі місцевого самоврядування стало завдання щодо фінансової децентралізації, реалізацію передачі органам місцевого самоврядування додаткових бюджетних повноважень і стабільних фінансових надходжень для їх реалізації; стимулювання територіальних громад до об'єднання та переходу на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом з відповідним ресурсним забезпеченням на рівні міст обласного значення тощо.

Однією з важливих змін до Бюджетного кодексу України стала зміна, що передбачає можливість зберігати зекономлені кошти на кінець звітного періоду на рахунках органів місцевого самоврядування і використовувати їх наступного року. Таким чином місцеві чиновники отримали мотивацію заощаджувати. Раніше будь-що необхідно було використати і списати кошти з рахунків до кінця року, то тепер така практика повинна відійти в минуле. Ще однією важливою новацією є можливість розміщувати тимчасово вільні кошти спеціального фонду місцевих бюджетів в комерційних банках. З однієї сторони це вирішує проблему затримки виплат з казначейства, з іншої – позбавляє можливість місцеву владу отримувати безвідсоткові кредити на покриття тимчасових касових розривів в місцевих бюджетах [1].

Ще одним прихованим резервом наповнення місцевих бюджетів є об'єкти нерухомості, які фактично експлуатуються власниками, хоча юридично належать до об'єктів незавершеного будівництва, таким чином не підпадаючи під оподаткування. Власниками таких фіктивних недобудов, що нерідко розміщені на території елітних заміських забудов, часто є заможні громадяни або юридичні особи, що в законний спосіб ухиляються від оподаткування наявної в них нерухомості. Не виключено, що така схема ухиляння від сплати податку на нерухомість набуватиме дедалі більшої популярності серед українських громадян і підприємницьких структур. Окрім того, видається за доцільне здійснити диференціацію ставки оподаткування житлової нерухомості, розмір якої б залежав від рівня соціально-економічного розвитку території, чисельності населення та статусу адміністративно-територіальної одиниці (обласний чи районний центр, місто обласного значення і т. п.), а також локальних особливостей території, на якій розміщений об'єкт (розвиненість навколишньої інфраструктури, екологічність зони забудови тощо). Ставка оподаткування об'єктів нерухомості, що розташовані поблизу парків, у бізнес-кварталах, центральній або ж історико-культурній частині великих міст повинна бути більшою, ніж для тих, які розміщені на периферії (скажімо, околиці великого міста або ж поблизу так званої промислової зони). Схожа практика застосовується при оподаткуванні нерухомості у Сполучених Штатах Америки та Великобританії, де розмір нара-

хованого податку за ідентичні об'єкти може різнитися не лише залежно від штату чи графства, а й навіть у межах одного великого міста [2].

Використання інших прихованих резервів, що можуть бути залучені до формування власних доходів місцевих бюджетів, лежить у площині законодавчого оформлення можливості розширення переліку місцевих податків та зборів й потребує розроблення як процедури нарахування, так і механізму їх справляння. Зокрема, перелік місцевих податків та зборів, що може застосовуватись для поповнення бюджетів великих міст, можна розширити через запровадження:

- збору за огороження прибудинкової території чи навіть житлових кварталів, а також за надання дозволу щодо встановлення шлагбаумів, створення прибудинкових автопаркінгів, унаслідок чого обмежується під'їзд до житлових будинків [5, с. 42];

- збору на непрозорі паркани (кам'яні, металеві), якими обнесені приватні будинки, розташовані поряд із головними автомагістралями, дорогами та транспортними розв'язками в межах міста;

- податку на паркування автотранспорту на прибудинкових територіях у темну пору доби (наприклад з 12 год. вечора до 6 год. ранку);

- додаткових місцевих акцизів (наприклад на тютюнові та алкогольні вироби);

- оподаткування осіб, які володіють або мають майнову частку у двох та більше об'єктах нерухомості (двома і більше квартирами, гаражами і т. п.);

- податку за реєстрацію та видачу документа, що засвідчує право власності на дорогі легкові автомобілі, мотоцикли та інші транспортні засоби (яхти, катери, гелікоптери, літаки тощо). Для прикладу, в окремих штатах США існує податок на дорогі авто, що передбачає обов'язкову сплату до бюджету штату, в якому проживає покупець, податку в розмірі 10% від вартості автомобіля понад 50 тис. доларів США.

З огляду на суттєву різницю в рівні життя населення у вітчизняних умовах під таке місцеве оподаткування могли б підпадати авто, вартість яких становить 25–30 тис. доларів США і вище [3, с. 8].

Сьогодні на законодавчому рівні не визначено суть поняття «розкіш», не прописано, за якими критеріями ті чи інші товари, послуги, об'єкти нерухомості можна відносити до неї. Прийняття закону про оподаткування надмірних споживчих витрат, тобто оподаткування об'єктів розкоші, дозволило б не лише наблизити вітчизняну фіскальну практику до загальноприйнятих світових стандартів, а й сприяло б суттєвому поповненню дохідної частини місцевих бюджетів тих регіонів, на території яких проживають або мають власність приватні особи з великими статками.

Потребують належної уваги й питання оптимізації процедури надання комунальної власності (приміщень, земельних ділянок тощо) в оренду. Відкритість інформації про перелік таких об'єктів, умови, терміни оренди та розміри плати за її використання сприяла б більш активній конкуренції між потенційними орендарями за право користуватись ними і, як наслідок, дозволила підвищити надходження до місцевого бюджету.

## Література:

1. Бюджет місцевої ради в умовах децентралізації. *Ейдос : центр політичних студій та аналітики* : веб-сайт. URL: <http://www.cpsa.org.ua/novyny/byudzheth-mistsevoji-rady-v-umovah-detsentralizatsiji/>. (дата звернення 11.11.18)
2. Молодченко Т.Г. Сталий розвиток місцевого самоврядування в контексті податкової реформи в Україні. *Державне будівництво*. 2011. № 1. URL : <http://kbuara.kharkov.ua/> (дата звернення 1.07.2019 р.).
3. Музика-Стефанчук О. Місцеві бюджети в зарубіжних країнах. *Юридичний вісник України*. 2012. № 42. 694 с.
4. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення : 10.07.19 )
5. Сидор І.П. Податковий і неподатковий механізми наповнення місцевих бюджетів в Україні. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 9. С. 41-48.

## **СПЕЦИФІКА ПОПИТУ ДОМОГОСПОДАРСТВ НА ПРОДУКТИ НАКОПИЧУВАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ**

**ТКАЧЕНКО А. С.**

*аспірант кафедри страхування,  
банківської справи та ризик-менеджменту*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка  
м. Київ, Україна*

---

У розвинених країнах світу, накопичувальне страхування життя відіграє важливу роль у захисті доходів домогосподарств і стимулюванні заощаджень. Також, воно допомагає забезпечити рівень добробуту родини у випадку втрати нею годувальника. Таким чином, страхування життя дозволяє сім'ям поділяти ризик передчасної смерті годувальника з багатьма іншими, полегшуючи цим тягар фінансових втрат. Поряд з тим, слід відмітити, що попит на продукти накопичувального страхування життя не є сталим і залежить від значної кількості різноманітних факторів.

Проблематику визначення попиту на продукти накопичувального страхування життя розглядали сучасні зарубіжні вчені, серед них, зокрема Т. Бек, І. Вебб, С. Карстен-Геннінга, Е. Лучано, М. Россі, Д. Ротштайн та інші. Серед вітчизняних науковців питання накопичувального страхування життя та ролі домогосподарств у даній сфері опосередковано досліджували Заруба О. Д., Кропельницька С.О., Лобова О. М., Пікус Р.В., Плєць І. І., Приказюк Н. В., Стецюк Т. І. та інші. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних вчених-економістів, слід відмітити, що окремі аспекти теоретичного розуміння факторів, що обумовлюють попит на продукти накопичувального страхування життя потребують подальшого вивчення.

Вихідним пунктом для будь-якого теоретичного підходу до пояснення попиту на продукти накопичувального страхування життя є теорія споживання в її різних формах. Важливими є й інші фактори, але вони здебільшого стосуються



впливу на пропозицію таких продуктів. До таких факторів них насамперед належать різні ознаки економічного, політичного та соціального середовища, в яких працюють страхові компанії. Саме вони впливають на вартість продуктів накопичувального страхування життя і на їх ціни [1, с. 4].

Традиційні підходи до теорії споживання розширюються теоретичними підходами до пояснення попиту на продукти накопичувального страхування життя, які враховують не тільки параметри доходу та ціни, але й такі фактори, як невизначеність щодо тривалості життя, мотиви спадщини, тощо.

Укладення договору накопичувального страхування життя, який містить зобов'язання здійснювати регулярні виплати премій, знижує постійну здатність особи або сім'ї споживати протягом фази заробітку. Майбутнє добровільне поточне споживання за таких умов спрямоване на досягнення регулярного або більш високого доходу на етапі виходу на пенсію або на збереження майбутньої здатності страхувальників до споживання.

З точки зору мікроекономіки, за умови, що процентні ставки та ціни однакові для всіх домогосподарств, важливими є мікроекономічні фактори, які б пояснювали суб'єктивні рішення страхувальників щодо споживання та заощадження (попит на страхування життя).

Процес вибору найкращого страхового продукту накопичувального страхування життя, який би повністю відповідав потребам домогосподарства, як і ухвалення відповідного рішення щодо його придбання є досить складним. Окрім того, деякі домогосподарства можуть уникати прийняття рішення щодо остаточного придбання, через недостатній обсяг наявної інформації про особливості реалізації даного процесу. Саме тому, окреслення переліку факторів, які обумовлюють попит домогосподарств на продукти накопичувального страхування життя є надважливим, адже саме виходячи з цього переліку, страховики, можуть допомогти у виборі страхового плану, який якнайкраще відповідатиме особистим потребам конкретного страхувальника [2, с. 32].

Суб'єктивна думка споживачів та ризиковість їх поведінки пов'язані з багатьма факторами, до яких належать наступні:

1. Демографічні фактори (чисельність населення, освіта, релігія, урбанізація, ймовірна тривалість життя);

2. Макроекономічні фактори (економічне зростання, дохід, ціни, монетарна стабільність, відсоткові ставки, розвиток фінансового ринку та банківського сектору, ринок праці, соціальний захист, податкова система, розподіл доходів, конкурентне середовище, заощадження);

3. Соціально-психологічні фактори (настрої (теперішні) та очікування на майбутнє);

4. Інституціональні фактори (верховенство права, чітко визначені права власності, якість державного регулювання, контроль корупції);

5. Параметри діяльності страховика (ціноутворення, змістовне наповнення страхового продукту, реклама, канали збуту, тощо) [3, с. 69].

Всі основні групи факторів є предметом аналізу та моделювання науковців різних країн світу. Їх метою є визначення тих факторів, які найбільше вплива-

ють на попит домогосподарств при купівлі продуктів накопичувального страхування життя.

Будь-яке емпіричне дослідження попиту на продукти накопичувального страхування життя насамперед потребує окреслення переліку відповідних показників необхідних для цього. Найпростіший підхід полягає у використанні кількості страхових полісів (кількісний показник), обсягу премій або страхових сум (вартісних показників). Показники попиту часто також пов'язані з макроекономічними або соціально-економічними змінними. Прикладами цього є видатки на страхування на душу населення (щільність страхування) та страхові витрати, поділені на валовий внутрішній продукт (страхове проникнення), які, зокрема, корисні для порівнянь важливості накопичувального страхування життя в різних країнах світу [1, с. 8-9].

Аналіз показників пов'язаних з попитом на продукти накопичувального страхування життя неодноразово ставав предметом моделювання у зарубіжній практиці. Такі показники досліджувались через групи факторів, які визначають попит домогосподарств на продукти накопичувального страхування життя. Так, у контексті дослідження ролі демографічних факторів було з'ясовано, що найбільший рівень кореляції з попитом на продукти накопичувального страхування життя мали наступні показники: співвідношення молодих утриманців до працездатного населення; співвідношення літніх утриманців до працездатного населення; середня кількість років відвідування школи; тривалість життя при народженні (статистика ООН) [4, с. 24].

Серед макроекономічних факторів, найбільш щільно з попитом на продукти накопичувального страхування життя корелювали наступні показники: наявний дохід приватних домогосподарств, співвідношення квазі-грошей (M2-M1) до широкого визначення грошей (M2), сумарні вимоги банків до вітчизняних небанківських фінансових інститутів (частка у ВВП), співвідношення чистого і валового доходу [5].

Щодо інших показників, то відповідно до побудованих зарубіжними науковцями моделей, певна їх кількість також була пов'язана з попитом домогосподарств на продукти накопичувального страхування (приріст ВВП на душу населення, сукупний рівень цін, рівень інфляції, рівень безробіття, тощо), проте результати виявились не достатньо надійним у поєднанні з подальшими пояснювальними факторами.

Проведене дослідження специфіки попиту домогосподарств на продукти накопичувального страхування життя виявило, що в основу дослідження факторів які його обумовлюють у зарубіжній практиці покладено теорію споживання у різних її формах. Так практично всі емпіричні дослідження зарубіжних науковців вказують на те, що найважливішою змінною, яка впливає на споживання продуктів накопичувального страхування життя є дохід. Щодо загального розуміння факторів, які визначають попит на продукти накопичувального страхування життя, то макроекономічні дослідження показують, що найважливішими серед них є демографічні, макроекономічні та соціально-психологічні. Саме ці групи факторів здатні пояснити попит на продукти нако-

пичувального страхування життя не лише на національному, але й на міжнародному рівні.

### **Література:**

1. Carsten-Henning Schlag. Determinants of demand for life insurance products – Theoretical concepts and empirical evidence. 2003. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/ea1/b6be73e7f4bffc67e7d6fe7b99a794553844.pdf>
2. Sibel Çelik, Mustafa Mesut Kayali. Determinants of demand for life insurance in European countries. Problems and Perspectives in Management, 7(3). 2009. URL: [https://businessperspectives.org/pdfproxy.php?item\\_id:2782](https://businessperspectives.org/pdfproxy.php?item_id:2782)
3. Min Li. Factors influencing households' demand for life insurance. 2008. URL: <https://mospace.umsystem.edu/xmlui/bitstream/handle/10355/5724/research.pdf?sequence=3>
4. Beck T., Webb I. Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries: World Bank Economic Review. 2002. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.197.6225&rep=rep1&type=pdf>
5. Outreville J. F. Life Insurance Markets in Developing Countries, Journal of Risk and Insurance 63. 1996. URL: <https://www.jstor.org/stable/253745>

## **PREREQUISITES FOR THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP APPEARING AND ITS DEVELOPMENT IN EUROPE**

**SHULIUK B. S.**

*Ph.D. in Economics,*

*Associate Professor of Department of Finance named after S.I. Yuriy*

**PETRUSHKA O. V.**

*Ph.D. in Economics,*

*Associate Professor of Department of Finance named after S.I. Yuriy*

*Ternopil National Economic University*

*Ternopil, Ukraine*

---

During the 1990s, it became apparent that the European Union (hereinafter – EU) economy needed significant investment to increase its competitiveness on a global scale, including investment in the development of various types of infrastructure. In addition, EU citizens have demonstrated their dissatisfaction with the level of public service provided by various levels of government. After all, the need to increase the quality and efficiency of services provided to the public, to attract private sector resources to co-finance infrastructure projects, has led to the expansion of public-private partnership (hereinafter – PPP) practices across the European continent.

In the countries of the European Union, the extent to which the practice of functioning of public-private partnership and its institutionalization in the regulatory field is different. Therefore, the European Commission takes the view that, in the absence of a systematic legal framework for the regulation of PPPs in European law, it is necessary to rely on the “best practices” of public-private partnership tested in individual Member States. To disseminate best PPP experience, the European Commission uses

the possibility of grants and thus also reduces the costs of establishing a legal and institutional partnership mechanism.

There are various reasons for the authorities to turn to the PPP mechanism, in particular:

- budget constraints in the euro area countries;
- introduction of management approaches of the New Public Management;
- the need to provide financial assistance to the European Union in the countries of Central Europe [1, p. 83].

It should be noted that the real opportunity to attract the resources of international financial institutions, in particular the European Investment Bank (EIB), plays a major role in the dissemination of PPP practices in European countries.

It should be noted that institutional innovations and political expectations are a powerful impetus for the dissemination of PPP practices. In the territories of the states that have approved the relevant legislation, this mechanism is more widespread than in those where the legal field does not provide for separate rules for regulating new forms of relations between public and private entities. Equally important is the management training of public and municipal employees to work with the private sector, using new legal and managerial levers.

In some EU Member States, public-private partnership is perceived sufficiently negatively because of citizens' fears of losing control of the state or local governments over areas that have traditionally belonged to the public administration.

According to the criterion of the intensity of public-private partnership instrument proliferation, the member states of the European Union can be divided into three groups:

- 1) “pioneers” in the use of PPP: first of all, Great Britain, as well as France, Germany, Ireland and Italy;
- 2) “middle peasants”, that is countries with an average prevalence of PPP practices: first of all, Spain and Portugal, in which this mechanism is used only in some areas of socio-economic life;
- 3) “newcomers”, that is countries where PPP is initially used: Luxembourg, Sweden, Belgium, Greece;
- 4) Central and Eastern European countries that have acquired socio-economic characteristics different from the “old” EU members [1, p. 84–85].

In the pioneer countries, the PPP tool is used in many industries, including the construction of highways, railways, hospitals, and schools. Given that there are a large number of PPP completed projects, managers have a fairly clear idea of which sectors of the economy and social sphere is the most effective public-private partnership and which of these will be problematic. As a result, the abovementioned states usually adopt a national or sub-national regulatory framework that systemizes the legal scope of PPP and, at the same time, has specific tools (techniques) for pre-assessing the economic and financial effectiveness of the possible use of public-private partnership.

In the intermediate group of countries, as already mentioned, PPP is applied in one or two sectors of the economy, and the spread of this practice is hindered either by its legal uncertainty or by political bias.

In the “newcomers” group, the PPP mechanism is still undergoing testing, which is explained primarily by the significant role of the state in providing basic public services and ensuring the functioning of the infrastructure, or – for another reason – better public finance management than in other countries leading to a lack of deficit of budgetary resources for the construction of infrastructure facilities.

European experience shows that public-private partnership is inappropriate in areas where rapid technological advances or / and dramatic changes in the market environment (such as the IT sector) are inherent. At the same time, this mechanism is effective in the field of construction of highways and railroads, where technological and market conditions are set, and therefore the level of project implementation by a private company can be estimated using predefined indicators.

Thus, it can be concluded that the flexibility, or rather, the lack of transparency of European public-private partnership law, allows EU Member States to select the types (models) of this mechanism that are most appropriate to the specific needs.

### **References:**

1. Vinnytsky B., Lendel M., Onishchuk B., Segwari P. Experience and prospects of public-private partnerships implementation in Ukraine and abroad. Kyiv: K.I.S., 2008. 146 p.

## СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

### ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПРИБУТКУ ТА ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА

**АВДЄЄВА А. О.**

*студентка*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка  
м. Київ, Україна*

---

У відповідності до Податкового кодексу України (далі – ПКУ) об'єктом оподаткування податком на прибуток є прибуток з джерелом походження з України та за її межами, визначений шляхом зменшення суми доходів звітного податкового періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат такого періоду [1].

Теоретико-методологічні аспекти формування в бухгалтерському обліку інформації про податок на прибуток підприємства розроблялися відомими вченими економістами-теоретиками, такими як: Базилевич В.Д., Варналій З.С., Ільїн А.О., Чумаченко М.Г., Чухно А.А., Шегда А.В. та інші.

У сучасних умовах серед вчених-економістів є різні точки зору щодо поняття «прибуток», однак при цьому значна частина вчених характеризує прибуток лише з кількісного боку. Так, С.Ф. Покропивний розглядає прибуток як ту частину виторгу, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Характеризуючи перевищення надходжень над витратами, прибуток виражає мету підприємницької діяльності та є головним показником її результативності (ефективності) [8, с. 305].

На думку І.М. Бойчик, прибуток – це частина доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності [6, с. 344].

Л.І. Шваб характеризує прибуток як узагальнюючий фінансовий показник діяльності підприємства. На його думку, це та частина виторгу підприємства, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства [7, с. 417].

Аналізуючи визначення прибутку в довідковій літературі необхідно дослідити значення наступних економічних, бухгалтерських категорій: бухгалтерські (зовнішні) витрати виробництва, надходження підприємства, доходи, витрати виробництва, витрати факторів виробництва, перетворена форма доданої вартості, повна собівартість, витрати, економічні витрати, сукупні доходи та сукупні витрати, виторг, додаткова праця, альтернативні витрати, грошовий дохід.

За визначенням А.А. Мазаракі, прибуток як економічний показник – різниця між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, послуг), обсягом отриманого виторгу й сумою витрат на виготовлення та реалізацію продукції [6, с. 698].

Базилевич В.Д. виділив економічний прибуток, як надлишок над нормальним прибутком, породжений ініціативою підприємця, його умінням знайти найкраще застосування та комбінацію економічних ресурсів, здійснювати нововведення, ризикувати тощо. Базилевич В.Д., Олексієнко В.М. визначають прибуток як категорію яка виникає в результаті оптимальної комбінації економічних ресурсів та здатністю підприємця до ризику; різницю між сукупними доходами та сукупними витратами. Вказана методика визначення характеризує використання загальних понять без зазначення взаємозв'язку між доходами та витратами (при розрахунку необхідно використовувати витрати, які були здійсненні для отримання доходів); не вказуються особливості відображення в обліку і звітності витрат і доходів (у момент їх виникнення незалежно від часу надходження і сплати грошей) [3, с. 82].

У економічній енциклопедії С.В. Мочерного прибуток розглядається з економічної та бухгалтерської точки зору. Економічний прибуток виступає як «частина загального доходу підприємства, фірми та компанії після відрахування економічних витрат». Під економічними витратами розуміють всі явні (бухгалтерські) та приховані витрати, тобто розмір сукупних витрат у визначенні економічного прибутку буде більший, ніж при обчисленні бухгалтерського прибутку на величину прихованих витрат, що в кінцевому результаті бухгалтерський прибуток завжди більший економічного.

Логічно розглянути класифікацію фінансових результатів підприємства, адже від їх якості залежить достовірність і об'єктивність інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень [5].

Класифікація фінансових результатів підприємства:

1. За значенням підсумкового результату господарювання розрізняють:

- позитивний фінансовий результат – прибуток;
- негативний фінансовий результат – збиток.

2. У розрізі видів діяльності виділяють:

- фінансовий результат від операційної діяльності;
- фінансовий результат від не операційної діяльності.

Прибуток від операційної діяльності є результатом виробничої або комерційної діяльності, тобто основної для даного підприємства. Що стосується фінансових результатів від не операційної діяльності, то це результати від фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів, тобто від інвестування в акції, облігації.

3. Залежно від формування та розподілу розрізняють декілька видів прибутку:

- від операційної діяльності;
- до оподаткування;
- чистий.

4. За характером оподаткування прибутку виділяють оподатковану та не оподатковану його частину. Такий поділ прибутку відіграє важливу роль у формуванні податкової політики підприємства, тому що дозволяє оцінювати альтернативні господарські операції з позицій кінцевого їхнього ефекту.

5. По періоду формування виділяють:

- прибуток попереднього періоду (тобто періоду, що передує звітному);

– прибуток звітного періоду.

Такий поділ прибутку використовується з метою аналізу для виявлення відповідних трендів його динаміки, побудови відповідного базису розрахунків.

б. За характером розподілу в складі прибутку, що залишається після сплати податків та інших обов'язкових платежів (чистого прибутку), виділяють:

- частину, що капіталізується;
- частину, що споживається [7].

Незважаючи на досить значний перелік розглянутих класифікаційних ознак, він, проте, не відображає всього різноманіття видів фінансових результатів, що використовуються у науковій термінології і підприємницькій практиці.

Основною причиною виникнення податку на прибуток є необхідність дотримання принципів бухгалтерського обліку і вимог до інформації у фінансовій звітності. Для прийняття рішень зацікавлені користувачі повинні мати повну і достовірну інформацію про фінансовий стан підприємства, у тому числі про боргові зобов'язання перед бюджетом та їх вплив на фінансовий стан у майбутньому.

Зрештою, прибуток є основним рушійним стимулом розвитку ринкової економіки. Саме його високий рівень свідчить про привабливість підприємств тієї чи іншої галузі з погляду віддачі від вкладення інвестицій і змушує капітали мігрувати. В сучасних умовах глобалізації, коли капітали вільно «перепливають» з однієї країни в іншу, перебудовуючи структуру національної економіки кожної з країн, прибуток привертає увагу не тільки практиків, а й теоретиків. Саме тому у процесі розвитку економічної теорії визначення понять «прибуток» і «збиток» постійно вдосконалювалося [2].

Досить важливо відзначити, що механізм розподілу прибутку підприємства через податкову систему дозволяє поповнювати дохідну частину державного бюджету, це дає можливість державі здійснювати заплановані програми розвитку економіки. Характеризуючи роль прибутку в ринковій економіці, можна визначити, що вона не завжди позитивна, оскільки окремі види прибутку є джерелом лише особистого збагачення окремих категорій людей і не приносять користі суспільству [4]. Це стосується перш за все прибутку, отриманого від спекулятивних комерційних операцій, невинувато високих цін у зв'язку з монопольним становищем на ринку, від «тіньової» діяльності підприємств.

Отже, досліджуючи економічну сутність прибутку та податку на прибуток підприємства можна прослідкувати, що не існує однотипного визначення цих понять, кожний автор трактує по-своєму, тим більше, що це напряду залежить від того, в якому значенні використовують економічні категорії.

### **Література:**

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. [Електронний ресурс] // Верховна рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Авдєєва А. О. Вплив методики розрахунку податку на прибуток на фінансовий стан підприємства / А.О. Авдєєва // Зелений бізнес – життя заради майбутнього: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. За ред. В. Д. Базилевича, Г. І. Купалової, ЦП Компрінт, 2018. – С. 318.
3. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Ринкова економіка: основні поняття і категорії: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 263 с.



4. Борович О.В. Аналіз сучасного стану обліку розрахунків за податком на прибуток [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://visnyk.iful.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/28-10-14.pdf>.
5. Гейер Е. С. Моделі взаємодії бухгалтерського обліку та оподаткування прибутку / Е. Гейер // Бухгалтерський облік і аудит. – 2016. – 280 с.
6. Економіка підприємства: Навч. пос. / Бойчик І.М. – К.: Атіка, 2004. – 480 с.
7. Економіка підприємства: Навч. пос. / Шваб Л.І. – К.: Каравела, 2005. – 568с.
8. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. вид. 2- ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.

## **ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА**

**МАНДРИКА Д. М.**

*студентка*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

*м. Київ, Україна*

---

Необоротні активи – це сукупність майнових цінностей, які не одноразово беруть участь у процесі господарської діяльності підприємства, до них належать засоби, що використовуються більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік). Зокрема, до необоротних активів підприємства належать: основні засоби, капітальні інвестиції, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокова дебіторська заборгованість, інші необоротні активи.

Важливий вклад в дослідження амортизації необоротних активів підприємства внесли викладачі кафедри обліку та аудиту Київського національного університету ім. Тараса Шевченка: Н.О. Гура, І.А. Дерун, Н.І. Дорош, Б.А. Засадний, Т.Г. Мельник, Г.В. Мисака, І.П. Склярчук, В.М. Шарманська, В.Г. Швець та інші.

Поняття «амортизація» законодавчо визначене в П(С)БО 7 «Основні засоби»[2], відповідно до нього амортизація – систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

Вартість, яка амортизується, – первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості.

Пункт 26 П(С)БО 7 [2] надає можливість застосування таких п'яти методів амортизації:

- прямолінійного;
- зменшення залишкової вартості;
- прискореного зменшення залишкової вартості;
- кумулятивного;
- виробничого.

Амортизація інших необоротних матеріальних активів нараховується або прямолінійним, або виробничим методом.

Суму нарахованої амортизації об'єктів основних засобів зараховують до витрат підприємства збільшенням зносу таких об'єктів (п. 30 П(С)БО 7 [2]). Метод амортизації підприємство вибирає самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання. У разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від використання об'єкта основних засобів метод його амортизації переглядають. Нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації (п. 28 П(С)БО 7 [2]). Згідно з П(С)БО 16 «Витрати» [3], сума амортизації включається до складу витрат залежно від напрямку використання об'єктів основних засобів. Крім того, якщо дотримуватись норм Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій № 291 [4], під час нарахування амортизації необоротних активів збільшують залишок на позабалансовому рахунку 09 «Амортизаційні відрахування (надходження)».

В бухгалтерському обліку на всі основні засоби нараховується амортизація, в тому числі і на безоплатно отримані основні засоби, що приводить до збільшення власного капіталу підприємства, при цьому одночасно з нарахуванням амортизації щомісячно визнається дохід у такій самій сумі. У міру визнання доходу сума додаткового капіталу зменшується [6].

Амортизація нараховується на кожен об'єкт основних засобів щомісячно, починаючи з місяця, в якому такий об'єкт став придатним для корисного використання. Нарахування амортизації припиняється з місяця, наступного за місяцем виведення об'єкта основних засобів з експлуатації (зокрема, у разі реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації об'єкта з місяця, наступного за місяцем, на який припадає початок таких заходів (п. 23 П(С)БО 7 [2])).

Своєю чергою, нарахування амортизації необоротних активів у податковому обліку, закладені у Податковому кодексі України, згідно з п.п. 14.1.3 ПКУ [1] під амортизацією основних засобів розуміють систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [7].

Відповідно до п.п. 138.3.2 ПКУ [1] не підлягають амортизації та проводяться за рахунок відповідних джерел:

- вартість гудвілу;
- витрати на придбання/самостійне виготовлення невиробничих основних засобів, невиробничих нематеріальних активів;
- на ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих основних засобів, невиробничих нематеріальних активів.

Термін «невиробничі основні засоби», «невиробничі нематеріальні активи» означають відповідно основні засоби, нематеріальні активи, не призначені для використання в господарській діяльності платника податку».

Крім того, п.п. 138.3.3 ПКУ [1] визначені мінімально допустимі строки амортизації основних засобів та інших необоротних активів (табл. 1).

У разі коли строки корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів в бухгалтерському обліку менше ніж мінімально допустимі строки

амортизації основних засобів та інших необоротних активів, то для розрахунку амортизації використовуються строки, встановлені цим підпунктом.

Таблиця 1

**Мінімально допустимі строки амортизації ОЗ та НА**

Групи	Мінімально допустимі строки корисного використання, років
група 1 – земельні ділянки	-
група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
група 3 – будівлі	20
споруди	15
передавальні пристрої	10
група 4 – машини та обладнання	5
З них:	
електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 6000 гривень	2
група 5 – транспортні засоби	5
група 6 – інструменти, прилади, інвентар, меблі	4
група 7 – тварини	6
група 8 – багаторічні насадження	10
група 9 – інші основні засоби	12
група 10 – бібліотечні фонди, збереження Національного архівного фонду України	-
група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи	-
група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди	5
група 13 – природні ресурси	-
група 14 – інвентарна тара	6
група 15 – предмети прокату	5
група 16 – довгострокові біологічні активи	7

*Джерело: Податковий кодекс України [1]*

У разі коли строки корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів в бухгалтерському обліку дорівнюють або є більшими, ніж ті, що встановлені цим підпунктом, то для розрахунку амортизації використовуються строки корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів, встановлені в бухгалтерському обліку.

Отже, на підставі порівняння П(С)БО та ПКУ можна стверджувати, що зазначені нормативні документи містять відмінності щодо нарахування амортизації необоротних активів, тому підприємствам слід уважно формувати свою облікову політику.

## **Література:**

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. [Електронний ресурс] // Верховна рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» Наказ Міністерства фінансів України від 19.01.2000 р. № 27/4246. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
5. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – 4-те вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2015. – 572 с.
6. Амортизація основних засобів // iFactor. – 2017. – № 94.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/november/issue-94/article-32188.html>.
7. Амортизація нематеріальних активів // Вісник. – 2018. – № 22. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/ru/publication/100008175-amortizatsiya-nematerialnikh-aktiviv>.

## **ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА: СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ**

### **СТЕПАНЕНКО О. І.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і оподаткування*

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

---

Управління грошовими потоками є одним з найважливіших аспектів контролю та вагомою складовою фінансового планування діяльності підприємства. Методологічний апарат управління грошовими коштами охоплює спектр принципів, методів, важелів та прийомів управління дебіторською і кредиторською заборгованостями, запасами, цінними паперами, фінансовими інвестиціями. У даному контексті особливої актуальності набуває рівень інформаційного забезпечення процесу управління грошовими коштами, оскільки від змістовності та своєчасності отриманих даних залежить ефективність та результативність роботи підприємства. В Україні в умовах інфляції, складної політичної та економічної ситуації, постійних змін у законодавстві і кризи неплатежів, управління грошовими потоками є найактуальнішим завданням в управлінні фінансами. Економічне зростання підприємства базується на підтримці його фінансової рівноваги та водночас на забезпеченні максимізації основного цільового показника – вартості підприємства, головним чинником формування якої є грошові потоки.

В умовах сьогодення, грошові кошти – це найбільш динамічна складова економічної системи, а їх обіг допомагає формувати єдину систему економічної

діяльності та економіки загалом. Тому, основною метою управління грошовими коштами є забезпечення збалансованості їх потоків, що надає можливість підтримувати достатній рівень платоспроможності та фінансової стійкості суб'єкта господарювання. У залежності від видів діяльності, які визначено НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1], виділяють грошові потоки від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Операційна діяльність є головним джерелом прибутку, оскільки акумулює в собі всі операції, які пов'язані з виробництвом або реалізацією готової продукції (товарів, робіт, послуг), забезпечує отримання вагової частини доходу підприємства і відповідно генерує основний потік грошових коштів. Варто зазначити, що основою розрахунку грошового потоку є саме операційний грошовий потік, який показує здатність господарюючого суб'єкта: погашати фінансову заборгованість; виплачувати дивіденди; фінансувати інвестиції за рахунок внутрішніх фінансових джерел. Достатня величина операційного грошового потоку визначає сприятливі передумови для залучення фінансових ресурсів в розвиток підприємства. Класифікацію грошових потоків за видами діяльності представлено у табл. 1.

Таблиця 1

**Класифікація грошових потоків (за видами діяльності)**

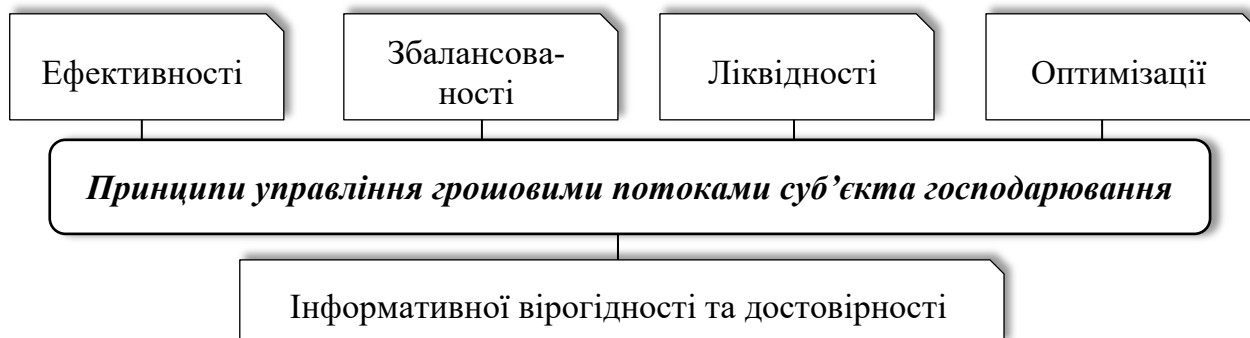
<b>Вид діяльності</b>	<b>Джерело надходження грошових коштів</b>	<b>Шлях вибуття грошових коштів</b>
Операційна	Реалізація готової продукції, товарів, робіт, послуг	<ul style="list-style-type: none"> <li>• витрачання на оплату виробничих запасів, товарів, робіт, послуг;</li> <li>• оплата витрат виробничого та загальногосподарського характеру;</li> <li>• виплата заробітної плати працівникам;</li> <li>• оплата зобов'язань з податків і зборів, відрахувань на соціальні заходи.</li> </ul>
Фінансова	<ul style="list-style-type: none"> <li>• розміщення інструментів власного капіталу (акцій, часток у капіталі);</li> <li>• розміщення облігацій та інших боргових зобов'язань;</li> <li>• отримання довгострокових і поточних кредитів (позик).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• викуп цінних паперів, часток у власному капіталі, боргових зобов'язань власної емісії;</li> <li>• погашення довгострокових і поточних кредитів (позик);</li> <li>• виплата дивідендів учасникам.</li> </ul>
Інвестиційна	<ul style="list-style-type: none"> <li>• реалізація необоротних активів;</li> <li>• реалізація фінансових інвестицій;</li> <li>• надходження від отриманих відсотків, дивідендів, деривативів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• придбання необоротних активів;</li> <li>• придбання фінансових інвестицій;</li> <li>• виплати за деривативами.</li> </ul>

*Джерело: згруповано за даними [1]*

Грошові потоки є абсолютними показниками, що відображають надходження або використання коштів всередині підприємства. За цією ознакою, як правило, виокремлюють позитивні, негативні та чисті грошові потоки, які можуть також визначатися в розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Основною перевагою використання грошових потоків порівняно з показниками прибутку є можливість отримання повного уявлення про фінан-

совий стан підприємства. Через це грошові потоки не містяться у публічній звітності підприємства, а визначаються і аналізуються для прийняття рішень у сфері стратегічного управлінського обліку та фінансового менеджменту.

Управління рухом грошових коштів, для керівництва підприємства, стає одним із першочергових завдань, оскільки саме вони щоденно стикаються з прогнозуванням та управлінням грошовими потоками: вирішують як уберегти кошти від інфляції, як забезпечити нормальну поточну діяльність, підтримати свою ділову репутацію як надійного фінансового партнера. Процес управління грошовими потоками базується на основних принципах, які наведено на рис. 1.



**Рис. 1. Принципи управління грошовими потоками підприємства**

*Джерело: авторська розробка*

Принцип *інформативної вірогідності та достовірності* передбачає забезпечення системи управління необхідною інформаційною базою, яка має містити повні, правдиві, неупереджені дані про зміни й рух грошових коштів у розрізі видів діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної). Створення такої інформаційної бази здійснюється за показниками фінансової та управлінської звітності, яка базується на єдиних методичних принципах бухгалтерського обліку.

Принцип *ефективності* полягає у визначенні оптимального рівня розподілу грошових коштів у просторі та часі для мінімізації витрат й досягнення необхідного ефекту діяльності підприємства. Грошові потоки характеризуються істотною нерівномірністю надходжень і витрат коштів у розрізі окремих тимчасових інтервалів, що приводить до формування значних обсягів тимчасово вільних грошових активів. Ці тимчасово вільні залишки коштів носять характер непродуктивних активів (до моменту їх використання в господарському процесі), що втрачають свою вартість у часі чи від інфляції. Тому, практична реалізація даного принципу полягає в забезпеченні ефективного використання грошових коштів шляхом здійснення фінансових інвестицій, що сприятиме формуванню додаткових ресурсів підприємства.

Принцип *збалансованості* передбачає обґрунтоване застосування критеріїв та методів групування, зведення, узагальнення інформації про грошові потоки суб'єкта господарювання. Управління грошовими потоками має справу з багатьма їх видами і різновидами. Їхня підпорядкованість єдиним цілям і задачам управління вимагає забезпечення збалансованості грошових потоків за видами, обсягами, тимчасовими інтервалами.

Принцип *ліквідності* полягає в тому, що в процесі управління грошовими потоками необхідно забезпечувати достатній рівень їх ліквідності в часі. Висока нерівномірність окремих видів грошових потоків породжує тимчасовий дефіцит коштів підприємства, що негативно позначається на рівні його платоспроможності. Тому, в процесі управління необхідно забезпечувати достатній рівень їхньої ліквідності протягом усього визначеного періоду. Реалізація цього принципу забезпечується шляхом відповідної синхронізації позитивного й негативного грошових потоків у розрізі кожного тимчасового інтервалу.

Принцип *оптимізації* грошових потоків являє собою процес вибору найкращих форм їх організації на підприємстві з урахуванням умов і особливостей здійснення його господарської діяльності. Основними завданнями оптимізації є: забезпечення збалансованості грошових надходжень і виплат протягом звітного року; досягнення синхронності формування доходів і здійснення витрат у часі та просторі; забезпечення зростання чистого грошового потоку (резерву грошової особистості) підприємства в прогностичному періоді.

Виходячи із зазначених принципів, можна виділити етапами процесу організації управління грошовими потоками, а саме:

1) забезпечення повного, достовірного, об'єктивного обліку грошових потоків підприємства та формування показників фінансової звітності;

2) аналітичне дослідження та оцінка грошових потоків за попередні звітні періоди;

3) оптимізація грошових потоків шляхом вибору найкращих методів та прийомів їх організації на підприємстві з урахуванням особливостей процесу господарської діяльності;

4) планування грошових потоків у розрізі видів діяльності – операційної, фінансової, інвестиційної;

5) забезпечення ефективного контролю за грошовими потоками суб'єкта господарювання для своєчасне виявлення відхилень під запланованих показників і їх виправлення, ефективного виконання розроблених планів, досягнення поставлених стратегічних цілей.

Ефективне управління грошовими потоками визначається синхронізацією надходжень та виплат, підтримкою постійної платоспроможності підприємства. Правильно організована система управління грошовими коштами дає можливість підвищити рівень виробництва та прибутковості, від її якості залежить не тільки фінансова стійкість підприємства в даний період часу, а й спроможність подальшого ефективного розвитку в майбутньому.

### **Література:**

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013. № 73. Дата оновлення 20.06.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 12.08.2019).

**МАТЕРІАЛИ**  
**МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

**МЕТОДИ ТА ФОРМИ УПРАВЛІННЯ**  
**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ**  
**РОЗВИТКОМ ДЕРЖАВИ**

м. Дніпро  
23 серпня 2019 року

---

Ум. друк. арк. – 6,98.  
Замовлення # 5808-19. 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](http://www.perspektyva.dp.ua)