МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНА ФІСКАЛЬНА СЛУЖБА УКРАЇНИ
УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ
Навчально-науковий інститут економіки, оподаткування та митної справи
Кафедра господарського права та процесу
Кафедра економіки підприємства

ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА: КЛЮЧОВІ МЕХАНІЗМИ ОРГАНІЗАЦІЇ, ОСНОВНІ ДРАЙВЕРИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Збірник матеріалів ІІІ міжнародної науково-практичної конференції

«ЕКОНОМІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ»

The Third International Scientific and Practical Conference

«THE ECONOMIC PERSPECTIVES OF ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE»

Присвячена 100-річчю Університету державної фіскальної служби України



10-11 жовтня 2019 рік

СЕРІЯ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ»

Серію «Митна справа в Україні» засновано в 2001 р.
Її продовженням є серія «Податкова та митна справа в Україні», яку започатковано в 2015 р.

Редакційна колегія:
Пашко П. В., д.е.н. (голова)
Бережнюк І. Г., д.е.н.
Деркач Л. В., к.ю.н.
Крисоватий А. І., д.е.н.
Мазаракі А. А., д.е.н.
Ченцов В. В., д.н.держ.упр., д.іст.н.

У СЕРІЇ «МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ» ВИЙШЛИ ДРУКОМ:

2002

«Основи митної справи»

«Митний контроль та митне оформлення»

2003

«Таможенное оформление морских грузов»

«Основы таможенного дела в Украине»

«Митний контроль на автомобільному транспорті»

2004

«Митний контроль на залізничному транспорті»

«Митне оформлення автотранспортних засобів»

«Основи митної справи в Україні»

«Митний кодекс України та нормативно-правові акти, що регулюють його застосування»

«Митний контроль на повітряному транспорті»

«Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні»

«Коментар до Митного кодексу України»

2005

«Порядок заповнення вантажної митної декларації»

2006

«Основи мистецтвознавчої експертизи та вартісної оцінки культурних цінностей»

«Історія митної справи в Україні»

«Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні»

2008

«Основи митної справи в Україні»

2009

«Таможенный контроль: на пути к международным стандартам»

«Таможенный контроль в морских пунктах пропуска»

«Митне оформлення енергоносіїв»

«Митна безпека»

«Міжнародні перевезення товарів автомобільним транспортом: теорія і практика»

«Підготовка та підвищення кваліфікації митних брокерів і декларантів: збірник нормативних документів і відомчих роз'яснень»

2010

«Святий Матфей. Митар. Апостол. Євангеліст»

«Історія митної діяльності: Україна в європейському контексті»

2011

«Митні інформаційні технології»

«Особливості митної класифікації товарів»

«Інфраструктура відкритих ключів: технології, архітектура, побудова та впровадження» «Розподілені бази даних»

2012

«Інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності митних органів»

«Митний кодекс України» / Коментар до ст. 6»

«Митна політика та митна безпека: концептуальне визначення та шляхи забезпечення»

«Архітектура комп'ютера»

«Комп'ютерна схемотехніка»

2013

«Актуальні питання теорії та практики митної справи»

«Історія митної діяльності»

«Механізми державного управління митною справою»

«Формування системи митного аудиту»

2014

«Митна енциклопедія, т. 1»

«Митна енциклопедія, т. 2»

«Митна енциклопедія, т. 3»

У СЕРІЇ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ» ВИЙШЛИ ДРУКОМ:

2015

«Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти»
«Українська митниця: вчора, сьогодні, завтра»
«Митна політика держави та її реалізація митними органами»
«Механізми державного управління митною справою»
«Історія митної діяльності»
«Митне право України»
«Реформування податкової системи України: сучасні виклики та орієнтири»
«Митна справа»
«Міжнародні економічні відносини: у 2-х частинах»
«Адміністративно-правове сприяння соціально-економічному розвитку в Україні: теоретико-методологічні засади»
«Бухгалтерський облік в умовах застосування інформаційних технологій: історія та практика»
«Розслідування злочинів, пов'язаних із неналежним виконанням професійних обов'язків медичними працівниками: сучасний стан, проблеми та напрями удосконалення»
«Формування управлінської компетентності майбутніх економістів у процесі професійної підготовки: теорія і практика»
«Let Develor English skills»
«Кримінальний процес України»
«Європейська інтеграція»
«Протидія розслідуванню кримінальних правопорушень у сфері оподаткування: теорія та практика»
«Інформатика та обчислювальна техніка: практикум»

2016

«Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів»
«Правовий статус фіскальних органів України та держав-членів Європейського Союзу»
«Психологічні основи у професійній підготовці фахівців ПМ»
«Математика для економістів. Вища математика. Частина І. Лінійна алгебра. Аналітична геометрія»
«Сучасні інформаційні системи і технології: управління знаннями»
«Економічна кібернетика: введення в спеціальність»
«Інформаційні системи та технології у фінансових установах»
«Фінансове забезпечення інноваційного розвитку»
«Практикум з інформаційних систем в економіці»
«Практикум з WEB-програмування»
«Малий та середній бізнес у взаємовідносинах із податковими органами: соціологічна інтерпретація»
«Моделювання систем захисту інформації»
«Формування бюджетної стратегії України: теорія, методологія, практика»
«Актуальні питання розвитку банківської системи України»
«Система державного фінансового контролю: формування та розвиток в Україні»
«Соціалізація студентської молоді у процесі професійної підготовки»
«Розвиток бухгалтерського обліку в умовах інтеграційних процесів»
«Правове забезпечення фінансової безпеки України»
«Grammar for Students of Economics (для економістів)»
«English Grammar for law Students (для юристів)»
«Алгоритмізація та програмування»
«Основи психології та конфліктології для фахової підготовки економістів»
«Проблеми соціологічного, психологічного та педагогічного забезпечення податкових відносин в Україні»
«Математика для економістів. Функція багатьох змінних. Ряди»
«Інформаційні системи і технології»
«Інформаційні системи і технології на підприємстві»
«Теорія ймовірностей та математична статистика: практикум»
«Економічні перспективи підприємництва України»
«Актуальні проблеми теорії держави і права»

2017

«Теорія держави і права»
«Реформування податкової та митної систем України»
«Історія митної діяльності»
«Механізм державного управління митною справою»
«Митна політика держави та її реалізація»
«Митне право України»
«Стан та перспективи розвитку
бухгалтерського обліку та оподаткування в Україні»
«Державні цільові фонди»
«Аналітично-контрольні аспекти регулювання
фінансово-господарської діяльності суб'єктів економіки»
«Міжнародне фінансове право»
«Концептуалізація інституту уповноважених економічних операторів:
проблеми забезпечення безпеки та спрощення міжнародної торгівлі»
«Тактика розслідування фінзлочинів, вчинених із використанням
зареєстрованих у зоні пільгового оподаткування компаній»
«Інститут митної вартості імпортних товарів в Україні:
актуальні питання та вектори розвитку»
«Державна фіскальна служба України: управління кадровим потенціалом
в умовах інституційних змін»
«Фінансовий ринок України: розбудова інфраструктурної компоненти»
«Податкова політика України: теоретико-правовий аспект»
«Митна статистика України»
«Запобігання митним правопорушенням: охорона і захист прав інтелектуальної власності
на митному кордоні України»
«Інформаційні системи і технології в податковій справі»
«Митна справа України
«Україна – територія можливостей для розвитку підприємництва»
«Актуальні проблеми приватного права»
«Антикризове управління фінансовими корпораціями»
«Оподаткування електронної комерції в Україні»
«Протидія агресивному податковому плануванню:
світовий досвід та виклики для України»

2018

«Податкова діяльність держави в умовах становлення інформаційної
постіндустріальної економіки»
«Зовнішня торгівля України. Митна статистика (1991–2016 роки)»
«Митна логістика»
«Інноватика на фінансових ринках»
«Особливості документування махінацій у сфері державних фінансів,
при вчиненні яких використовуються зареєстровані на територіях
з пільговим оподаткуванням компанії»
«Міжнародне співробітництво держав у сфері захисту національних меншин»
«Адміністрування податків і платежів»
«Регулювання фінансових ринків в умовах глобалізації»
«Управління митними ризиками: теорія та практика»
«Митна вартість транспортних засобів: теоретико-методологічні засади
контролю в Україні та міжнародна практика»
«Фінансовий ринок»
«Підприємництво в умовах формування нової економічної і технологічної
нормальності суспільства»
«Актуальні проблеми удосконалення системи протидії митним правопорушенням»
«Оподаткування зовнішньоекономічної діяльності»
«Фіскальна політика: теоретичні та практичні аспекти юридичної практики»

2019

«Електронний аудит – сучасна форма електронного контролю»
«Розвиток постмитного аудиту в Україні»
«Податок на доходи фізичних осіб та єдиний соціальний внесок:
новації реформ та їх наслідки»
«Підприємницька діяльність»
«Основи оподаткування»
«Інформаційно-аналітичні технології в оподаткуванні»
«Основи зовнішньоекономічної діяльності»
«Модернізація податкової і митної політики в інституціональному забезпеченні розвитку економіки України»
«Актуальні питання запобігання і протидії незаконному обігу тютюнових виробів»
«Дослідження підприємництва: ключові механізми організації, основні драйвери та перспективи»

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНА ФІСКАЛЬНА СЛУЖБА УКРАЇНИ
УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ
СПІЛКА ПІДПРИЄМЦІВ МАЛИХ, СЕРЕДНІХ І ПРИВАТИЗОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПРИ ПРЕЗИДЕНТОВІ РЕСПУБЛІКИ БІЛОРУСЬ
МОЛДАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий інститут економіки, оподаткування та митної справи
Кафедра господарського права та процесу
Кафедра економіки підприємства

СЕРІЯ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ»

Серію «Митна справа в Україні» засновано в 2001 р. Її продовженням є серія «Податкова та митна справа в Україні», яку започатковано в 2015 р.

Присвячена 100-річчю
Університету державної фіскальної служби України

ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА: КЛЮЧОВІ МЕХАНІЗМИ ОРГАНІЗАЦІЇ, ОСНОВНІ ДРАЙВЕРИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Збірник матеріалів III Міжнародної науково-практичної конференції «Економічні перспективи підприємництва в Україні»

У двох частинах
Частина 1

10–11 жовтня 2019 року

Ірпінь
2019

К 334.7(477)(06)
ББК 65.9(4Укр)290я431
Д 70

Рекомендовано до друку Вченою радою Університету державної фіскальної служби України (протокол № 8 від 26 вересня 2019 року)

Збірник матеріалів ІІІ Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 100-річчю Університету державної фіскальної служби України «Економічні перспективи підприємництва в Україні», 10–11 жовтня 2019 року

Рецензенти:

Варналій З. С., д.е.н., професор, професор кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Бучинська О. В., к.е.н., доцент кафедри маркетингу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

Організаційний комітет:

Голова – Пашко П. В., д.е.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, ректор УДФСУ;

Заступник голови – Швабій К. І., д.е.н., професор, директор навчально-наукового інституту економіки, оподаткування та митної справи УДФСУ;

Топчій В.В. – д.ю.н., професор, директор навчально-наукового інституту права УДФСУ;

Бодров В.Г. – д.е.н, професор кафедри економіки підприємства УДФСУ;

Биковець В. М. – генеральний директор Спілки підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України;

Войнаренко М.П. – д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України, перший проректор Хмельницького національного університету;

Жмайлов В. М. – к.е.н., професор, проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи Сумського національного аграрного університету;

Русак О.С. – к.е.н, доцент, завідувач кафедри економіки підприємства Академії управління при Президентові Республіки Білорусь (м. Мінськ, Республіка Білорусь);

Хэмурару М. – д.е.н, доцент, директор департаменту економіки, маркетингу і туризму факультету економічних наук Молдавського державного университету (м.Кишинів, Республіка Молдова);

Никитченко Н.В.– д.ю.н, професор, завідувач кафедри господарського права та процесу УДФСУ;

Гурочкіна В. В. – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства УДФСУ;

Слюсарева Л. В. – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства УДФСУ;

Цимбалюк С. Я. - к.е.н., доцент, директор наукової бібліотеки УДФСУ.

Д 70 Дослідження підприємництва: ключові механізми організації, основні драйвери та перспективи: збірник матеріалів ІІІ Міжнародної науково-практичної конференції «Економічні перспективи підприємництва в Україні», (10–11 жовтня 2019 р., м. Ірпінь) : у 2 ч. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. – Ч. 1. – 337 с. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 132).

ISBN 978-966-337-548-9

У збірнику опубліковано матеріали ІІІ Міжнародної науково-практичної конференції, присвячені питанням осмислення економічних проблем та перспектив розвитку підприємництва. Основними напрямами досліджень є: сучасні теоретичні погляди на підприємництво, його детермінанти, обмеження та можливості; моделі, тенденції, заходи та ініціативи державної політики розвитку підприємництва; правове регулювання підприємництва в Україні та світі: проблеми та перспективи розвитку; економічна безпека підприємницької діяльності; передові маркетингові та логістичні технології забезпечення розвитку та стійкості бізнесу; деструктивне підприємництво як суспільний виклик; національне надбання, гостинність і сталий розвиток туризму; Україна – територія можливостей для розвитку бізнесу: погляд молоді. Видання призначене для науковців, молодих вчених, аспірантів, студентів.

УДК 334.7(477)(06)
ББК 65.9(4Укр)290я431

Матеріали розміщено у авторській редакції. Відповідальність за зміст матеріалів, їх відповідність вимогам чинного правопису і достовірність фактів та статистичних даних несуть автори.

© Науковий гурток «Економіст», 2019
© Університет ДФС України, 2019

ISBN 978-966-337-548-9

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
STATE FISCAL SERVICE OF UKRAINE
UNIVERSITY OF THE STATE FISCAL SERVICE OF UKRAINE
UNIONN OF ENTERPRISES OF SMALL, MIDDLE AND PRIVATIZED ENTERPRISES OF UKRAINE
KHMELNYTSKIY NATIONAL UNIVERSITY
SUMY NATIONAL AGRARIAN UNIVERSITY
ACADEMY OF MANAGEMENT OF PRESIDENCY OF REPUBLIC OF BELARUS
MOLDOVIAN STATE UNIVERSITY
Educational and Scientific Institute of Economics, Taxation and Customs Affairs
The Business Law and Process Department
Department of Enterprise Economics

THE SERIES «TAXATION AND CUSTOMS IN UKRAINE»

The series «Customs in Ukraine» was founded in 2001. The continues this series – «Taxation and Customs in Ukraine» started in 2015

The event dedicated to the 100th anniversary of the University of the State Fiscal Service of Ukraine

ENTREPRENEURSHIP RESEARCH: KEY MECHANISMS OF THE ORGANIZATION, THE MAIN DRIVERS AND PERSPECTIVES

Proceedings of the Third International Scientific and Practical Conference

«THE ECONOMIC PERSPECTIVES OF ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE»

The materials included in two parts

Part 1

Irpin
October 10–11, 2019

UDC 334.7 (477) (063)
BBK 65.9 (4Ukr) 290y431
D 70

It was recommended for publication by the Academic Council University of State Fiscal Service of Ukraine (protocol № 8, September 26, 2019)

Collection of materials of the Second International Scientific and Practical Conference
The conference is dedicated to the 100th anniversary of University of State Fiscal Service of Ukraine, "The economic perspectives of entrepreneurship in Ukraine", October 10-11th 2019

Reviewers:

Varnalii Z. S., Doctor of Economics, professor, professor of the Department of Finance in Taras Shevchenko National University of Kiev;

Buchinskaya O. V., Ph.D., Associate Professor of the Department of marketing in Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman.

Organization Comitee:

Head – Pasko P. V., Doctor of Economics, professor, Honored Science and Technology Worker of Ukraine, USFSU rector;

Deputy Director – Shvabiy K. I., Doctor of Economics, professor, Director of Educational-Scientific Institute of Economics, Taxation and Customs business of UDFSU;

Topchiy V. V. – Doctor of Laws, Professor, Director of Educational-Scientific Institute of Law of USFSU;

Bodrov V.G. – Doctor of Economics, Professor of the Department of enterprise economics in USFSU;

Bikovets V. M. – The general director of the Union of Entrepreneurs of Small, Medium and Privatized Enterprises of Ukraine;

Voynarenko M. P. – Doctor of Economics, professor, member correspondent in National Academy of Science of Ukraine, first pro-rector in Khmelnytskyi National University;

Zhmaylov V. M. – Ph.D., Professor, pro-rector of the scientific, pedagogic and educational system in Sumy National Agrarian University;

Rusak E. S. – Ph.D., Associate Professor, Head of the Department of enterprise economics in Academy by Belarus Republic President (Minsk, Republic Belarus);

Gamurari Maria – Doctor of Economics, Associate Professor, Director of the Department of Economics, Marketing and Tourism, Faculty of Economic Sciences, Moldavian State University (Chisinau, Republic of Moldova);

Nikitchenko N. V. – Doctor of Laws, Professor, Head of the Business Law and Process Department of USFSU;

Hurochkina V. V. – Ph.D., Associate Professor of the Department of enterprise economics in USFSU;

Slusareva L. V. – Ph.D., Associate Professor of the Department of enterprise economics in USFSU;

Tsimbalyuk S. Y. – Ph.D., Associate Professor, Director of scientific library in USFSU.

D 70 Entrepreneurship research: key mechanisms of the organization, the main drivers and perspectives**:** Collection of materials of the Third International Scientific and Practical Conference «Economic perspectives of business in Ukraine», (october 10–11 2019, Irpin) : in 2 p. P. 1. – Irpin : University of SFS of Ukraine, 2019. – 337 p. – (The series «Taxation and Customs in Ukraine», t. 132).

ISBN 978-966-337-548-9

Materials of the Third International Scientific and Practical Conference, dedicated to comprehension of economic problems and perspectives of business development, are in the collection. Main directions of research are the modern theoretical views on entrepreneurship, its determinants, limitations, and opportunities; models, trends, actions and initiatives of the state business development policy; the legal regulation for entrepreneurship development in Ukraine and in the world: problems and prospects; economic security of business activity; advanced marketing and logistics technologies for business development and sustainability; destructive entrepreneurship as a social challenge; national heritage, hospitality and sustainable development of tourism; Ukraine – territory of opportunities for development of enterprise: view of youth. Edition is designed for scientific society, young scientists, postgraduates and students.

UDC 334.7(477)(063)
BBK 65.9(4Ukr)290y431

Materials are published accordingly to author's editing. Conformity and contents of matericals, their complience to the current spelling requirements and facts and statistics reliability are held by authors.

© Scientific club «Economist», 2019
© University of SFS of Ukraine, 2019

ISBN 978-966-337-548-9

ЗМІСТ

Вступне слово 15

СЕКЦІЙНІ ЗАСІДАННЯ

СЕКЦІЯ 1. СУЧАСНІ ТЕОРЕТИЧНІ ПОГЛЯДИ НА ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ЙОГО ПРОБЛЕМИ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ І ТЕХНОЛОГІЧНОЇ НОРМАЛЬНОСТІ СУСПІЛЬСТВА

1. **Пашко Павло Володимирович,** д.е.н., професор, ректор Університету державної фіскальної служби України, заслужений діяч науки і техніки України
ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В МИТНІЙ СФЕРІ ..……17
2. **Войнаренко Михайло Петрович,** д.е.н., професор, перший проректор Хмельницького національного університету, член-кореспондент НАН України
Свістунов Олексій Сергійович, докторант Хмельницького національного університету
ПЕРЕДУМОВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ ЗА УМОВ АКТИВІЗАЦІЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ……..19
3. **Бодров Володимир Григорович**, д.е.н., професор, професор кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
БЕЗУМОВНИЙ БАЗОВИЙ ДОХІД В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ВИРІВНЮВАННЯ ……...22
4. **Лазебник Лариса Леонідівна,** д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
АМОРТИЗАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ: ІСТОРИЧНИЙ РОЗВИТОК І КРИТИЧНА ОЦІНКА…….25
5. **Абесадзе Рамаз Борисович,** д.э.н., профессор, Директор Института экономики П. Гугушвили ТГУ им. И Джавахишвили (Грузия)
Бурдули Вахтанг Шалвович, д.э.н., профессор, зав. отделом Института экономики П. Гугушвили ТГУ им. И. Джавахишвили (Грузия)
ИНТЕЛЛЕКТУАЛНЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ……..28
6. **Лях Ірина Іванівна**, головний економіст Інституту економіки промисловості НАН України
НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ……30
7. **Гамзіна Ольга Михайлівна,** провідний економіст Інституту економіки природокористування і сталого розвитку НАН України
ПРИНЦИПИ ЕКОНОМІКИ ДОБРОБУТУ ПРИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМ-НИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ…….32
8. **Сіняков Сергій Васильович**, д.ф.н., професор, професор кафедри філософії Національного транспортного університету
ПОЗАЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЮДЕЙ……..35
9. **Ізмайлов Ярослав Олексійович,** д.е.н., професор кафедри податкової політики Університету державної фіскальної служби України
ДІЛОВА РЕПУТАЦІЯ ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНИЙ ФАКТОР ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА……...39
10. **Филюк Галина Михайлівна**, д.е.н., професор, заслужений економіст України, зав. кафедри економіки підприємства Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Андреюк Наталія Вікторівна, к.е.н, доцент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ БІЗНЕСУ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВИКЛИКИ……42

11. **Шестаковская Анжела Петровна**, д.э.н., департамент Финансы и Банки Государственного университета Молдовы
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА ……..45
12. **Ruslana Zadorozhna,** PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Entrepreneurship, Trade and Exchange Activity Bila Tserkva National Agrarian University
Dmytro Hryhor, Master of the Department of Entrepreneurship, Trade and Exchange Activity Bila Tserkva National Agrarian University
IMPROVEMENT OF THE PROFIT MANAGEMENT SYSTEM OF DOMESTIC ENTERPRISES……..48
13. **Ахновська Інна Олександрівна,** к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва, просторової та корпоративної економіки ДонНУ імені Василя Стуса
ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА ЯК ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ…….51
14. **Гурочкіна Вікторія Вікторівна,** к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
ТЕОРІЯ ІГОР В ПОВЕДІНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ……..54
15. **Марченко Ольга Іванівна,** к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ В МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ……...57
16. **Дідух Сергій Мирославович**, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки промисловості Одеської національної академії харчових технологій
ІНКЛЮЗИВНА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА……..60
17. **Дяченко Світлана Анатоліївна,** к.н.держ.упр., доцент кафедри економічної політики та врядування Національної академії державного управління при Президентові України
ПАРТИСИПАТИВНЕ БЮДЖЕТУВАННЯ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ…….63
18. **Мартинюк Людмила Анатоліївна,** к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ…..66
19. **Ляшенко Ганна Павлівна,** к.е.н., професор кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
ВПЛИВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН…….68
20. **Риков Вадим Володимирович,** заступник голови КДКА м. Києва (аспірант Національної академії державного управління при Президентові України)
ДЕСТРУКТИВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ……72
21. **Солоненко Юлія Валеріївна**, старший викладач кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки ДонНУ імені Василя Стуса
Трегубов Олександр Сергійович, к.е.н., доцент кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки ДонНУ імені Василя Стуса
МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ СІМЕЙНОГО БІЗНЕСУ…….74
22. **Сновидович Ірина Григорівна,** аспірантка кафедри менеджменту Львівського національного університету ім. І. Франка
КОМПЕТЕНТНІСНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА……77
23. **Хачатрян Валентина Валентинівна,** к.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки та міжнародних відносин Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ
Менчинська Олена Миколаївна, асистент кафедри економіки підприємства

та міжнародних відносин Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ
КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ ……...79

24. **Морозов Євгеній Юрійович**, аспірант Київського університету ринкових відносин
ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА АНТИКРИЗОВУ СТРАТЕГІЮ ПІДПРИЄМСТВА…….82

25. **Сатир Лариса Михайлівна,** д.е.н., професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Білоцерківського НАУ
Сулима Вікторія Вікторівна, магістр Білоцерківського НАУ
РЕІНЖЕНІРІНГ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА…….84

26. **Ярмош Олена Віталіївна**, к.ф.-м.н., доцент, доцент кафедри менеджменту, декан факультету економічних, управлінських та освітніх технологій Української інженерно-педагогічної академії
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ…….....87

27. **Шевченко Алла Олексіївна**, к.е.н., доцент, кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Білоцерківського НАУ
Кепко Валентина Миколаївна, к.е.н., доцент, кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Білоцерківського НАУ
Жупаник Василь Миколайович, магістрант Білоцерківського НАУ
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ФОНДОВИХ БІРЖ ЯК СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА…….89

28. **Даниела Бумбак**, аспирант кафедры Финансов и банков Молдавского государственного университету
ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ В США……..92

29. **Ружинська Наталія Олексіївна,** к.е.н, доцент кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
АНАЛІЗ СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА……94

30. **Давыдова Кэтэлина**, аспирант Докторальной школы государственного университета Молдовы
РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ……96

31. **Винник Руслана Юріївна**, аспірантка Університету державної фіскальної служби України
СУТНІСНІ РИСИ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ……99

32. **Кравченко Людмила Вікторівна,** аспірантка Хмельницького національного університету
СУЧАСНИЙ СТАН ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ……101

33. **Піжук Ольга Іванівна**, к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
Минчинська Ірина Василівна, ст. викладач кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА СЕКТОРАЛЬНУ СТРУКТУРУ НЕПЛАТОСПРОМОЖНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ……..105

СЕКЦІЯ 2. МОДЕЛІ, ТЕНДЕНЦІЇ, ЗАХОДИ ТА ІНІЦІАТИВИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

34. **Швабій Костянтин Іванович**, д.е.н., професор, директор ННІ економіки, оподаткування та митної справи Університету Державної Фіскальної служби України
СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ……109

35. **Русак Елена Степановна**, к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики организации Академии управления при Проезиденте Республики Беларусь
СОЗДАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА – ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ...114

36. **Сухіна Олена Миколаївна**, к.е.н., с.н.с., старший науковий співробітник відділу економічних проблем екосистемного оцінювання природно-ресурсного потенціалу Державної установи «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»
ОСОБЛИВОСТІ ВІДШКОДУВАННЯ ЗБИТКІВ ВІД ЗАБРУДНЕННЯ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА ДЕРЖАВНИМИ ТА ПРИВАТНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ……117

37. **Шовкун Інна Анатоліївна,** к. е. н., старший науковий співробітник, провідний науковий співробітник відділу інноваційної політики ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАНУ»
СМАРТ СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ РЕГІОНІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОЛІПШЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ДЛЯ ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ……121

38. **Васильців Тарас Григорович**, д.е.н., професор, завідувач відділу проблем соціально-гуманітарного розвитку регіонів ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України»
Зайченко Володимир Васильович, к.н.держ.упр., доцент, декан факультету економіки та менеджменту Центральноукраїнського національного технічного університету
АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ……124

39. **Штефанюк Ольга,** д.э.н., доцент, зав. департамента «Финансы и банки» Молдавского государственного университета
Борш Ион, д.э.н., Национальный банк Молдовы
ОСОБЕННОСТИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В ЕВРОПЕ……..126

40. **Калач Ганна Миколаївна**, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ……...129

41. **Мельничук Ганна Сергіївна**, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ДОСВІД ОКРЕМИХ КРАЇН ЄС…...132

42. **Ткаченко Володимир Валентинович,** к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
ОЦІНКА РІВНЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ…….. 135

43. **Онишко Сергій Володимирович**, к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів Національний університет біоресурсів і природокористування України
ДО ПИТАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ……...137

44. **Жмайлова Ольга Григорівна,** к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу та логістики Сумського національного аграрного університету
РОЛЬ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОГРАМ В РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА……...……139

45. **Соколова Ольга Миколаївна,** к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної політики та врядування Національної академії державного управління при Президентові України
ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ……..142

46. **Яковенко Роман Валерійович,** к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики Центральноукраїнського національного технічного університету
СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ТА СОЦІАЛЬНІ ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНИХ ДЕМОГРАФІЧНИХ ТЕНДЕНЦІЙ……..145

47. **Ватагович Михайло Іванович,** здобувач кафедри податків і фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету
НАПРЯМИ БЮДЖЕТНОЇ ПІДТРИМКИ ВИРОБНИКІВ В УКРАЇНІ ……147
48. **Тартачник Ніна Георгіївна**, науковий співробітник НДІ фіскальної політики Університету державної фіскальної служби України
СИСТЕМА TRACK AND TRACE – ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ ЗА ОБІГОМ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ В ЄВРОПІ…….150
49. **Каприян Юлия,** к.э.н, доцент департамента Финансы и Банки Государственного университета Молдовы
АГРЕССИВНОЕ НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ……...153
50. **Коваль Ольга,** аспирант Докторальной школы Государственного университета Молдовы
Енаки Марчела, аспирант Докторальной школы Государственного университета Молдовы
ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ – ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛИКТНОГО РИСКА В СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ……156
51. **Нуріахметов Євген Ільдарович,** аспірант Університету державної фіскальної служби України
ЩОДО ПИТАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ……158
52. **Ворвихвост Олена Дмитрівна,** аспірант кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
ДЖЕРЕЛА ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І РОЗРОБОК В УКРАЇНІ ……...161
53. **Мудла Діна Василівна**, аспірант кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ……...165

СЕКЦІЯ 3. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА СВІТІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

54. **Топчій Василь Васильович**, д.ю.н., професор, професор кафедри кримінального права та кримінології Університету державної фіскальної служби України
КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВА ОХОРОНА ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ……169
55. **Никитченко Наталія Валеріївна**, д.ю.н., професор, завідувач кафедри господарського права та процесу ННІ права Університету державної фіскальної служби України
ДОГОВІР ПОСТАВКИ ЯК ЮРИДИЧНА КОНСТРУКЦІЯ: ІСТОРИЧНИЙ РОЗВИТОК……..171
Донков Сергій Вікторович, радник Юридичної Фірми «Евріс», арбітражний керуючий
ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕДУР БАНКРУТСТВА В УКРАЇНІ……...174
56. **Забарний Максим Михайлович**, к.ю.н., доцент кафедри кримінального права та кримінології Університету державної фіскальної служби України
КРИМІНОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗЛОЧИНІВ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ……178
57. **Рогатиньська Ніна Зіновіївна**, к.ю.н., доцент, доцент кафедри кримінального права та кримінології Університету державної фіскальної служби України

МИТНІ ОРГАНИ ЯК СУБЄКТ ЗАПОБІГАННЯ ЗЛОЧИННОСТІ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦТВА……181

58. **Дідківська Галина Василівна**, к.ю.н., доцент, доцент кафедри кримінального права та кримінології Університету державної фіскальної служби України
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАПОБІГАННЯ ЗЛОЧИННОСТІ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦТВА……184

59. **Боднарчук Оксана Іванівна,** к.ю.н., доцент, доцент кафедри господарського права та процесу Університету державної фіскальної служби України
ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА НЕДОЛІКИ……187

60. **Ботвінов Ростислав Геннадійович,** д.держ.упр-ння, професор кафедри господарського права та процесу Університету державної фіскальної служби України
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА……189

61. **Селівон Артем Миколайович,** суддя Господарського суду м. Києва
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРИПИНЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ……..192

62. **Лугіна Наталія Анатоліївна,** к.ю.н., доцент, доцент кафедри кримінального права та кримінології Університету державної фіскальної служби України
ПРОБЛЕМИ ПРИТЯГНЕННЯ ДО КРИМІНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ФІКТИВНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО……...195

63. **Минюк Олена Юріївна,** к.ю.н., доцент, доцент кафедри господарського права та процесу Університету державної фіскальної служби України
Чамор Галина Сергіївна, студентка УДФСУ
СУЧАСНИЙ СТАН ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ……..197

64. **Онишко Олег Володимирович**, к.ю.н., доцент, доцент кафедри господарсь-кого права та процесу Університету державної фіскальної служби України
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВОПОРЯДКУ ЯК КЛЮЧОВА ОЗНАКА СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ……..200

65. **Починок Карина Борисівна,** к.ю.н., доцент кафедри господарського права та процесу Університету державної фіскальної служби України
ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ……202

66. **Роженюк Олена Олександрівна,** старший викладач кафедри господарського права та процесу Університету державної фіскальної служби України
Фітяк Євген Миколайович, студент УДФСУ
ПОНЯТТЯ КОРПОРАТИВНОГО ДОГОВОРУ……...204

67. **Борса Вадим Вікторович,** аспірант кафедри економіки підприємства, старший викладач кафедри митної справи Університету державної фіскальної служби України
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ЗМІНИ ДО ЗАКОНОДАВСТВА ЩОДО СПРИЯННЯ ЗАХИСТУ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ПІД ЧАС ПЕРЕМІЩЕННЯ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ…….207

68. **Голінщак Олександр Леонідович,** аспірант кафедри господарського права та процесу Університету державної фіскальної служби України
ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ……211

69. **Гордієнко Катерина Юріївна**, аспірант кафедри господарського права та процесу Університету державної фіскальної служби України
ПРАВОВРЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ……215

70. **Закорецький Владислав Валерійович,** аспірант кафедри господарського права та процесу Університету державної фіскальної служби України
СУТНІСТЬ ТА ПРАВОВА ПРИРОДА НЕКОМЕРЦІЙНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ……218

71. **Майструк Вадим Ігорович,** аспірант кафедри господарського права і процесу Університету державної фіскальної служби України
ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ПОХІДНОГО ПОЗОВУ В УКРАЇНІ ДЛЯ ЗАХИСТУ ПРАВ ТОВАРИСТВА ТА ЙОГО УЧАСНИКІВ (АКЦІОНЕРІВ) ВІД ЗБИТКІВ, ЗАВДАНИХ ЮРИДИЧНІЙ ОСОБІ ЇЇ ПОСАДОВОЮ ОСОБОЮ……221

72. **Остринський Владислав Олегович,** аспірант кафедри господарського права та процесу ННІ права Університету державної фіскальної служби України
ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ КАПІТАЛЬНОГО БУДІВНИЦТВА У СФЕРІ ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ……224

73. **Сировець Марина Олегівна,** аспірант кафедри господарського права та процесу Університету державної фіскальної служби України
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ДЕРЖАВНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ……227

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

74. **Варналій Захарій Степанович,** д.е.н., професор, професор кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ……231

75. **Sova Olena,** PhD in economics, Assistant professor, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv
DIRECTIONS FOR ENSURING REGIONAL ECONOMIC SECURITY OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE……234

76. **Marin Lilian**, PhD student, Doctoral School, Academy of Economic Studies of Moldova
Lom Ionut, PhD student, Doctoral School of Economic Science, Moldova State University
AGROINSURANCE: RISK CLASSIFICATION……237

77. **Микитенко Тетяна Владиславівна,** к.е.н., доцент кафедри митної справи Університету державної фіскальної служби України
Борса Вадим Вікторович, старший викладач кафедри митної справи Університету державної фіскальної служби України
ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ МИТНИЦІ ЯК ЗАСІБ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ……240

78. **Остапчук Ольга Василівна,** к.е.н., доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування Хмельницького національного університету
Чайковська Інна Ігорівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри математики, статистики та інформаційних технологій Хмельницького університету управління та права
ОЦІНКА ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА……..242

79. **Миколюк Оксана Анатоліївна**, к.е.н., доцент, кафедри менеджменту, адміністрування та готельно-ресторанної справи Хмельницького національного університету
Залізецький Анатолій Михайлович, ст. викладач, кафедра машин і апаратів, електромеханічних та енергетичних систем Хмельницького національного університету
ВЕКТОР ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ……244

80. **Іщук Михайло Анатолійович,** аспірант кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України

ФЕНОМЕН ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МЕТОДИ ЇЇ ОЦІНКИ В УКРАЇНІ……..247

81. **Гунько Катерина Ігорівна**, аспірант кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
ЗМІНИ В ЗАКОНОДАВСТВІ ЩОДО ПОРЯДКУ ПЕРЕМІЩЕННЯ ВАЛЮТИ ЧЕРЕЗ КОРДОН…….250

82. **Костенко Аліса Олексіївна**, аспірантка кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
ЩОДО ПИТАННЯ ДОСЯГНЕННЯ БАЛАНСУ МІЖ МИТНОЮ БЕЗПЕКОЮ ТА СПРОЩЕННЯМ ПРОЦЕДУР МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ……...254

83. **Муравйов Василь Євгенійович,** аспірант кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА В БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ…….256

84. **Сіпаренко Тетяна Олександрівна,** аспірант кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
АДМІНІСТРУВАННЯ РОЗДРІБНОГО АКЦИЗУ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.....258

СЕКЦІЯ 5. ПЕРЕДОВІ МАРКЕТИНГОВІ ТА ЛОГІСТИЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ, ГОСТИННІСТЬ І СТАЛИЙ РОЗВИТОК ТУРИЗМУ

85. **Чайковский Александр Анатольевич**, д.э.н., лектор университар, Государственный университет Молдовы г. Кишинев, Молдова
Корецкий Борис Михайлович, д.э.н., доцент, Государственный университет Молдовы г. Кишинев, Молдова
АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ КАРЬЕРОЙ НА ТУРИСТИЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ И ЕЁ ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ……262

86. **Жмайлов Валерій Миколайович,** к.е.н., професор, професор кафедри маркетингу та логістики Сумського національного аграрного університету
ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКІВ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР……..265

87. **Буздуган Адриана**, к.э.н., доцент,
Хэмурару Мария, доцент, кандидат экономических наук,
департамент экономики, маркетинга и туризма, экономический факультет, государственный университет Молдовы
РОЛЬ КОНКУРЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ……...268

88. **Тельнов Анатолій Сергійович,** д.е.н., професор кафедри маркетингу і торговельного підприємництва Хмельницького національного університету
УДОСКОНАЛЕННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ……272

89. **Слюсарева Людмила Валеріївна,** к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ОСНОВА КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА……275

90. **Бучинська Олена Вікторівна,** к.е.н., доцент кафедри маркетингу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
ПРОВІДНІ РЕКЛАМНІ ПРАКТИКИ: ПРОТИДІЯ ДИСКРИМІНАЦІЇ ЗА

ОЗНАКОЮ СТАТІ В РЕКЛАМІ……..278

91. **Новікова Вікторія Валеріївна,** к.е.н., кафедра інформаційних системи і технологій Білоцерківського НАУ
Ткачук Алла Дмитрівна, магістр Білоцерківського НАУ
КОРПОРАТИВНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ……. 280

92. **Черняк Юрий Геннадьевич**, к.с.н., доцент, заместитель директора по научной и инновационной работе ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси»
Шкурова Елена Валерьевна, к.с.н., доцент, заведующий отделом оперативных исследований ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси»
ТУРИЗМ КАК ФОРМА МЕЖКУЛЬТУРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ…..282

93. **Чумаченко Ольга Григорівна**, к. е. н., доцент Університету економіки та права КРОК
ПЕРСПЕКТИВИ ТА МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГІЙ В БАНКАХ……285

94. **Кожокару Мария**, к.э.н., доцент департамента Финансы и банки Государственного университета Молдовы
ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ РЕФЕРЕНТНЫМИ ЦЕНАМИ И ПОВЕДЕНЧЕСКИМИ СТРАТЕГИЯМИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ……..287

95. **Кравченко Маргарита Анатоліївна,** к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
ВИКОРИСТАННЯ РЕБРЕНДІНГУ В МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЯХ ПІДПРИЄМСТВ E-COMMERCE……290

96. **Дриженко Олександр Анатолійович,** аспірант кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
ІНФРАСТРУКТУРА УКРАЇНИ ЗА ОЦІНКАМИ МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГІВ ……294

97. **Іванов Валентин Вячеславович**, аспірант кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИКИ РЕГІОНІВ В УКРАЇНІ……296

98. **Сатир Лариса Михайлівна,** д.е.н., професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Білоцерківського НАУ
Щербина Максим Сергійович, магістр кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Білоцерківського НАУ
«ЗЕЛЕНА ЛОГІСТИКА» ЯК УМОВА ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА……..299

99. **Ульян Екатерина**, аспирант Докторальной школы государственного университета Молдовы
Маммадова Ульвия, аспирант Докторальной школы государственного университета Молдовы
РОЛЬ НАЛОГОВОГО DUE DILIGENCE В УСПЕШНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ СДЕЛКИ M&A……301

100 **Решміділова Світлана Леонідівна,** к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу і торговельного підприємництва Хмельницького національного університету
ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ……..305

101 **Лісова Руслана Мирославівна,** аспірантка кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
ТЕХНОЛОГІЇ BIG DATA: ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ В СУЧАСНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ……308

102 **Корінний Денис Олександрович**, аспірант кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГІЇ: СУТНІСТЬ, ПЕРЕВАГИ ТА МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ……311

103 **Зборовська Ольга Михайлівна,** д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізького національного університету
Луценко Сергій Олександрович, студент Запорізького національного університету
ВИЯВЛЕННЯ ФАКТОРІВ, ЯКІ НЕГАТИВНО ВПЛИВАЮТЬ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА……...314

104 **Руссу Елена,** аспирант Докторальной школы экономических знаний Государственного университета Молдовы
РОЛЬ УСТОЙЧИВЫХ ЗАКУПОК В РЕШЕНИИ ЗАДАЧ ГАРМОНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО, ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ЭКОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ……317

105 **Voitenko Vitaliy,** graduate student of Department of Enterprise Economics USFSU
DIRECTIONS OF DIGITALIZATION OF LOGISTIC BUSINESS-PROCESSES OF THE ENTERPRISE……319

106 **Гаєвська Лариса Миколаївна,** к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства УДФСУ
ВПЛИВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ……..……322

107 **Дашкевич Павел Леонидович,** соискатель Академии управления при Президенте Республики Беларусь
КОНВЕРГЕНЦИЯ МАРКЕТИНГА БЕЛОРУССКОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ С ИНФОРМАЦИОННЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ: ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ……325

108 **Сакун Александр Григорьевич**, первый заместитель директора ОАО «Бобруйский завод тракторных деталей и агрегатов»
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРЫ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ…….328

ВСТУПНЕ СЛОВО



Університет ДФС України має вікову історію та традиції! Він є профільним закладом для підготовки фахівців для органів Державної фіскальної служби України.

Проте готує фахівців і інших спеціальностей для національного господарства. Спеціалізації Навчально-наукового інституту економіки, оподаткування та митної справи Університету ДФС України містяться вже в його назві. Зокрема, кафедра економіки підприємства є базовою для підготовки фахівців бакалаврського та магістерського рівня за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Сприяння розвитку підприємництва стає головною метою державної політики у всьому світі. В основі цієї тенденції лежить усвідомлення того, що підприємництво є ключовим фактором для отримання ряду бажаних соціальних результатів, таких як економічне зростання, зниження рівня безробіття і технологічна модернізація. У справі сприяння підприємництву важливо знайти відповідь на просте і в той же час ключове питання: що робить деяких людей більш підприємливими в порівнянні з іншими? Супутнє питання: яка роль вищої освіти для просування підприємництва в національній економіці?

Відомо чимало поглядів на те, що мається на увазі під підприємництвом. Згідно вузького визначення, підприємництво - це можливість побудови бізнесу, створення підприємств, самозайнятості. Згідно широкого визначення, підприємництво - це особистісний розвиток, творчість, самостійність, ініціативність, орієнтація на дії. Дослідженню різних аспектів підприємництва, його ключових механізмів організації, основних драйверів та перспектив присвячена наша конференція. З цією метою ми досліджуємо міжнародний досвід та практику українських реалій. Ми сподіваємось на досягнення успіху та найкращих результатів!

Пашко Павло Володимирович,
д.е.н., професор, ректор Університету державної фіскальної служби України,
заслужений діяч науки і техніки України

СЕКЦІЯ 1.
СУЧАСНІ ТЕОРЕТИЧНІ ПОГЛЯДИ НА ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ЙОГО ПРОБЛЕМИ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ І ТЕХНОЛОГІЧНОЇ НОРМАЛЬНОСТІ СУСПІЛЬСТВА

Пашко Павло Володимирович
д.е.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, ректор
Університету державної фіскальної служби України

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В МИТНІЙ СФЕРІ

Ринкові перетворення в організації зовнішньоекономічної діяльності уможливили допущення підприємців до виконання окремих, раніше виконуваних виключно державними структурами, функцій при перетині товарами митного кордону України. Відтак навколо митниці стала складатися інфраструктура, що включає приватних підприємців, які виконують функції митних брокерів, утримувачів митних складів, складів тимчасового зберігання тощо. Тож підприємництво в митній сфері – відносно новий для сучасної України, але перспективний і малодосліджений вид економічної діяльності.

Підприємницька діяльність в митній сфері пов'язана з рухом товарів через митний кордон, а її результативність може бути оцінена з позиції логістики як ефективність створених мереж поставок між країнами. З позиції логістики, зовнішня торгівля утворює цілісну систему, що включає митну систему і як її складову – «навколомитну» інфраструктуру. Підприємців, чия діяльність фактично пов'язана з митною справою, в науковій літературі України частіше за всього називають «митними посередниками» [1, 2], а їх дії спрямовані на опосередкування економічних і правових зв'язків учасників зовнішньоторговельної діяльності та держави в особі митних органів.

До митних посередників відносять митних брокерів, утримувачів складів тимчасового зберігання, а також митних складів відкритого типу, утримувачів вільної митної зони комерційного або сервісного типу та вантажних митних комплексів, визнаючи при цьому, що такий суб'єкт, як власник магазину безмитної торгівлі здійснює підприємницьку діяльність у сфері державної митної справи, хоча вона фактично не є посередницькою [3]. Теж саме з упевненістю можна сказати і про утримувача вільної митної зони промислового типу, які створюються з метою забезпечення вільної діяльності підприємств з ремонту, модернізації, будівництва повітряних, морських і річкових суден, інших плавучих засобів, їх складових частин або для цілей переробки (виробництва) товарів [4]. Проте до «митних посередників» окремі науковці без належного обґрунтування не відносять підприємства, які надають послуги з перевезення вантажів під митним контролем, страхування, надання фінансових гарантій та ін.

Відомі три основних критерії щодо віднесення підприємницької структури до митно-посередницької:

- підприємець працює з додержанням вимог щодо встановлених порядку і умов переміщення товарів через митний кордон України, їх митного контролю, митного оформлення та інших складових державної митної справи [4];

- не веде самостійної зовнішньоекономічної діяльності у розумінні Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», тобто не здійснює діяльності разом з іноземним суб'єктом господарської діяльності, побудованої на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [5];

- органи доходів і зборів здійснюють контроль за її діяльністю відповідно до Митного кодексу України.

До видів підприємницької діяльності митних посередників належать митна брокерська діяльність (МБД), відкриття та експлуатація магазину безмитної торгівлі (МБТ), відкриття та експлуатація митного складу (МС), відкриття та експлуатація вільної митної зони комерційного або сервісного типу, відкриття та експлуатація складу тимчасового зберігання (СТЗ), відкриття та експлуатація вантажного митного комплексу [4].

Відповідно до офіційних даних:

- реєстр підприємств, яким надано дозвіл на відкриття та експлуатацію СТЗ, станом на 5.09.2019 р. налічує 469 одиниць;

- реєстр підприємств, яким надано дозвіл на відкриття та експлуатацію МС, станом на 5.09.2019 р. налічує 279 МС;

- реєстр суб’єктів, яким надано дозвіл на провадження МБД, станом на 11.09.2019 р. складає 6330 одиниць;

- реєстр підприємств, яким надано дозвіл на відкриття та експлуатацію МБТ, станом на 17.09.2019 р. включає 50 підприємств [6].

Станом на 17.09.2019 р. понад 100 підприємств мають дозвіл на відкриття та експлуатацію СТЗ та/або МС, і одночасно внесені до реєстру підприємств, яким надано дозвіл на провадження митної брокерської діяльності. Таким чином, підприємства-митні брокери, які одночасно є власниками СТЗ та МС, мають внутрішній конфлікт інтересів, тому що, з одного боку, мають інтерес до збільшення кількості партій товарів, які розміщуються на складі, та подовження терміну їх зберігання, а з іншого – у якомога швидшому митному оформленні товарів та транспортних засобів з метою зростання власного комерційного авторитету.

Таким чином, останнім часом спостерігається розширення меж підприємницької діяльності за рахунок проникнення підприємництва у сферу митної справи. Вітчизняна практика показує життєздатність, конструктивної співпраці митних органів та приватної підприємницької «навколомитної» інфраструктури на умовах забезпечення дотримання балансу приватних і публічних інтересів.

Список використаної літератури

1. Пашко П.В. Митна безпека: монографія. Одеса: АТ «Пласке», 2009. 628 с.
2. Додін Є.В. Функції та форми діяльності митних органів. Митна справа. 2003. № 5. С. 7-23.
3. Федотов О.П. Концепція здійснення посередницької діяльності у сфері державної митної справи. Наукові праці Національного університету «Одеська юридична академія». 2015. Т. 15. С. 285-298.
4. Митний кодекс України: Закон України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. Урядовий кур'єр. 2012. № 86.
5. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII. Відомості Верховної Ради України. №29 від 16.07.1991 р.
6. Сайт Державної фіскальної служби України URL: http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/reestri/94931.html (дата звернення 17.09.2019).

Войнаренко Михайло Петрович,
д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України, перший проректор Хмельницького національного університету,
Свістунов Олексій Сергійович,
докторант Хмельницького національного університету

ПЕРЕДУМОВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ ЗА УМОВ АКТИВІЗАЦІЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В епоху глобальних трансформацій економік світу драйверами розвитку економічної системи залишаються інновації та інтелектуалізація бізнес-процесів, виробництва та суспільства. Для посилення конкурентних позицій у світовому просторі, країнам з економікою емерджентного типу, доцільно концентрувати увагу на політиці інтелектуалізації суспільного виробництва, що закладено в інноваційній моделі розвитку країни. Саме це дає можливість здійснити модернізацію та повне перезавантаження виробничого комплексу для цілей інноваційного економічного розвитку країни.

В світових економічних системах спостерігається значний зовнішній вплив глобальних змін, вони змінюють перебіг подій та зовнішнє й внутрішнє середовище функціонування промислових підприємств країн світу. Тому для посилення конкурентоспроможності національних економік в цілому та промислових підприємств зокрема, в центрі уваги посідає інновація як продукт, інноваційні бізнес-процеси та переосмислення всіх технологій. [5]

На сьогоднішній день, ефективність ведення інноваційної політики країни відображається у сукупності індексів, що представлені в глобальних рейтингах. На часі основними індексами вважаються індекс інклюзивного розвитку The Inclusive Development Index (IDI), індекс цифрової та інноваційної економіки (ICT Development Index), індекс ведення бізнесу Doing Business й створення інноваційної інфраструктури країни та індекс глобальної конкурентоспроможності The Global Competitiveness Index.

Основною перепоною для України на шляху до переходу на інноваційний шлях розвитку України залишається глобальна загроза національній безпеці. Триває військове втручання з боку Росії, що має характер терористичної агресії та впливає на національну цілісність. Таке явище є наслідком нестабільності в економічній та політичній сферах країни. Саме тому рівень економічної безпеки країни на сьогодні є завершальним показником серед ключових індексів розвитку, постійний моніторинг якого є превентивним захистом України.

Наша країна здатна розвивати такі перспективні технологічні напрями, які позитивно оцінюються в міжнародних рейтингах економічних досліджень, і до яких слід віднести: інформаційно-комунікаційні технології, космічні, енергетичні технології, біотехнології. Динаміка показників розвитку України у світових рейтингах згрупована у табл.1.

Щодо стану економічної безпеки країни в умовах цифровізації економіки повинен враховувати вплив розвитку та впровадження інноваційних технологій на всіх економічних рівнях від підприємця до держави та міжнародного партнерства. Рівноправне партнерство в напрямку розвитку інформаційних технологій з міжнародними підприємствами – вендорами; забезпечення захисту вітчизняних продуктів та послуг, що мають інтелектуальну цінність.

Таблиця 1. Динаміка показників розвитку України у світових рейтингах.

№	Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	Рівень економічної безпеки України	52	48	46	47	50	47	48	45	44	48	48	49
2	Індекс інклюзивного розвитку України (The Inclusive Development Index)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	48	49
3	Індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ICT Development Index)	58	58	51	69	67	68	71	73	76	76	79	78
4	Індекс ведення бізнесу (Doing Business)	128	144	145	146	147	149	137	112	96	83	80	76
5	Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index)	73	72	82	89	82	73	84	76	79	85	81	83

Джерело: згруповано за даними [1,2,3]

Огляд позицій України характеризує покращення стану розвитку та збалансованість макроекономічних відтворювальних пропорцій, що є водночас і

основою економічної безпеки. Логіка розвитку інноваційних технологій, зокрема цифрових, бізнесу, конкурентоспроможності повинна формуватись за ієрархією досягнення високих економічних результатів як в галузях національної економіки, так і в запровадженні цифрових технологій. Але ризики інформаційної нерівності країн - міжнародних партнерів; зменшення бар'єрів передачі інформаційних та платіжних потоків негативно впливатимуть на рівень економічної безпеки. Всі визначені протиріччя та ризики можуть бути зменшені шляхом запровадження удосконалення методологій визначення та моніторингу рівня економічної безпеки та інших індексів розвитку національної економіки. Інноваційна безпека – це спроможність держави генерувати прогресивні зрушення в техніці, технології, робочій силі, інформації, товарах. Розвиток бізнесу та конкурентоспроможності неможливий без підтримки як інноваційної, так і економічної безпеки. Це свідчить про те, що індикатори такого розвитку повинні бути достовірними. В такому випадку, вони стануть інструментом для управління ризиками економічної безпеки країни.

Список використаної літератури

1. Doing Business Reports, The World Bank, 2017. [Online]. Available: https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2017
2. ICT Development Index, International Telecommunication Union, 2017. [Online]. Available: https://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2017/index.html
3. The Global Competitiveness Index, World Economic Forum, 2017. [Online]. Available: http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport /TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf
4. The Inclusive Development Index 2018. World Economic Forum. [Online]. Available: https://www.weforum.org/reports/ the-inclusive-development-index-2018.
5. Voynarenko, M., Varnalii Z., Hurochkina V., Menchynska O. Estimation of Innovative Business Processes of the Enterprises in Conditions of Emergence Economics // Proceedings of the 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019). (Khmelnytskyi, Ukraine, September, 2019). Atlantis Press. Volume 95. Homepage: https://www.atlantis-press.com/article/125917640. – (Google Scholar). DOI: https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.32 (Web of Science).

Бодров Володимир Григорович,
д.е.н., професор, професор кафедри економіки підприємства
Університету державної фіскальної служби України

БЕЗУМОВНИЙ БАЗОВИЙ ДОХІД В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ВИРІВНЮВАННЯ

Нарощування в сучасних умовах фінансово-економічних суперечностей, зростання соціальної нерівності, несправедливості і напруги в українському суспільстві виносять у порядок денний гострих наукових і суспільно-полі-тичних дискусій питання про стратегію, механізми та інструменти забезпечення сталого розвитку, потреб національного господарства, соціального вирівнювання та подолання бідності в країні. Вирішення зазначених проблем українські науковці пов'я-зують сьогодні з ідеєю формування державою Фонду суверенного добробуту (ФСД), покликаного на довгострокову перспективу акумулювати кошти для фінансування економічних, безпекових, оборонних і соціальних потреб [1]. На сьогодні у світі нараховується біля 70 суверенних фондів, більше 30 з яких були створені після 2000 р., потужні багатомільярдні суверенні фонди створено у Норвегії, Канаді, США, Китаї, ОАЕ, Саудівській Аравії, Кувейті тощо. Загальне багатство, накопичене у суверенних фондах світу, поступово наближається до 8 трлн. доларів США [2,с.116].

Іншим ускладнюючим і діючим на довготривалу перспективу чинником забезпечення сталого соціально-економічного, інклюзивного розвитку останніми роками виступають динамічні процеси автоматизації, роботизації робочих місць, діджиталізації виробництва і національної економіки загалом. За цих обставин у світовій і вітчизняній науково-експертній спільноті особливої актуальності набуває полеміка довкола запровадження безумовного базового доходу у якості певної гарантії для людей того, що навіть втративши роботу, вони не залишаться на самоті зі своїми проблемами, не будуть змушені голодувати або у відчаї йти на злочини.

Безумовний базовий дохід (ББД) – це стратегія поліпшення якості життя людей і соціального вирівнювання у суспільстві через безоплатну виплату грошових коштів або надання безоплатних послуг державою чи приватними організаціями усім громадянам країни або певним соціальним групам людей. Особливість ББД полягає в тому, що виплати грошових коштів здійснюються не за виконання якої-небудь роботи або за певних життєвих обставин членів соціальної групи, для якої здійснюються виплати (тобто не тому, що людина є, наприклад, інвалідом, безробітною або незаможною), а тільки тому, що вона

проживає на певній території або є членом якоїсь соціальної групи незалежно від її доходів або соціального статусу. Кошти ББД не оподатковуються. Так,німецька дослідниця К.Кіппінг зазначає, що у ФРН при організації незалежної мережі базового доходу учасники процесу розробили 4 базових критерії, «які мають виконуватися для того, щоб взагалі можна було говорити про ББД: забезпечення існування і мінімальної участі; забезпечення індивідуального права; відсутність перевірки щодо потреби та відсутність примусу до роботи»[3,с.9].

Можна виділити декілька основних проблем, які має вирішити ББД:

1. ББД як спосіб боротьби з бідністю і шаленою соціальною та економічною нерівністю. Відомі американські економісти М.Фрідман і Ф. фон Хайєк свого часу вбачали у ББД панацею від скрутного існування мільйонів людей за межею бідності. Використання ББД є беззаперечною політикою з викорінення злиднів і скорочення бідності [4].

2. ББД як «звільняюче начало», що сприяє підвищенню якості життя людей. БДД зменшує тривогу людей за своє майбутнє, допомагає забезпечити людям рівні можливості, дає вільний час, який вони можуть витратити на отримання освіти, на профілактику свого здоров'я і заняття творчістю.

3. ББД може сприяти економічному зростанню країн. Воно може відбуватися за рахунок інвестування людей в самих себе (освіта, здоров'я). Крім того, ББД дозволить людям займатися тим, що є їх призначенням.

4. Знизяться витрати на адміністрування соціальних програм. ББД значно більш проста і більш прозора система соціального забезпечення, ніж та, яка існує сьогодні у державах в усьому світі.

5. ББД повинен вирішити проблему «зайвих» людей у зв'язку з їх заміною на робочих місцях роботами й алгоритмами. Це - головна причина, яка спонукає все більше політиків, економістів і соціологів вимагати запровадження ББД.

Варто зазначити, що повноцінна концепція ББД поки не запроваджена в жодній країні, можливо, окрім ОАЕ. У різні роки експерименти з впровадження ББД проводилися у Німеччині, Великій Британії, Швейцарії, Франції, США, Нідерландах, Канаді, Італії, Болгарії, Індії, Кенії, Намібії, Уганді. У більшості випадків результати проведених експериментів були позитивними.

Критика ББД звичайно обертається довкола економічних й правових аргументів. Основні доводи зводяться до наступних заперечень:

1. Реалізація даної концепції викличе величезні витрати держави, котрі можуть виявитися непід'ємними для неї.

2. Виплати БОД можуть призвести до зниження у людей мотивації працювати або вони взагалі перестають працювати. Як наслідок, виникає дефіцит робочих рук, зниження продуктивності праці й економічний спад.

3. Виплати ББД у розвинутих країнах призведуть до масової міграції населення з бідних країн. Сьогодні Європа і без того не може впоратися з напливом мігрантів, а запровадження всезагального ББД ще значною мірою збільшить цей потік.

4. Існуючі у багатьох країнах персоналізовані системи соціального забезпечення являються більш ефективними, оскільки сума наданої допомоги жорстко не встановлюється і залежить від фінансового стану людини.

В Україні експерименти з впровадження ББД поки ще не проводилися ні в межах окремого міста, ні цільових груп. При цьому діджиталізація, автоматизація і роботизація виробничих та управлінських процесів поступово набирає швидких обертів. За прогнозами багатьох експертів процеси роботизації та автоматизації протягом наступного десятиріччя залишать без роботи кожного четвертого українця. Деякі українські політики, особливо підчас останніх виборчих перегонів, висунули у центр своїх програм запровадження ББД як ефективного заходу соціального захисту, який дозволить розвантажити величезну економічну і побутову напругу серед незахищених верств населення. При цьому ключовими перевагами ББД виокремлюються економія коштів і ресурсів за рахунок ліквідації занадто дорогої державної системи соціальних виплат і пільг, зниження злочинності, пов’язаної з крайньою бідністю.

Резерви ББД для України імовірно могли б складатися, насамперед, з природньої ренти, частково доходів від транзиту, оптимізації (скорочення) чиновної бюрократії в системах соціального забезпечення і держкорпораціях та за рахунок коштів згадуваного вище Фонду суверенного добробуту. У більш широкому контексті потужним джерелом коштів для запровадження ББД мають стати податкові надходження від детінізації, деофшоризації економіки, амністії капіталів, торгівлі землею, що знаходиться у державній власності (за умов введення регульованого ринку землі). Однак, така оптимізація можлива лише у випадку серйозної, парадигмальної зміни соціально-економічної стратегії держави. При об’єктивному, неупередженому і неповерхневому розгляді ББД, ця концепція видається досить розумною і зовсім неутопічною. ББД сприятиме підвищенню рівня життя людей, якості людського капіталу і зниженню злочинності, викликаної бідністю і безвихіддям. Водночас ББД ні в якому разі не відміняє працю людини, але безперечно сприяє якісно новому ставленню людини до діяльності, до свого власного життя і саморозвитку особистості.

Список використаної літератури

1. Тимошенко Р. І., Бистряков І. К., Клиновий Д. В., Рогов П. Д. Стратегічний механізм сталого фінансування потреб національної економіки, безпеки та оборони України // Наука і оборона.- К.: Національний університет оборони України імені Івана Черняховського. – 2017.- №2.- С.17-25.

2. Голуб Г.Г., Пшик Б.І., Юрчишин Л.Р. Суверенні фонди добробуту: світовий досвід і проблеми функціонування в Україні.// Вісник Університету банків банківської справи Національного банку України. – 2014.– № 1 (19), С. 115-120.
3. Блашке Р., Дильтей М., Вернер Г.В.. Киппинг К. и др. Идея освобождающего безусловного дохода / [пер. с немец. Ю.Лысенко,Р.Полищук и др.]. –К.: Центр А.В.С., 2007.- 77с.
4. Bregman R. Utopia for Realists and How We Can Get There. – London: LSE; BMY, 2017.- 336 p.

Лазебник Лариса Леонідівна
д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства
Університету державної фіскальної служби України

АМОРТИЗАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ: ІСТОРИЧНИЙ РОЗВИТОК І КРИТИЧНА ОЦІНКА

Важливим джерелом фінансування підприємницьких структур є амортизаційні відрахування. Розглянемо історичні передумови розвитку амортизаційних механізмів. Термін «амортизація» походить від латинського *amortization* і має кілька варіантів перекладу. Ф. Бутинець наводить наступні: погашення від *amortization* та безсмертя від *a mort* – заперечення смерті [1, с.148]. Різний переклад означає і принципово різне трактування амортизації: в першому випадку як списування вартості засобів праці на витрати, а в другому – як здатність основного капіталу відновлюватися шляхом формування власного фонду фінансових ресурсів.

Історики вважають, що найперше використання терміну «амортизація» було в ранньохристиянському Римі. На думку науковців [2], першим визначив, що таке амортизація, давньоримський архітектор Вітрувій [1], трактуючи амортизацію як «ціну минулого року». Вітрувій писав: «Коли залучаються третейські оцінювачі стін загального користування, вони оцінюють їх не в ту суму, в яку обійшлася споруда, але, знаходячи за записами ціни підрядів їх спорудження, скидають на кожен з минулих років по 1/80 частці і надають вердикт: «З розрахунку решти суми провести розплату за оні стіни», вважаючи, що ці стіни не можуть проіснувати довше за 80 років». Таким чином, можна зробити висновок, що в той час проводилася оцінка об’єктів довгострокового використання за історично понесеними витратами на їх виготовлення

[1] Вітрувій Полліон Марк - давньоримський архітектор, будівельник і вчений кінця І ст. до н.е. - початку І ст. н.е.

(спорудження) і вже була відома ідея рівномірного розподілу вартості об'єктів по роках залежно від віку.

Теоретичне обґрунтування витратної ідеології амортизації як зменшення вартості основних засобів було сформульовано в 1757 р в працях Дж. Мейрона. Методика Дж. Мейрона рекомендувала показувати оцінку основних засобів на початок року (первісна вартість на момент придбання або відновна вартість в наступні моменти часу) плюс всі види ремонту, здійснені за період, за дебетом рахунка збитків і прибутків в кореспонденції з рахунком інвентарю. За кредитом рахунку збитків і прибутків відображалась оцінка основних засобів на кінець звітного періоду з одночасним збільшенням на цю суму рахунку інвентарю. Таким чином, на фінансовий результат списувалася розрахована суб'єктивно сума амортизації і витрати на поточне відновлення, а на інвентарному рахунку враховувалася переоцінена (відновна) вартість довгострокових активів [цит. за 3].

Незважаючи на давню історію, практика нарахування амортизації отримала широке поширення лише в XIX ст. з початком масового будівництва залізниць, яке вимагало значних капітальних вкладень, а витрати, пов'язані з будівництвом, відбивалися в момент їх виникнення. В результаті величезні суми фіксувалися на початку будівництва, а в подальшому виникав великий прибуток, оскільки амортизація не нараховувалася, і, як наслідок, акціонери вимагали крупниих дивідендів. Відтак виникли суперечності між інтересами власників капіталу (акціонерів) та інтересами і можливостями адміністрації з питань формування та розподілу фінансових результатів. Але справжні господарі справи знайшли спосіб утримати частину виручки, створюючи за допомогою амортизаційних відрахувань так званий фонд відновлення (реновації). Передбачалося, що коли рухомий склад, шлях, будівлі, споруди і т. п. будуть зношені, управління залізниці матиме кошти для відновлення ліквідованих засобів» [2]. З цього приводу К. Маркс написав про широкі межі, «в яких …спритні ділки з правлінь залізничних товариств можуть тлумачити поняття ремонту і відшкодування з метою отримання більших дивідендів». Відмінності в сумах понесених витрат у різних залізничних компаній «ведуть своє походження майже виключно з відмінностей способу обчислення, з того, чи відносяться статті витрат на рахунок капіталу або на рахунок доходу» [4, с. 202]. Саме тоді складається враження про те, що амортизація – це прихований від дивідендів прибуток.

До кінця XIX в. досвід залізничних компаній був поширений на інші галузі промисловості. В цей період сформувався новий погляд на амортизаційний механізм: амортизація визнається прийомом, що дозволяє постійно зберігати основний капітал на однаковому рівні [5, с. 223]. У 1884 р. Юінг Матесон в роботі «Амортизація фабрик» піддав критиці статичний

амортизаційний механізм, орієнтований на періодичні переоцінки майна, і рекомендував робити відрахування за періодами, використовуючи спеціально розроблені норми, а також запропонував створення амортизаційного фонду під назвою «Знос і резерв».

У 1908 р Е. Шмаленбах в своїй праці «Амортизація» приходить до висновку, «... що баланс ... повинен бути перш за все не «картиною майна», а засобом обчислення фінансових результатів » [6, с.81], наголошуючи, що в період списання об'єкта основних засобів сума накопиченої амортизації за фактичний термін його використання повинна бути рівною вартості нового об'єкта основних засобів, який можна буде придбати замість зношеного.

Підводячи підсумок, відзначимо, що амортизаційні механізми формувалися непослідовно. Порівняння різних амортизаційних механізмів дозволило виявити два їх принципово різні типи – економічний та фінансовий. Амортизаційний механізм в економічному сенсі – це поступове перенесення вартості основних засобів на собівартість виробленої продукції протягом строку їх служби. Фінансовий зміст амортизаційного механізму припускає, що амортизація є доходом, який залишається в розпорядженні підприємства для забезпечення наступного відтворення об'єктів, що амортизуються, тобто, для подальшого інвестування [7, с.64-65]. Таким чином, погоджуємося з тими науковцями, які порівнюють амортизаційні відрахування з дволиким Янусом в економіці [8]. З одного боку, для держави вони є елементом витрат виробництва і тому не підлягають оподаткуванню. З іншого, для господарюючих суб'єктів амортизація по суті не відноситься до витрат, а є частиною прибутку, що не обкладається податком на прибуток. Відтак, амортизація характеризує мистецтво власника розподіляти витрати.

Список використаної літератури

1. Бутинець Ф. Ф. Історія бухгалтерського обліку : в 2 ч. Ч. 1. Житомир : ПП «Рута», 2001. 512 с.
2. Соколов Я.В. Амортизация, или что такое реализм. URL: http://www.buh.ru/document.jsp?ID=769
3. Конципко Н.В. Развитие концептуальных подходов к амортизационной политике как собственного источника финансирования корпорации. – Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2017. № 37. С.153-168.
4. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии /Пер. И.И. Скворцова-Степанова. Т. 2. Кн. 2. Процесс обращения капитала. Под ред. Ф. Энгельса. М., Политиздат, 1978. 648 с.
5. Littleton A.C. Accounting evolution to 1900. N.Y., 1933. 373 p.
6. Schmalenbach Eugen Die Abschreibung, in: ZfhF, Jg. 3 (1908/09). C. 81–88.
7. Лазебник Л.Л. Оновлення основних засобів в Україні: проблеми їх амортизації і використання // Економіка України, 2018, №8. С.62-74.

8. Соколов М.М. Изменения в амортизационной политике как особая форма налогового воздействия на развитие экономики // Все о налогах, 2008, №3. С.23-29.

Абесадзе Рамаз Борисович, д.э.н., профессор, Директор Института экономики П. Гугушвили ТГУ им. И Джавахишвили (Грузия)
Бурдули Вахтанг Шалвович, д.э.н., профессор, зав. отделом Института экономики П. Гугушвили ТГУ им. И. Джавахишвили (Грузия)

ИНТЕЛЛЕКТУАЛНЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ

В современном понимании интеллектуальный капитал – это ясные, недвусмысленные, передаваемые знания, которыми обладает организация; знание, которое может быть конвертировано в стоимость. В практике бизнеса интеллектуальным капиталом часто считают совокупность нематериальных активов организации, которые доступны к оцениванию и управлению, хотя и не зафиксированы формально в документации [3].

Приведем еще одно, более емкое, определение интеллектуального капитала из Википедии: Интеллектуальный капитал – знания, навыки и производственный опыт конкретных людей и нематериальные активы, включающие патенты, базы данных, программное обеспечение и др., которые производительно используются в целях максимизации прибыли и других экономических и технических результатов [4].

Интеллектуальный капитал имеет определенную структуру.

Многие ученые рассматривают интеллектуальный капитал как совокупность человеческого, организационного и клиентского (потребительского) капиталов (см., напр.: [2; 3]).

Исследователи экспертной группы RICARDIS в отчете для Европейской комиссии определяют интеллектуальный капитал как совокупность человеческого, организационного и капитала отношений (связи с клиентами). В этой связи интеллектуальный капитал – это не только знания людей, способности, опыт, НИОКР, организационные программы, процедуры, системы, базы данных и права интеллектуальной собственности, но и все ресурсы, связанные с системой внешних взаимодействий фирмы; например, со своими клиентами, поставщиками, партнерами по НИОКР [1].

Охарактеризуем основные составляющие интеллектуального капитала.

Человеческий капитал. Основным источником интеллектуального капитала является человеческий капитал, представляющий собой совокупность знаний, умений, навыков и опыта, компетенций и мотиваций, творческих, управленческих, предпринимательских способностей, а также моральных ценностей, отношений к работе. Сюда же следует включить культуру труда, ноу-хау и другие характеристики, неотделимые от личности. Причем это не простая совокупность знаний и качеств каждого конкретного сотрудника: в коллективной работе проявляется синергический эффект, многократно увеличивающий эффективность индивидуальных решений. Человеческий капитал принципиально не может являться собственностью организации, так как является неотъемлемой частью личностей сотрудников. Организация может лишь стремиться к извлечению максимально возможной выгоды из работы каждого сотрудника, пока он работает на нее [2: 3; 4; 5; и др.].

Организационный капитал. Не менее важной составляющей интеллектуального капитала является организационный капитал, который характеризует совокупность процедур, технологий, систем управления, технического и программного обеспечения, доступности информационного пространства, организационной структуры и т.д. Организационный капитал подразделяется на интеллектуальную собственность и процессный капитал. Интеллектуальная собственность включает в себя законные права (патенты, лицензионные соглашения), неосязаемые активы, а также то, что в большей степени определяет стоимость компании (идеи, ноу-хау и т.д.), обеспечивая возможности инновационного роста в будущем. Процессный (операционный) капитал – во-первых, инфраструктурное обеспечение (организационные структуры, процессы, методы, информационные системы, служащие для обмена информацией и творческого применения общего знания), базы данных, информационных систем, сетей и технологической инфраструктуры; во-вторых, корпоративная культура, миссия и т.д.; в-третьих, стратегия (системы и процессы управления, позволяющие предприятию концентрироваться на стратегии и приспосабливать ее к условиям среды) [4; 5; и др.].

Потребительский капитал (капитал отношений, клиентский капитал) организации – это система устойчивых связей и отношений с клиентами и потребителями. Потребительский капитал обеспечивает потребителям, клиентам возможность продуктивного, удовлетворяющего их потребности общения и взаимодействия с персоналом организации. Потребительский капитал часто понимается как «капитал отношений». В этом смысле он включает в себя контракты и соглашения, репутацию, бренд, товарные знаки, каналы распределения продукции и портфель заказов, отношения с клиентами. Маркетинговая стратегия – также часть потребительского капитала организации: выбор целевых рынков, создание отличительных преимуществ,

стимулирование лояльности потребителей, базы данных о клиентах и их анализ, call-центры для потребителей [2; 3; 4; 5; и др.].

Таким образом, интеллектуальный капитал организации представляет собой многогранное явление, формирующееся как результат взаимодействия человеческого, организационного капиталов и капитала отношений.

Список использованной литературы

1. Reporting Intellectual Capital to Augment Research, Development and Innovation in SMEs: Report to the Commission of the High Level Expert Group on RICARDIS. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006.

2. Гапоненко Т.В. Организация управления интеллектуальным капиталом в условиях становления экономики знаний. – Вестник Донского государственного технического университета, 2009, Т. 9, № 2.

3. Духнич Ю., Гриффин Р. 2018. Интеллектуальный капитал: составляющие, управление, оценка (экономика знаний). – Электронный ресурс: file:///C:/Users/PC/Desktop/%D0%AD%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0%20%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B9/Intellectual_Capital.shtml

4. Интеллектуальный капитал. Материал из Википедии. – Электронный ресурс: file:///C:/Users/PC/Desktop/Эономика%20знаний/Интеллектуальный_капитал.htm

5. Казакова О., Исхакова Э., Кузьминых Н., 2015. Интеллектуадьный капитал: понятие, сущность, структура. – Электронный ресурс: http://www.bagsurb.ru/about/journal/svezhiy-nomer/KAZAKOVA%20%D0%B8%20%D0%B4%D1%80%D1%83%D0%B3%D0%B8%D0%B5.pdf

Лях Ірина Іванівна, головний економіст Інституту економіки промисловості НАН України

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

В країні існують майже всі інститути інноваційного розвитку (венчурні фонди, бізнес-інкубатори, центри передачі технологій, технологічні та наукові парки, інноваційні кластери, стартапи, тощо), діяльність яких не відповідає викликам сьогодення та не є ефективною. Головним завданням політики щодо розвитку інноваційного підприємництва має стати втілення в життя європейських підходів до розвитку малого та середнього бізнесу згідно з Актом з питань малого бізнесу (АМБ) для Європи. Застосування принципів Акту

сприятиме розвитку малого та середнього бізнесу, поліпшенню стосунків влади і бізнесу, покращенню бізнес-середовища в Україні, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та подальшій ефективній реалізації стратегії європейської інтеграції України [1].

Стратегією розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року означено, що на етапі інноваційного процесу такого як впровадження інновацій виявлено багато проблем, які повинні бути розв'язані за допомогою інструментів державної політики, а саме:

- недостатність необхідних знань і навичок для ведення підприємницької діяльності;
- недостатній розвиток венчурного фінансування в Україні та проблеми правового захисту власності іноземних інвесторів;
- відсутність або обмежена ефективність інноваційної інфраструктури, яка має сприяти розвитку інноваційного підприємництва, тощо [2].

Для вирішення таких проблем важливим є співпраця між усіма учасниками інноваційного процесу, які сприяють інноваціям на всіх етапах створення і реалізації інноваційного продукту на ринку. Необхідним і своєчасним є започаткування пілотних проектів із створення елементів інноваційної інфраструктури (зокрема інноваційних кластерів, центрів передачі технологій, технологічних платформ, бізнес-інкубаторів та акселераторів) та поширення позитивного досвіду на всі регіони України. Однак діяльність таких консультативно-дорадчих органів як, наприклад, Рада з розвитку інновацій, поки повільно впливає на активізацію рішень Уряду України щодо інноваційного розвитку.

На регіональному рівні ці проблеми посилюються – низькою є ефективність механізму координації дій між органами місцевого самоврядування, державними органами управління, приватним бізнесом, закладами вищої освіти, науковими установами. Так, підготовка інноваційних стратегій розумної спеціалізації в контексті політики регіонального розвитку обмежується вивченням іноземного досвіду та обговоренням із зацікавленими сторонами необхідності впровадження принципів розумної спеціалізації для розвитку окремих регіонів України.

Стратегії розумної спеціалізації стали провідним напрямком промислової та інноваційної політик в Європі та за її межами, підтримуючи появу і зміцнення інноваційних кластерів шляхом більш чіткого визначення і використання регіональних технологічних переваг. Саме національні уряди продовжують відігравати ключову роль у розвитку інноваційного підприємництва своїх країн. Визначимо, що регіональний рівень і національний рівень є взаємозалежними та доповнюючи один одного. Більш того, компетенції в області науково-технічної та інноваційної політики, також виросли на

багатосторонньому рівні управління, зокрема, в Європейському Союзі, що призводить до складних багаторівневих систем управління, які вимагають ефективних механізмів координації [3].

З метою сприяння взаємному навчанню та обміну інформацією в області інноваційного підприємництва, дії державних та місцевих органів виконавчої влади по формуванню та реалізації політики у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності, повинні підлягати контролю і оцінюванню. Розробникам систем моніторингу та оцінювання необхідно сформулювати конкретні цілі, визначити відповідні показники, поставити реалістичні цілі з метою розробки відповідних механізмів стимулювання. Крім того, запропонована система повинна бути досить гнучкою, мобільною, здатною корегувати програми протягом їх життєвого циклу на основі проміжних оцінок і зворотного зв'язку з користувачами.

Список використаної літератури

1. The small business act for Europe [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-act_en
2. Кабінет Міністрів України (2019). Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року / Розпорядження від 10.07.2019 р. № 526-р [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80
3. Kuhlmann, S. 2001. «Future Governance of Innovation Policy in Europe—Three Scenarios». Research Policy 30: 953–76 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.uni-klu.ac.at/wiho/downloads/kuhlmann.pdf

Гамзіна Ольга Михайлівна
Провідний економіст
Інституту економіки
природокористування
і сталого розвитку НАН України

ПРИНЦИПИ ЕКОНОМІКИ ДОБРОБУТУ ПРИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Економічне зростання, нарощування національного багатства є незаперечним благом для держави та суспільства: лише зростання економіки, розширення фінансових можливостей держави створює підґрунтя для покращення соціального забезпечення, реалізації масштабних інфраструктурних проектів. Водночас і в суспільстві, і в наукових колах все більш поширеним стає

розуміння того, що економічне зростання може мати різний характер, і по-різному впливати на соціальне становище у країні. Стає дедалі зрозумілішим те, що державна економічна політика має бути спрямована саме на таке економічне зростання, результати якого позначаються на всіх верствах населення. Власне, це твердження є одним з основних у вченні про економіку благополуччя. Хоча вже минуло сто років з моменту виникнення самої концепції економіки благополуччя, яка була запропонована Артуром Пігу у 1920-х рр., вона не втратила своєї актуальності, особливо з настанням розуміння того, що дедалі частіше позитивне значення економічного зростання не позначається на доходах і благополуччі пересічних громадян.

Одним з висновків, до яких можна прийти на основі вивчення наукової спадщини Артура Пігу, є твердження, що ресурси, на основі яких формується добробут нації, не можна використовувати на основі лише принципів вільного ринку. У такому випадку користь, яку приноситиме цей ресурс, буде розподілятися вкрай нерівномірно. Тобто «суспільний дивіденд», сформований таким ресурсом, буде мінімальним. Хоча А. Пігу безпосередньо не розглядає всю природно-ресурсну сферу як джерело добробуту, на прикладі експлуатації корисних копалин та земельних ресурсів він вказує на те, що задля суспільного блага використання таких ресурсів вимагає зваженого підходу: як в управлінні таким ресурсом, так і у розподілі блага, який він формує [1, 2].

Незважаючи на значний проміжок часу, який минув з моменту публікації праць А. Пігу, економіка добробуту як самостійний напрямок не втратив своєї актуальності. Водночас, наразі можна констатувати наявність низки методологічних проблем, які супроводжують його розвиток. Одна з таких проблем – обрахування національного добробуту, включення до нього тих чи інших показників. Однією з найбільших проблем є обрахування національного добробуту на основі показника ВВП, а також тих чи інших характеристик, які до нього зводяться. Особливо гострій критиці піддався найбільш широко використовуваний показник валового внутрішнього продукту (ВВП), який при розрахунку на душу населення використовується як основний індикатор оцінки рівня його добробуту [3, 107].

Зміна розуміння категорії добробуту змушує переглянути усталені погляди на його оцінку як критерію ефективності реалізації політик розвитку. Широко використовувана економічна оцінка благополуччя як подушного валового національного продукту (ВНП) виявляється нездатною відобразити дійсний рівень добробуту в його соціальної та екологічної компоненті. З ростом матеріального добробуту прямий зв'язок між рівнем економічного розвитку і добробутом суспільства стає все менш очевидною. І так як людина залишається суб'єктом і об'єктом будь-якої громадської діяльності, на перший план виходять оцінки людського потенціалу і людського капіталу

Сучасна сфера природокористування характеризується інтенсивною інтернаціоналізацією. В першу чергу вона виражаєтеся у виникненні нових форматів міжнародної співпраці, а також у появі нових типів зв'язків між учасниками сфери природокористування. Станом на цей час не можна говорити, що існує єдиний міжнародний ринок екосистемних послуг. Натомість, формати міжнародної співпраці в першу чергу представлені двосторонніми угодами, та, іноді, регіональними організаціями співпраці. Виключенням є відносини, які виникли між країнами-учасницями Європейського Союзу.

У багатьох країнах вже створені ефективні механізми платежів за екосистемні послуги. У Європейському співтоваристві найбільш явно ці механізми виявилися в аграрному секторі, де існують системи платежів фермерам за мінімізацію впливу на навколишнє середовище. Гнучка і ефективна система фінансових механізмів підтримки екосистем і біорізноманіття створена в США (habitatsandspeciesbanking). У цій країні 121 банк підтримує збереження екосистем і біорізноманіття. Банки застосовують 88 типів кредитів за рідкісним видам і 51 тип кредитів по місцях проживання; такі банки є в 13 штатах із загальною територією, що охороняється 123 тис. акрів. За підтримки Світового банку та Глобального екологічного фонду (GlobalEnvironmentalFacility) найбільш послідовно концепція платежів за екосистемні послуги на національному рівні реалізована в Коста-Ріці в масштабній програмі, створеної в 1996 р (PagoporServiciosAmbientales). Метою програми є стимулювання власника земельної ділянки до зменшення викидів парникових газів, збереженню водних екосистем, біорізноманіття та природних ландшафтів.

Важливою науковою проблемою в ідентифікації екопослуг є поділ або інтеграція екосистемних послуг і екосистемних товарів. У розробках міжнародних організацій і наукових дослідженнях останнього часу найбільшого поширення набуло визначення з Доповіді ООН, в якому під екосистемними послугами розуміються вигоди, одержувані людьми від екосистем [UNEP, 2005]. Аналогічно в Доповіді Європейського агентства з навколишнього середовища (EEA) під екосистемними послугами розуміється «внесок, який екосистеми вносять в добробут людей» [EuropeanEnvironmentAgency, 2012]. Наприклад, в деяких класифікаціях лісових ресурсів до екосистемних послуг відносяться як власне послуги (регулювання повеней, клімату і т.д.), так і явні товари лісових екосистем: деревина, гриби, лікарські рослини і т.д. З точки зору економічній теорії необхідно розрізняти екосистемні послуги і екосистемні товари. Однак в працях міжнародних організацій і в роботах багатьох вчених склався підхід, що інтегрує ці поняття. Найбільш поширеним є підхід, згідно з яким екосистемні послуги включають не тільки послуги, але і товари, вироблені екосистемами. Більшість міжнародних організацій дотримуються аналогічного

«інтегрального» підходу: тут і структури ООН, і Європейського співтовариства. Так, згідно з дослідженнями міжнародного проекту TEEB (TheEconomicsofEcosystemsandBiodiversity) під егідою Екологічної програми ООН (ЮНЕП), «екосистемні послуги - це прямий і непрямий внесок екосистем в людський добробут. Концепція «екосистемних товарів і послуг» [8, с. 227].

Список використаної літератури

1. A.C. Pigou.TheEconomicsofWelfare (Том 1) (Електронний ресурс). Режим доступу: https://drive.google.com/file/d/1k-PGqrOae5kRlqIftAnlpesP9BpbIk_f/view
2. A.C. Pigou.TheEconomicsofWelfare (Том 2) (Електронний ресурс). Режим доступу: https://drive.google.com/file/d/1l6Pi7ks628_aH0g4QAr4DL37CDIb7mvn/view
3. Завьялов Ф.Н. Новыеподходы к оценкеблагосостояниянаселения / Ф.Н. Зявьялов // Ярославскийпедагогическийвестник, 2012, №2. – С. 100-107.
4. Бобылев С.Н., Горячева А.А. Идентификация и оценкаэкосистемных услуг: международный контекст / С.Н. Бобылев, А.А. Горячева // Вестникмеждународныхорганизаций: образование, наука, новаяэкономика, 2019, №. 1. – С. 225-236.

Сіняков Сергій Васильович,
доктор філос. наук, професор,
професор кафедри філософії
Національного транспортного університету

ПОЗАЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЮДЕЙ

Сучасна епоха принципово відрізняється від політичних і економічних відносин минулого суспільного устрою. Сформувалися нові інститути економіки і суспільства, змінилися правила і норми життя людей. Сьогодні в світі домінує глобалізована економіка і багато в чому відмінна від колишньої - фінансова система, які принесли інші принципи господарювання. Тривала фінансова і економічна криза не залишає вже місця міфам про ефективність чисто фінансових і економічних методів управління господарством, ілюзіям про самодостатність і суспільної ефективності ринкової економіки в цілому. «Глобалізація, - пише М.І.Зверяков, - підсилює стихійний характер кризових процесів, оскільки у фінансовій сфері світових антикризових інститутів регулювання не створено» [1, 22]. Небувала віртуалізація економіки і фінансів, тотальна інформатизація суспільства у всіх сферах життєдіяльності зажадали осмислення цих явищ в абсолютно новій науковій формі. «До XX1 століття історія підійшла вже з відчуттям свого власного кінця, тобто деякої

об'єктивністю, заданістю, в'язкістю, - зазначає Ю.М.Осіпов, - Історія вирвалася з історії: тепер стало можливим творити все без будь-якої оглядки на об'єктивність, природність, сакральність , навіть на минуле, яке втратило своє обмежувальне і виховне значення »[2, 3]. Невтішна ситуація в світовій економіці не могла не отримати відображення в економічній науці, де все частіше можна побачити скептичне ставлення як до економічної теорії, так і до економічної політики. З'явилося переконання в тому, що сучасна економічна думка відчуває утруднення в поясненні подій, що відбуваються в реальному світі, а також в здійсненні аналізу придатного для економічної політики [3, 6-13]. Такі ж труднощі цілком відносяться до дослідження нестабільного розвитку економіки України під час тривалого «трансформаційного спаду» (Я.Корнаї). Існуюча в Україні модель економічного розвитку є недосконалою, не містить внутрішніх механізмів, що забезпечують стабільне зростання, не відповідає викликам і реальним завданням, які стоять перед країною. Щоб забезпечити можливості стабільного економічного зростання, справедливо вважає М.І.Зверяков, необхідно сформувати таку модель, яка «об'єднує ринкові і регульовані державою основи» [1,30]. У теорії та методології економіки, простежується думка, згідно з якою вивчення економічних явищ має здійснюватися в більш широкому науковому контексті. Однак, реалізувати такий підхід складно, залишаючись на позиціях традиційних уявлень про природу економічних феноменів. Виходом зі сформованої ситуації може бути побудова іншої економічної онтології, гносеології та логіки, конструювання іншої системи інтерпретацій і оцінок, які враховують ідею культурної детермінації економічної поведінки. Сказане вище вимагає розширення уявлень про досліджуваної реальності в економічній науки за рахунок включення її в більш широку область культури, способу і стилю мислення, особливостей світосприйняття, звичок, традицій, впевненості в правдивості, брехливості або несправедливості економічних дій. Економічне середовище включає в себе мислячих і діючих людей, а також значна кількість цінностей, цілей і норм поведінки. Економічна поведінка людей завжди обумовлено рядом соціокультурних чинників, головними з яких є психологічні, політичні, соціологічні, релігійні, світоглядні, ідеологічні та ін. Тому можна спробувати пояснити економічну активність людей впливом не тільки економічних, а й позаекономічних причин, культурних цінностей. Однак самі ці причини породжуються і обумовлюються соціокультурним середовищем і, одночасно, допомагають зрозуміти, осмислити і перетворити її. Сучасна ринкова економіка являє собою зв'язок взаємодіючих індивідів, що переслідують свої індивідуальні цілі, причому цей зв'язок опосередковує кожне індивідуальне цілеспрямовано з усіма іншими індивідами і таким чином забезпечує свободу як можливість дії відповідно до самостійно поставленими цілями. Звідси випливає звернути увагу

на вивчення цінностей, ідеологій, правил, переваг і критеріїв господарюючих суб'єктів. Найчастіше люди трудяться за гроші, крім тих випадків, коли їх приваблює будь-яка мета сама по собі, наприклад, науковий пошук або допитливість, а також - в разі необхідності. Економічна діяльність крім матеріальних, фінансових факторів мотивується цінностями і нормами. Питання про роль культурних цінностей в детермінації економічних дій ставилося, обговорювалося і вирішувалося в роботах видатних європейських вчених Х1Х - ХХ ст. (В.Зомбарт, М. Вебер, С. Булгаков, П. Сорокін, П.Козловскій і ін.).

Системи цінностей суспільства можна розділити на певні категорії: моральні, етичні, політичні, естетичні, релігійні. Кожна система цінностей може бути з'єднана з різними ідеологічними уявленнями. Вони конкурують один з одним, прагнучі підпорядкувати собі певну соціальну групу. Цінності знаходять своє продовження в правилах, поведінці, нормах. Самі люди приймають цінності, а це значить, що вони визнають що випливають з них норми. У контексті завдань запропонованої теми спеціального розгляду вимагає питання про співвідношення культури і економіки в цілому. Його слід конкретизувати таким чином: виведені чи стереотипи економічної поведінки з культури народу? Чи створюються виробничі відносини культурою? Культура визначає економічна свідомість, а через нього - економічну поведінку або навпаки? Аналізуючи вплив цінностей, моральних ідеалів, духовних орієнтацій на економічну діяльність, не можна зробити однозначні висновки щодо культурної детермінації економічних перетворень. Необхідно визнати широкий плюралізм підходів до вивчення цієї проблеми.

Сучасна економічна теорія, коли вона описує економічні кризи, явища, конфлікти, не може не враховувати соціально-гуманітарні, ціннісні фактори господарської діяльності людей. У статті досліджуються соціокультурні чинники в економіці, розкривається взаємозв'язок суб'єктивного і об'єктивного в економічній діяльності. Основна увага приділяється ідеологічним цінностям, місця і ролі свідомості в економічних процесах. На основі змінених уявлень про природу економічної реальності ставиться питання про розширення пізнавальних можливостей економічної науки. В основі неокласичної економічної теорії лежали три основні ідеї: ідея рівноваги, ідея можливості суворої математичної інтерпретації економічних явищ і ідея «чистої» економічної науки. Остання ідея передбачала виключення з її предметного поля будь-яких ненаукових знань, міфологічних уявлень та ідей, але головне - її суворе предметне розмежування з іншими громадськими та гуманітарними науками. Однак зазначені вище змінилися уявлення про економічну дійсності зажадали нових форм теоретичного опису явищ і процесів. Ці зміни можна вважати суттєвим кроком вперед у справі розуміння господарського життя в порівнянні з колишніми неокласичному теоріями.

Об'єктом неінституціональних концепцій перестав бути тільки раціональний людина, орієнтований на отримання максимального прибутку і мінімізації витрат. На його місце приходить економічний агент не завжди раціональний і навіть ірраціональний. Будь-який економічний суб'єкт є продуктом конкретної соціокультурного середовища, має масу особливостей, належить до певної етнічної, національної або реферативної групі, яка дотримується певної системи цінностей, ідеалів і норм, моральних і стильових принципів. Така людина багато що змінює в звичних фінансових і економічних відносинах, впливає на функціонування інститутів господарства і суспільства. Наслідками його рішень можуть бути фінансові спекуляції і біржові крахи міжнародних гравців, створення у них хибних уявлень про стабільність або нестабільність грошової і економічної системи. В економіці, як відомо, є не тільки закономірність і впорядкованість, але є випадковість і хаос. Економіка сьогодні, безумовно, є керованою економікою, а процес глобалізації призводить до зростання ролі фінансових центрів в управлінні світовим господарством.

Фінансово - економічні прінціаи управління господарством з необхідністю доповнюються позаекономічними, так би мовити, вольовими інструментами втручання. Люди нерідко в екстремальних ситуаціях ігнорують інституційні вимоги, діють вільно і цілеспрямовано, використовують образ мислення і досвід поведінки інших людей в подібних ситуаціях. Економіка при цьому, якщо нею займаються вільні і активні люди і держава не перешкоджає їх ділової активності, здатна вести себе як система, що самоорганізується. У сучасних цивілізаціях і економіках світу ідеологічні і світоглядні, цінності дуже різноманітні. Деякі з них сприйняті і розділяються цілими верствами; інші, навпаки - вузьким колом індивідів. Різноманітність і відносна автономія світоглядних поглядів - досить давній факт в історії суспільства. Кожна система господарських цінностей може бути з'єднана з різними ідеологічними уявленнями. Ці відмінності можуть існувати одночасно в єдиному економічному просторі або виникнути в певній історичній послідовності, Вони конкурують один з одним, прагнучі підпорядкувати собі певну економічну групу: так виникають конфлікти економічних цінностей - капіталізм і колективізм, ринкові і антиринкові цінності і т.д. Між ними можливі конкуренція, протистояння і конфлікти, а моральні, етичні релігійні ідеї можуть суперечити економічним правилам і принципам. Підкреслюючи проектну сутність ідей в економічній свідомості, слід з'ясувати, яким чином така його характеристика як цілепокладання сприяє вирішенню господарських завдань? Економічна наука - це спосіб бачення тих же явищ, які розглядаються і досліджуються іншими громадськими та соціально-гуманітарними науками, тому альтернативний підхід до аналізу економічних феноменів видається затребуваним і ефективним. Економічна теорія здатна проникати в суть і бачити

мале і велике в тому випадку, коли вона звертається до глибинних громадським структурам для обґрунтування власне економічних процесів. Альтернативні форми знань поки не мають строго окресленого предмета, конкретної методології дослідження і не завжди спираються на колишні наукові традиції, Але сталося головне - розмежування зі старою системою знань, що з необхідністю викликає генерацію нових ідей в науці, веде до гострих дискусій серед вчених - представників різних областей знань. Зафіксувати зміни, що відбуваються - перший крок в розвитку нового економічного знання. Процес філософської рефлексії вже розвернувся в економічних науках: йде переосмислення алгоритму трансформації як фінансової та економічної систем, так і самого сучасного суспільства. Плюралізм в економічних дослідженнях і методології науки набагато вигідніше, плідніше і досконаліше монізму.

Це крок вперед у порівнянні з тим, що було раніше. Він підвищує рівень наукової культури і ефективність теоретичних досліджень. Доповнюючи теоретико-економічне дослідження соціологічним, історичним і культурологічним підходами, слід враховувати факт зміни, поновлення, а також висунення нових цінностей.

Список використаної літератури:

1. Зверяков М.І. Теоретична парадигма сталого розвитку та українські реалії // Економіка України. 2018, № 10. – С. 11 – 31.
2. Осипов Ю.М. Экономический Постмодерн // Экономический Постмодерн - как итог и как начало. - М., 2003. - С. 3 – 16.
3. Schwab Klaus. The Fourth Industrial Revolution / World Economic Forum, 2016 - 2017. – 184 С.

Ізмайлов Ярослав Олексійович,
д.е.н., професор кафедри податкової політики Університету державної фіскальної служби України

ДІЛОВА РЕПУТАЦІЯ ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНИЙ ФАКТОР ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Конкурентоспроможність підприємства визначається вже не тільки матеріальними цінностями, а й його діловою репутацією, колом клієнтів та постачальників, популярністю торгової марки та іншими перевагами нематеріального характеру. Ділова репутація стає важливим засобом зміцнення позицій підприємства, оскільки забезпечує додаткові конкурентні переваги на ринках праці, капіталу, ресурсів, цінних паперів, допомагає захистити компанію, збільшити ринкову вартість активів компанії та впливає на ефективність її діяльності. Висока та стійка репутація підприємства не тільки

полегшує доступ до різних ресурсів (кредитовим, матеріальним, фінансовим і т.д.), але і забезпечує надійний захист інтересів організації в зовнішньому середовищі, впливає на обґрунтованість рішень в області менеджменту

З метою ефективного формування інформації про ділову репутацію компаній, International Reputation Institute [1] вдалося сформувати шість критичних компонентів репутації будь-якого бізнесу, якість роботи з якими безпосередньо впливає на успіх компанії на ринку. Згідно з цим підходом, репутація будь-якої компанії складається з таких шести компонентів, які беруться до уваги цільовими групами при складанні про компанію стійкої думки: емоційна привабливість, якість продукції, відносини з партнерами, репутація керівництва, соціальна відповідальність, фінансові показники.

Чинна на сьогодні методика відображення ділової репутації в Україні має певні слабкі сторони, які не дозволяють належним чином її відобразити в фінансовій звітності підприємств.

Нормативно-інструктивна база обліку та фінансової звітності про ділову репутацію в Україні повністю відповідає МСФЗ в плані теорії, але практика функціонування національних підприємств суттєво відрізняється від розвинутих країн мотивами діяльності, галузями, фінансовою прозорістю, соціально-екологічною відповідальністю та інтелектуальними складовими основного капіталу, що робить інформацію про ділову репутацію незатребуваною.

З огляду на це методологічна неоднозначність та дискусійність багатьох питань, потреба в уточненні методики відображення у фінансовій звітності визначають актуальність розгляду цієї проблематики.

Фінансовий менеджмент підприємства повинен оперативно запобігати виникненню основних подій, що знижують досягнутий рівень репутації, іміджу та гудвілу підприємства. До таких обставин, що зумовлюють виникнення негативного сприйняття компанії в ділових колах, належать: 1) низький рівень соціальної відповідальності; 2) відсутність інвестицій в розвиток виробництва та впровадження сучасної техніки і технологій; 3) банкрутство; 4) корпоративний конфлікт; 5) техногенні катастрофи; 6) зміна мажоритарних акціонерів у разі, коли новий власник має рівень репутації нижчий, ніж попередній тощо.

Рекомендується враховувати вплив на формування ділової репутації наступних контактних груп, кожна з яких має власні пріоритети (рис. 1).

Отже, ділова репутація, як нематеріальний об’єкт системи обліку і звітності підприємств, постійно змінюється, з’являються нові класифікації, підходи до його оцінки та обліку. Тому це потрібно враховувати і постійно здійснювати моніторинг для внесення змін в порядок оцінки, обліку та представлення інформації у фінансовій звітності підприємства. Також загрозами подальшого розвитку відображення інформації про ділову репутацію

національними підприємствами є вплив зовнішніх факторів, таких як: зміна вектору економічного розвитку, соціально-економічна нестабільність країни та продовження військових дій тощо.

КОНТАКТНІ ГРУПИ	ПРІОРИТЕТНІ ЦІЛІ
Акціонери	Прибутковість, фінансова стійкість, відкритість інформації та прозора дивідендна політика
Персонал	Справедлива оплата праці, можливість кар'єрного росту, соціальна відповідальність
Інвестори	Динаміка розвитку підприємства, забезпечення високої доходності інвестицій, прибутковість, фінансова стійкість
Держава	Повнота сплати податків, соціальна відповідальність, дотримання діючого законодавства
Постачальники	Дотримання ділової етики та взятих зобов'язань, платоспроможність підприємства
Споживачі та конкуренти	Якість товарів/послуг, цінова політика підприємства

Рис. 1. Рекомендоване врахування пріоритетних цілей контактних груп, що здійснюють вплив на формування ділової репутації

Примітка: складено автором

Можливостями для подальших досліджень є переймання досвіду зарубіжних країн щодо вдосконалення порядку відображення у фінансовій звітності українських підприємств інформації про ділову репутацію.

Список використаної літератури

1. International Reputation Institute [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.reputationinstitute.com/research/Country-RepTrak.

Филюк Галина Михайлівна, д.е.н., професор, заслужений економіст України, зав. кафедри економіки підприємства Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Андреюк Наталія Вікторівна, к.е.н, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ БІЗНЕСУ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВИКЛИКИ

Стрімкий розвиток інформаційних технологій, поширення цифрової економіки у XXI ст. створює подальші виклики для успішного ведення бізнесу. Цифрова економіка є: з одного боку, результатом широко поширюваного і перетворюючого процесу, викликаного інформаційно-комунікаційними технологіями (ІКТ); а з іншого – вищою формою інноваційності. Цифровізація економіки змінює підхід до ведення бізнесу, а також вимоги до використання інформаційних технологій.

Основу цифрової економіки становлять не лише IT-компанії, а й усі інші компанії та організації, які є користувачами продуктів і послуг IT-компаній. Активне використання цифрових технологій, або діджиталізація, у підприємницькій діяльності забезпечуватиме беззаперечні переваги не тільки для «виживання», але й для підвищення конкурентоспроможності. Процес оцифровки торкнувся всіх сфер бізнесу. Digital-технології забезпечують більш комфортну і швидку взаємодію клієнта з компанією, поліпшують якість продуктів і послуг, автоматизують виробництво і спрощують внутрішні і зовнішні комунікації. Діджитал-трансформація все більше стає життєвою необхідністю для бізнесу.

За даними Всесвітнього економічного форуму, у 2015 році частка цифрової економіки у загальносвітовій економіці перевищила 20% і продовжує зростати. Успішний досвід Естонії, Ірландії, Швеції та Ізраїлю свідчить, що безпосередній ефект від комплексного розвитку цифрової економіки становить 20% ВВП протягом п'яти років, а ROI інвестиції в цифрову трансформацію сягає 500% [1].

За прогнозами McKinsey, до 2025 року цифровізація підприємств забезпечить компаніям додатковий прибуток в розмірі від 4 до 11 трильйонів доларів. Кількість підключених до мережі пристроїв перевищить 75 мільярдів до 2025 року – в порівнянні з 23 мільярдами в 2018 [2]. Доходи від нових цифрових екосистем, що розвиваються, можуть становити понад 20 трлн дол. до

2025 р., або понад 30 відсотків світових корпоративних доходів. Автоматизація робототехнічних процесів (RPA) тихо оцифрувала від 50 до 80 відсотків позаштатних операцій у деяких галузях. Штучний інтелект та розширена реальність починають підвищувати виробничі врожаї та якість. [3]

Інвестиції, які спрямовуються в цифрову трансформацію, є високоприбутковими. І хоча цифрова економіка є досить новою для України парадигмою розвитку, за даними аналітиків, завдяки цифровим технологіям передові українські агрокомпанії збільшують свої ROI від 30 % до 90 %. А загалом за рахунок цифровізації агросектора у перспективі планується збільшити на 30 % ефективність та на 20 % – урожайність [4].

Однак, зміни, викликані цифровою економікою, піднімають також і системні проблеми, що стосуються здатності нинішньої міжнародної податкової системи забезпечити оподаткування прибутку там, де відбувається економічна діяльність та де створюється вартість. Адже з розвитком цифрової економіки стає легшим правомірне перенесення центру оподаткування прибутку на основі договірних відносин з юрисдикцій, в яких, як вважається, здійснюються види діяльності, що ведуть до отримання доходу. Це явище, разом з цілком правомірним використанням відмінностей в податковому трактуванні міжнародних угод в різних юрисдикціях, призвело до зростання випадків, коли доходи в результаті здійснення міжнародних угод обкладаються податком на прибуток підприємств за низькою ставкою або взагалі не обкладаються.

За підрахунками експертів, один український програміст орієнтовано створює 1 млн дол. нової вартості [5]. А оскільки вартість програмних продуктів не має географічно обмежених умов створення (подібно звичайним товарам), її розподіл (отримання додаткової вартості) відбувається за межами національної економіки, тим самим гальмується розвиток внутрішнього ринку інформаційних продуктів.

Тобто, цифрові бізнес-моделі порушують економічні та діючі принципи, якими керуються компанії в різних галузях, позаяк цифрова економіка характеризується безпрецедентною залежністю від нематеріальних активів, масовим використанням даних, а також труднощами у визначенні юрисдикції виробництва цінностей, що створює додаткові перешкоди у визначенні країни та бази оподаткування прибутку підприємств.

У недалекому майбутньому знайде свою нішу у процесах діджиталізації і блокчейн-технологія. Першою почала використовувати цей дивовижний інструмент фінансова індустрія, але й в інших сферах, починаючи від охорони здоров'я і закінчуючи готельним бізнесом, у блокчейна є перспектива. оцифрована блокчейн-верифікація транзакцій обіцяє революцію в складних процесах, що вимагають великих витрат на папір, а успішні програми вже

з'являються в розумних мережах та фінансовій торгівлі. За прогнозами, до 2020 року 20% торгового фінансування буде використовувати блокчейн. [3]

Крім того, переведення бізнесу на блокчейн-технології надасть можливість попереджати незаконне захоплення власності, захищати її титули, надійність угод.

Підсумовуючи, можна констатувати, що діджиталізація бізнесу має не лише позитивні перспективи, а й несе певні виклики.

Перевагами діджиталізації є:

1) відкриття унікальних можливостей для розвитку економіки, бізнесу, підвищення якості життя населення;

2) захист прав власності від захоплення недобросовісними конкурентами, надійність угод;

3) задоволення потреб споживача, які змінюються разом з розвитком технологій;

4) удосконалення продукту (або послуги): його якості, привабливості, зручності використання, доставки тощо, підвищення лояльності клієнтів до бренду;

5) оптимізація бізнес-процесів, автоматизація виробництва і інших внутрішніх процесів компанії, спрощення роботи з даними;

6) спрощення внутрішніх і зовнішніх комунікацій, поліпшення досвіду взаємодії з клієнтами;

7) висока конкурентоспроможність, побудова позитивного іміджу компанії;

8) підвищення продуктивності компанії, економія коштів.

Виклики діджиталізації:

1) інформаційні технології уможливлюють задоволення попиту будь-яким споживачем за межами «своєї» держави;

2) збільшення масштабності процесів урбанізації й активізація процесів метрополізації;

3) збільшення розриву між доходами від капіталу і від праці та, як наслідок, зростання нерівності;

4) масове використання даних;

5) труднощі у визначенні юрисдикції виробництва цінностей, що створює додаткові перешкоди у визначенні країни та бази оподаткування прибутку підприємств;

6) скорочення традиційних видів зайнятості.

Слід наголосити, що у час стрімких змін економіка і суспільство не можуть функціонувати за старою моделлю. І в Україні є всі передумови для здійснення діджиталізації та переходу на більш високий технологічний рівень розвитку.

Список використаної літератури

1. Цифрова економіка України: час діяти настав. [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://www.slideshare.net/APPAU_Ukraine/digital-agenda-ukraine
2. Digital Insights. [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights
3. Why digital strategies fail. [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/why-digital-strategies-fail
4. Риженко О. Digital by Default - принципи цифрової економіки. [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://nachasi.com/2017/07/12/digital-by-default-ukr/
5. Цифрова адженда України – 2020. [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf

Шестаковская Анжела Петровна, д.э.н., департамент Финансы и Банки Государственного университета Молдовы

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

Устойчивое развитие экономики государства предполагает осуществление инвестиций. Инвестирование капитала в хозяйственную деятельность обеспечивает тройной эффект: во-первых - на макроуровне. Это выражается в том, что предприятия, инвестирующие в различные экономические проекты развиваются как в количественном, так и в качественном аспекте; расширяют возможность финансирования из собственных средств; облегчается их доступ и к другим источникам финансирования; растет благосостояние собственников и увеличивается рыночная стоимость предприятия. Во-вторых, экономические агенты, инвестируя в свое развитие, создают рабочие места для населения, обеспечивают занятым заработную плату. Это способствует стабилизации в обществе. И в-третьих, успешная деятельность предприятий сопровождается выплатой налогов и сборов в консолидированный бюджет, что обеспечивает приток финансовых ресурсов и их последующее расходование на макроэкономическом уровне.

В Республике Молдова завершается реализация Национальной стратегии по привлечению инвестиций и продвижению экспорта на период 2016-2020 гг, утвержденная Постановлением Правительства №.511 от 25.04.2016, цель которой была создание благоприятного инвестиционного климата. [1]

Исследование макроэкономических показателей на основе представленных данных Национального Бюро Статистики продемонстрировало,

что в Республике Молдова за последние 10 лет валовой внутренний продукт вырос в 2,2 раза и составил в 2018 году 184,8 млрд.леев; валовое накопление капитала выросло на 70% и составило 41,4 млрд.леев; инвестиции в долгосрочные активы увеличились к 2018 году в 2,5 раза, достигнув суммы 27,5 млрд. леев. Анализ данных за 2009-2018 годы показал, что в начале периода сумма инвестиций в долгосрочные активы уменьшилась по сравнению с 2008 годом на 39% (на 7,1 млрд.леев), что явилось следствием международного финансового кризиса. Но, начиная с 2010 инвестиции растут до 2014 года. Начина с 2015 года инвестиции стабильно падают, достигнув минимума в 2016 (на 7% по сравнению с 2013-2014) В 2018 величина инвестиций выросла по сравнению с 2017 годом на 17%. [2]

В тоже время, отмечается рост доли инвестиций в долгосрочные активы в период 2008-2014 годов, достигнув своего максимального значения-26% ВВП. В 2017 году этот показатель снижается на 5,8 п.п. по сравнению с 2015-2016 годом и на 9,3 п.п. по сравнению с 2014 годом.

Очевидно, что эти изменения в последние 4 года не говорят о стабильном развитии инвестиционной деятельности в стране.

Был проведен анализ инвестиции по формам собственности, по результатам которого можно сказать, что в течении 2009-2018 годов, структура инвестиций является относительно постоянной. Примерно половина инвестиций в долгосрочные активы приходится на частную собственность, примерно третья часть в публичной собственности, по 10 % приходится на иностранную собственность и собственность совместных предприятий. Отмечаем факт, что доля инвестиций в долгосрочные активы совместных предприятий (с иностранным капиталом) снизилась в 2018 году по сравнению с 2009 [2]. Считаем, что это свидетельствует об ухудшении инвестиционного климата.

Изучение инвестиций в долгосрочные активы с точки зрения финансирования показало, что основным источником были собственные средства предприятий, на долю которых приходится больше половины из общей суммы. Причем, удельный вес собственных средств предприятий постоянно рос в динамике за последние 10 лет (от 51,1 % в 2009 до 65,5 %) в 2017). В 2018 отмечается снижение этой доли на 4,4 п.п. Финансирование из государственного бюджета сокращалось в периоде 2008-2011годов, затем выросло в 2014 году до 10,8%. В течении 2015-2018 доля государственного финансирования сокращалось. Финансирование из бюджетов административно - территориальных единиц занимает меньший удельный вес. Тем не менее их доля выросла с 3,2 % в 2009 до 5,58 % в 2017-2018 годах. Обращает на себя внимание то, что снизилась доля зарубежных источников финансирования. Если в 2009 году на их долю приходилось примерно 20%, то к 2018 году этот показатель уменьшился до 5%. Зарубежное финансирование в 2009 году

составило 2,4 млдр.леев, в 2018 эта величина сократилась до 1,4 млрд.леев [2]. Это опять свидетельствует об ухудшении состояния инвестиционной среды, об уменьшении ее привлекательности.

С другой стороны, согласно данным Национального Банка Молдовы абсолютный объем прямых иностранных инвестиций в 2016-2018 годах вырос на 86 % и составил к концу 2018 г 189,2 млн.долларов США. Одновременно в последние три года увеличился экспорт в страны Евросоюза, на долю которого в 2018 году приходится 68,8 % общего объема экспорта (рост по сравнению с 2016 годом на 3,п.п) тогда как доля экспорта в страны СНГ уменьшилась на 4,9 п.п. ,составив 15,4% в структуре поставок за границу [3,с.17]

Анализ инвестиций в долгосрочные активы по отраслям национальной экономики за 2015-2018 годы показал, что по состоянию на 2018 год около 20% пришлось на государственное управление, оборону и обязательные социальные выплаты, причем этот показатель вырос по сравнению с 2015 годом на 16 п.п. Второе место в отраслевой структуре инвестиций занимает строительство (13,4%) и обрабатывающая промышленность (13,1%). Доля сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыбоводства составляет в общей сумме инвестиций примерно 10%, оставаясь на этом уровне последние 3 года. Оптовая и розничная торговля составляет 11 %, сократившись на 2,5 п.п. по сравнению с 2015 годом [2].

Инвестиции в долгосрочные активы распределены неравномерно по зонам развития в Республике Молдова.

Порядка 65 % инвестиций приходится на муниципий Кишинэу, зону Север - 15,2 %, зону Центр – 12 %,зону Юг – 6 % и АТО Гагаузия – 2 %. Таким образом, три четверти инвестиций в долгосрочные активы осуществились в центральной части Республики Молдова в период 2015-2018 годов. [4,с.252]

В заключение можно отметить, что инвестиционный климат в Республике Молдова необходимо развивать и совершенствовать. Экономические условия необходимо делать более привлекательными как для отечественных так и зарубежных инвесторов. Следует отметить необходимость дальнейших разработок в области государственного регулирования инвестиционной деятельности.

Список использованной литературы

1. Национальная стратегия привлечения инвестиций и продвижения экспорта на период 2016-2020г. Monitorul Oficial nr 114-122 от 29.04.2016, www.lex.justice.md 2. Статистический ежегодник Республики Молдова за 2009-2018 годы. www.statistica.md

3. Батищев Р. Иностранные инвестиции в Молдове. Кто приходит в страну для развития бизнеса? В журнале «Business Class»,июнь 2019.

4. Балынский А. Проблемы обеспечения инвестиционной привлекательности в условиях политической рецессии. В сборнике статей международной научной

конференции «Asigurare viabilităţii economico-manageriale pentru dezvoltarea durabilă a economiei regionale în condiţiile integrării în UE», Chişinău: CEP USM,2017

Ruslana Zadorozhna,
PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Entrepreneurship, Trade and Exchange Activity Bila Tserkva National Agrarian University
Dmytro Hryhor, Master of the Department of Entrepreneurship, Trade and Exchange Activity Bila Tserkva National Agrarian University

IMPROVEMENT OF THE PROFIT MANAGEMENT SYSTEM OF DOMESTIC ENTERPRISES

The activity of the company in modern conditions of management depends on many factors. Factors such as consumer requirements for the quality of manufactured products, financial instability are reflected in the activities of the enterprise. That is why the company must respond quickly and effectively to the changing market situation and make the necessary, optimal decisions in the field of planning and managing its own profit.

According to the analysis of data from the State Statistics Service of Ukraine (Fig. 1), the effectiveness of domestic enterprises fluctuates significantly over time. Thus, during the period 2010-2017 the financial result of their activity was unsatisfactory, the most unprofitable was 2014, when the amount of losses received reached UAH 590066.9 million.

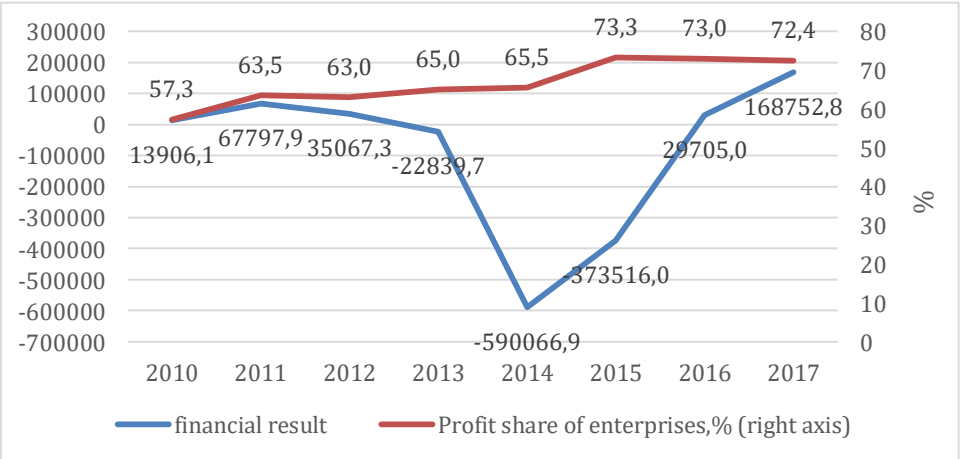


Fig. 1. The efficiency of Ukrainian enterprises (excluding the results of banks) for the period 2010-2017.

Despite the increase in the share of for-profit enterprises during the study period, it did not rise above 73.3%. This actualises the problem of profit management of Ukrainian business entities.

Profit is the simplest and at the same time the most difficult category of a market economy. It is the main driving force of a market-type economy, the main motive of enterprises in this economy [4, p. 37].

Profit is the main source of financing the development of the enterprise, improving its material and technical base and products, providing all forms of investment [3, p.72]. At the same time it is the object of taxation, the source of payment of taxes, and therefore - the source of the solution of the socio-economic goals of the state.

Profit management from a systematic approach is a complex, multi-level system. It includes the following subsystems: profit planning, profit analysis, profit forecasting, actual data control.

Each of these subsystems has its own specific goals and objectives. Also, each of these subsystems is influenced by the other. For example, the amount of profit generated determines the direction of its distribution.

The amount of profit depends on the amount of economic, social and technical plan tasks that can be solved by the enterprise, allocating funds according to certain directions of use. Also, the efficiency of use affects the future opportunities to increase profits at the stage of its formation. System approach to profit management involves the study of ways to organize subsystems as a whole and the impact of the processes of the system as a whole on its individual units.

The main goal of profit management is to maximize the well-being of business owners in the current and future period. This overriding objective must be to ensure that the interests of the owners are combined with those of the State and the staff of the enterprise.

The strategic orientation of the profit management system is determined in the context of perspective orientations of the enterprise based on the analysis, evaluation and forecasting of the state of the market environment, determining the level of profit and opportunities to manage it in order to optimize it. Development of alternative solutions to tactical and strategic tasks, as well as the possibility of modeling alternative options in the concept of profit management integration with the overall enterprise management system is one of the main elements of profit management.

The process of enterprise profit management is based on a specific mechanism. The main elements in the structure of the profit management mechanism are [2, p. 119]:

– state legal and regulatory regulation of issues of formation and distribution of profit of the enterprise;

– the market mechanism for regulating the formation and use of the enterprise profit

– internal mechanism of regulation of certain aspects of formation, distribution and use of profit of the enterprise;

– a system of specific methods and techniques for managing profit.

The methods of enterprise profit management are divided into economic (incentives); organizational and administrative (compulsion); socio-psychological methods.

Organizational and management methods of enterprise profit management are based on the responsibility of people. In these methods it is supposed to use the power of managers and responsibility of subordinates.

Socio-psychological methods of profit management at the enterprise are based on the foundation of moral values of society and personality.

Objects of management using these methods are: personal characteristics of employees; the order of organization of work; availability and use of information support; the order of selection, training and retraining of regular units; team cohesion; system of prompting employees to work efficiency [1, p. 20].

The choice of methods of profit management depends on the specificity of a particular enterprise, in particular, on the form of ownership and management; the scale of the enterprise, its availability of material and labor resources; the level of training; market conditions; state policy.

From the above it follows that profit is one of the main tasks of any enterprise. The profitability of the enterprise depends on the art of optimally distributing the factors of production used and finding them the right application. Effective management of profit at the enterprise is influenced by many factors that depend both on the enterprise itself as a whole and on its external environment.

References

1. Gladka, L.I. Domashchenko, M.O. and Kovalev, M.V (2012), “Managing profits in modern conditions”, Economy and region: sciences. Poltava National Technical University, vol. 1, no. 32, pp. 18-23.

2. Golov, R.S., Agarkov, A.P. and Yerokhin, E.A. (2013), Ekonomika i upravlinnja na pidpryjemstvi [Economics and Management at the Enterprise], Osvita, Kyiv, Ukraine.

3. Loban, L.A. (2011), Ekonomika pidpryjemstva [Enterprise economy], Suchasna shkola, Kyiv, Ukraine.

4. Pigul, N.G. (2010), Upravlinnja prybutkom pidpryjemstva [Profit Management Enterprise], KNEU, Kyiv, Ukraine.

5. Economic statistics // State Statistics Service of Ukraine [Electronic source]. – available at http://www.ukrstat.gov.ua. (Accessed 16 September 2019).

Ахновська Інна Олександрівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
підприємництва,
просторової та корпоративної
економіки
ДонНУ імені Василя Стуса

ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА ЯК ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У сучасних умовах актуалізується проблема створення моделі економічної освіти, яка відповідала б розвитку світових освітніх систем. Якість підготовки фахівців з економіки у першу чергу залежить від дотримання сучасних світових освітніх стандартів, адекватного фінансування, сприятливих умов для інвесторів та ефективного використання всіх видів ресурсів.

Аспектам підготовки фахівців з економіки і бізнесу присвячені роботи відомих українських вчених і, зокрема: Л. Заглинської, Л. Кицкая, Н. Дудник, О. Савенка, С. Опацької та інших. Але на сьогодні існує недостатність фундаментальних системних досліджень у сфері економічної освіти та економічної культури.

Метою дослідження є визначення ролі й сучасних тенденцій розвитку економічної освіти як запоруки розвитку підприємництва.

Переважна більшість українських компаній в секторі підприємництва – це малі та середні підприємства. Так, суб'єкти господарювання з кількістю найманих працівників менше 250 осіб становлять понад 99% всіх підприємств в економіці підприємництва, на їх долю припадає 61% загальної зайнятості в підприємництві, 54% загального обсягу реалізованої продукції та 47% створеної у підприємництві доданої вартості. 96% українських підприємств у секторі бізнесу – це мікропідприємства, 83% підприємств – індивідуальні. 14% підприємств всієї економіки розташовані у столиці, і на них було зайнято 24% робочої сили. Крім цього, у Києві зосереджено 11% приватних підприємців та 25% загальної кількості юридичних осіб. На останні припадає 30% робочої сили і 40% обсягу реалізованої продукції всієї економіки України [1].

Сучасна економіка визначається як економіка знань, в якій людський капітал стає основним виробничим ресурсом. Саме тому сучасна система економічної освіти покликана подолати стереотипи економічної свідомості та виявити основні чинники, які спричиняють гальмування розвитку економічної культури в країні й економічного розвитку взагалі.

Багато років при визначенні витрат на освіту, зокрема вищу, ігнорувалися демографічні тренди: спад народжуваності, урбанізація, а також реальні

потреби економіки у кадрах з певним набором знань та навичок. Через відсутність гнучкої реакції на демографічні зміни у сфері освіти сформувалася низка диспропорцій (рис. 1). Через це існує суттєвий розрив між вимогами роботодавців та рівнем освіти в Україні. 30% українців відчувають, що мають вищий рівень освіти, ніж потрібно для виконання роботи.

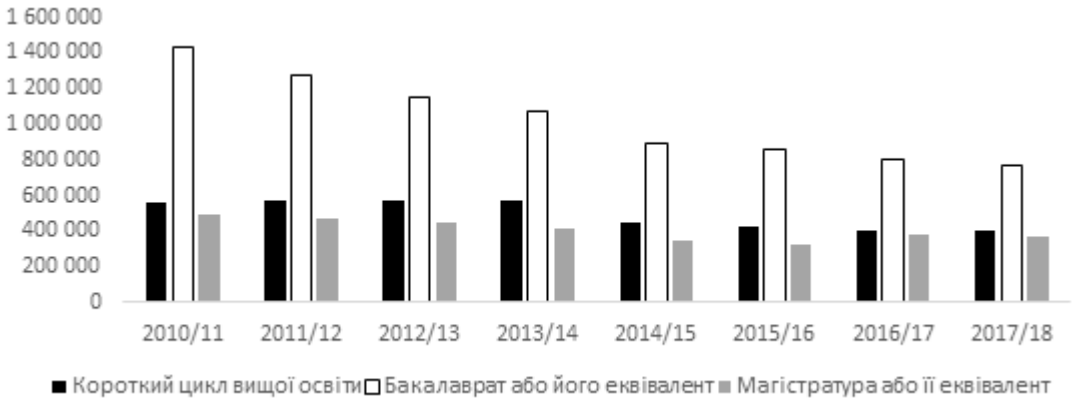


Рис. 1 - Розподіл кількості студентів закладів вищої освіти України за Міжнародною стандартною класифікацією освіти МСКО-2011, осіб (розраховано за даними Державної служби статистики України [2])

У ситуації, що склалася, знання і соціальна відповідальність стають головними чинниками життєдіяльності людини як творчого працівника, споживача і члена суспільства, в результаті чого актуалізується проблема підготовки нового типу працівників як економічно активних членів суспільства, здатних практично реалізувати стратегію сталого розвитку країни.

Комплексною системою взаємопов'язаних економічних здібностей, що забезпечує готовність особи до самореалізації в сучасних умовах мінливого економічного середовища є економічна компетентність. Формування економічних компетенцій неможливо без взаємодії з сім'єю, де проходить соціалізація дитини, у тому числі економічна. Дитина сприймає батьківські сценарії відношення до грошей, підприємницької діяльності, банківської системи і т.ін. Отже, якщо в сім'ї вважалося, що «в світі немає справедливості, гроші – до грошей, золото – до золота», «багато грошей – зло», до підприємництва батьки відносилися як до чогось гріховного, як за часів Фоми Аквінського, а «банк лусне, внески не повернуть» - дитина зберігає такі патерни протягом свого життя, не зважаючи на рівень освіти, пройдені тренінги і самоосвіту. Таким чином, сім'я тісно пов'язана з економічним життям всього суспільства, і ми наголошуємо на необхідності просвітницьких фінансово-економічних заходів і проведенні сімейних бізнес-ігор для підвищення рівня економічної культури суспільства. Крім того, при вступі у заклади вищої освіти

на економічні та управлінські спеціальності доцільним було б впровадження ЗНО саме з економіки.

У процесі дослідження було проведено опитування і з'ясовано, що освітні програми багатьох українських закладів, що надають економічну освіту, не відповідають потребам бізнесу та новітнім тенденціям розвитку сучасної економіки (73 % респондентів). Практично 65 % опитаних незадоволені якістю підручників з економіки. Серед опитаних керівників бізнесу лише для 15 % важливий напрям спеціалізації або спеціальність у дипломі потенційного робітника. Сучасні керівники бізнесу віддають перевагу практичному досвіду майбутніх працівників, а не наявності диплому про отримання економічної освіти (85 % опитаних).

Основними напрямами підвищення якості економічної освіти сьогодні є: збільшення видатків на фінансування освіти й науки, матеріальне стимулювання і підвищення нематеріальної мотивації педагогічної праці, контроль за цільовим використанням фінансових коштів, створення сприятливих умов для інвесторів у галузях, що впливають на розвиток людського капіталу, розробка системи показників ефективності інвестицій в освіту, впровадження у процес підготовки економістів інтерактивних методів навчання, регулярний та дієвий моніторинг трудової діяльності, запровадження і масова доступність навчальних курсів відкритої освіти, створення системи узагальнення та поширення досвіду використання сучасних методик навчання, впровадження результатів наукових досліджень у навчальний процес, поєднання фундаментальних та спеціальних знань із практичною підготовкою, розробка нових форм практичної підготовки через створення тренінгових компаній та віртуальних підприємств, розширення можливості набуття педагогічними працівниками практичного досвіду за допомогою стажування та підвищення кваліфікації на діючих підприємствах, екскурсії та тренінги для школярів та студентів на підприємствах, в установах, організаціях, оволодіння молоддю способами безперервного придбання нових знань і уміння вчитися постійно, формування навичок критичного мислення, корекція співвідношення загальноосвітніх та вузькоспеціалізованих предметів, які вивчаються у закладах вищої освіти.

Сучасна економічна освіта, що сприяє формуванню відповідальної особистості, має на меті формування активних економічних суб'єктів, здатних вирішувати мікроекономічні проблеми та впливати на цей рівень, а також розумітися на макроекономічній політиці держави. Тому, завдання економічної освіти полягає в перетворенні потрібних економічних знань в економічне мислення, а далі - в економічну поведінку індивіда та суспільства.

Список використаної літератури

1. Збірник статистики підприємництва в Україні. – 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/Compendium-Entreprise-Statistics-Ukraine-2018-Ukrainian.pdf
2. Вища освіта в Україні. – 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 10.09.2019).

Гурочкіна Вікторія Вікторівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України

ТЕОРІЯ ІГОР В ПОВЕДІНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Купуючи акційний квиток у кіно, ми з легкістю можемо не піти на перегляд через погіршення погодних умов, проте купивши його за повною вартістю – візьмемо парасольку або таксі для приємного пересування у кінотеатр.

Таке спостереження за поведінкою свідчить про наявність фінансової ірраціональності у людини, як у суб'єкта економічних відносин. Тому класичні економетричні моделі із своїми раціональними елементами залишаються професійними стандартами та еталонами, а в деяких випадках взагалі, втрачають сенс. За останні роки в економіці часто застосовують математичне моделювання, яке поєднує раціональні елементи, лише частково характеризують ірраціональні елементи. Таке поєднання змішаних елементів та математичних атрибутів в економетричних моделях заклало основи для формування поведінкової економіки, яка орієнтована на психологічний аналіз процесу прийняття рішень людиною та їх вплив на розвиток подій в економічній системі.

«Нова» поведінкова економіка почала своє становлення з критики ортодоксальної моделі очікуваної корисності, а саме парадоксу Еллсберга (Алле) [1] та альтернативної концепції прийняття рішень в умовах невизначеності «теорії перспектив».

Актуальність дослідження доводиться присудженням у 2017 року в галузі економічних наук Нобелівської премії Річарду Талеру за значний внесок у розвиток галузі поведінкової економіки. Нобелівський лауреат Р.Талер зазначив, що «фахівці галузі поведінкової економіки ставлять питання в основному про те, як люди приймають економічні рішення / судження або впливають на шлях розвитку конкретних фінансових систем» [4].

Як визначено у всесвітній енциклопедії «Поведінкова економіка (англ. *behavioral economics*) – це напрямок економічної теорії, який займається

дослідженням впливу психологічних факторів на рішення людей у різноманітних економічних ситуаціях. При цьому велику увагу приділяється ситуаціям, де люди поводяться інакше, ніж це прогнозує класична економічна теорія із її припущенням раціональності та егоїстичності [2].

Усі припущення щодо людської мотивації та боротьба у людській свідомості між раціональністю та ірраціональністю називають «соціальними дилемами». Дослідження поведінки людини в контексті індивідуального та соціального становлення нерозривно пов'язано із дослідженням його відчуття, як члена демократичного, правового та соціального суспільства.

Яскравий приклад з історії, коли Кортес «мотивував» або «переконав» своєю поведінкою ацтеків, спаливши всі свої кораблі так явно, що ацтеки побачивши визнали цей крайній оптимізм, як ніщо інакше, як наявність вагомої конкурентної переваги. Таким чином, Кортес не залишив вибору конкістадорам. Саме тому ацтеки відступили і Кортес здобув найлегшу перемогу, при відсутній конкурентній перевазі. Сміливість, впевненість, жорсткість та відсутність вибору виконали свою справу.

В контексті дослідження ринкової економіки, абсолютно конкурентним ринкам притаманна функція, яка робить їх сприйнятливими до параметричного аналізу, що не можна сказати про досконалу та монополістичну конкуренцію. Такі ринкові механізми особливі й незвичайні, тут вже класичні економетричні моделі визначення комбінації ціни і кількості продукції, при якій вона максимізує прибуток не спрацьовують тому, що розвиток подій залежить від поведінки гравців на ринку. Таким чином, при моделюванні досконалої та монополістичної конкуренції економісти виносять на останній план класичні обставини, застосовуючи теорію ігор.

В поведінковій економіці «Теорія ігор є вивченням способів, коли вибір взаємодіючих економічних агентів дає результати стосовно переваг (або корисності) цих агентів, коли ці результати, можливо, не були передбачені жодним із агентів» [3].

Теорія ігор є технологією формального моделювання, в основі якого є припущення щодо максимізації корисності в математичних термінах. Теорія ігор дозволяє загальну ідею функції корисності розглянути через призму індивідуального випадку порядкової функції корисності та в подальшому і впорядковані уподобання в реальні математичні числа.

Проте у теорії ігор є особливості й парадокси. Так, Дж. фон Нейман та О. Моргенштерн у своїй монографії «Теорія ігор та економічна поведінка» розкрили новий спосіб оцінки корисності - теорію очікуваної (сподіваної) корисності. Лауреат Нобелівської премії з економіки 1988 р. Моріс Алле відзначив, що індивід, який поводить себе раціонально, надає перевагу не поведінці, націлений на отримання максимальної очікуваної корисності, а діям,

спрямованим на досягнення абсолютної надійності, що і отримало назву «парадокса Алле».

З метою розуміння «парадоксу Алле», наведемо простий приклад:

Перед людиною стоїть задача вибрати один з варіантів:

а) гарантовані 99 грн. із ймовірністю 100%;

б) 100 грн. із ймовірністю 99%.

Для коректності експерименту як 99 так і 100 грн. було роздано учасникам у купюрах по 1 грн., тобто дві пачки у кількості 99 і 100 одногривневих купюр.

Середні величини результату вибору людини в обох випадках дорівнюють 99 грн., так як: а) ; б). Численні експерименти впевнено довели, що переважна більшість людей віддають перевагу варіанту А, доводячи тим самим бажання досягати абсолютно надійного результату.

Таким чином, нові якості економічної системи проявляються завдяки груповій діяльності людей, або при їх соціальній взаємодії. Виникнення непередбачених (непрогнозованих) подій розвитку економічної системи відносять до поведінки суб'єктів. В основі дослідження поведінкових аспектів економічних суб'єктів конкурентного ринку лежать психологічні фактори та впорядковані уподобання, що можуть впливати на рішення людей у різноманітних економічних ситуаціях, змінюючи саму економічну систему. При цьому велику увагу приділяється ситуаціям, де люди поводяться інакше, ніж це прогнозує класична економічна теорія із її припущенням раціональності та егоїстичності.

Список використаної літератури

1. Алле М. Поведение рационального человека в условиях риска: критика постулатов и аксиом американской школы / М. Алле // Теория и история экономических и социальных институтов и систем (THESIS). – 1994. – №5. – С. 217–241.

2. Поведінкова економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/

3. Game Theory. Stanford Encyclopedia of Philosophy *Mar 8, 2019* https://plato.stanford.edu/entries/game-theory/

4. Thaler R. H. Behavioral economics from nuts to 'nudges, 2018. [Online]. Available: http://review.chicagobooth. edu/behavioral-science/2018/article/behavioral-economics-nuts-nudges

Марченко Ольга Іванівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ В МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ

Основою для розвитку національного виробництва є досягнення конкурентоздатності бізнесу як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Конкуренція зумовлює появу на ринку підприємств, що активно займаються інноваційною діяльністю. Інноваційна активність є визначальною характеристикою сучасних науково-технічних, виробничих, соціально-економічних та усіх суспільних процесів.

Визначальним показником ефективності здійснення інноваційної політики держави є її місце у глобальних рейтингах. У наш час розроблено багато міжнародних рейтингів та оцінок рівня розвитку країн світу. Якщо поглянути на нашу державу в координатах міжнародних рейтингів, то можна побачити певною мірою таку картину, що Україна на сьогодні займає скромну позицію в міжнародних економічних рейтингах, що може бути наслідком низького рівня розвитку інноваційного середовища [1, с.71].

Глобальний інноваційний індекс (GII) покликаний охопити багатовимірні аспекти інновацій та надати інструменти, які можуть допомогти в адаптації політики для сприяння довгостроковому зростанню виробництва, підвищенню продуктивності і зростання робочих місць. GII допомагає створити середовище, в якому постійно оцінюються інноваційні чинники. Він забезпечує ключовий інструмент і багату базу даних показників для економік, яка в 2018 році охоплює 126 економік, що представляють 90,8% населення світу і 96,3% світового ВВП [2].

Лідируючі позиції у рейтингу посідають Швейцарія, Нідерланди та Швеція. Також в десятку найбільш інноваційних країн увійшли: Велика Британія, Сінгапур, США, Фінляндія, Данія, Німеччина та Ірландія (рис. 1).

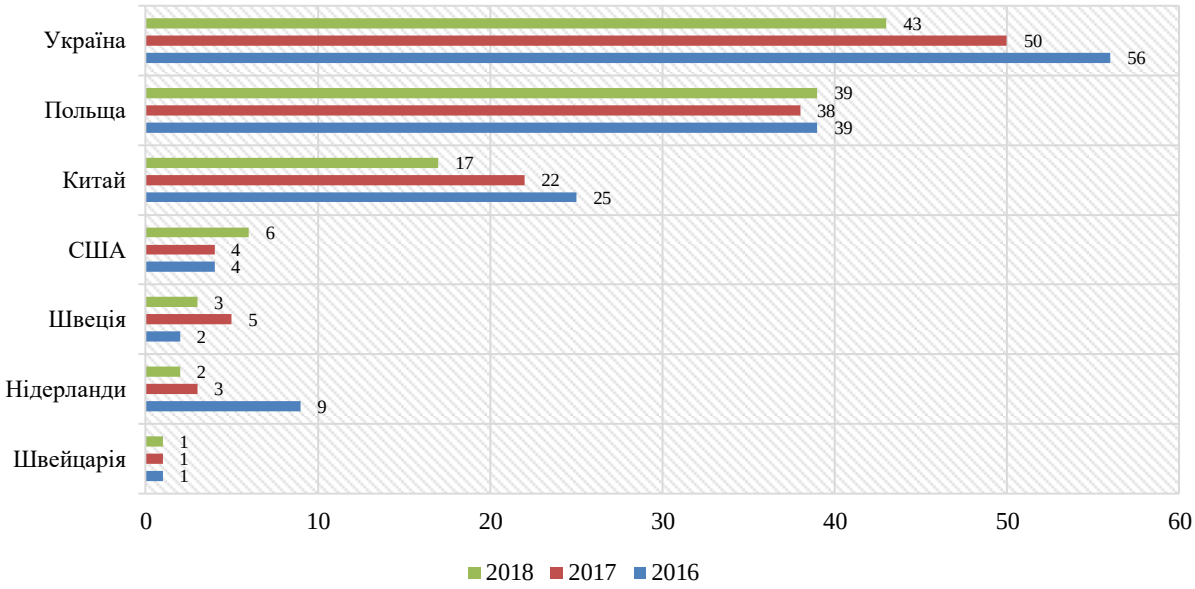


Рис. 1. Динаміка рейтингової позиції окремих країн за глобальним інноваційним індексом у 2016-2018 рр.

Джерело: побудовано за даними [2].

У 2018 р. Україна посіла найвищу позицію за останні 6 років – 43 місце. Динаміка місця України у даному рейтингу відображена на рис. 2.

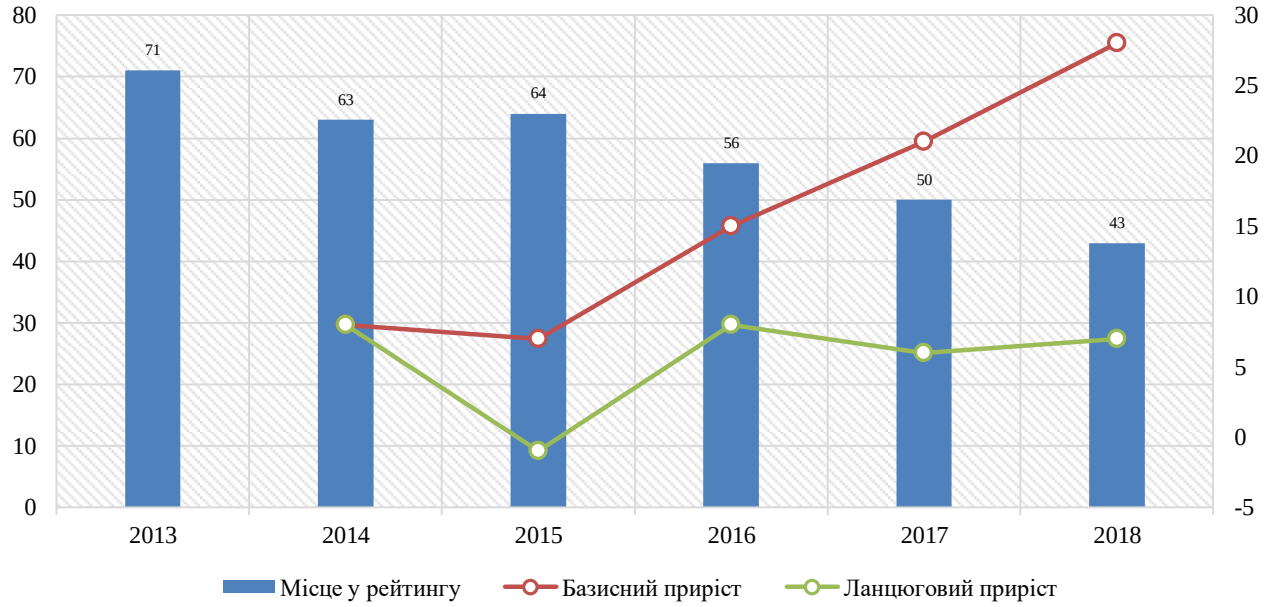


Рис. 2. Динаміка рейтингової позиції України за глобальним інноваційним індексом у 2013-2018 рр. та її прирости

Джерело: побудовано за даними [2].

Відповідно до зазначених вище даних за останні 6 років Україна покращила свою рейтингову позицію на 28 пунктів у порівнянні з 2013 роком, в якому вона посідала 71-е місце.

Звертаючись до аналізу складових показників глобального інноваційного індексу можемо спостерігати, що «Людський капітал та наукові дослідження» щороку втрачає свою рейтингову позицію (43 місце у 2018 році проти 40-ого місця у 2016). У 2018 р. за підіндексом «Інституції» Україна втратила 6 позицій (107 місце у 2018 році проти 101-ого місця у 2016 та 2017 рр.).

За рівнем розвитку інфраструктури Україна на 89 місці рейтингу проти 99-го у доповіді за 2016 рік. За підіндексом «Підприємництво» Україна піднялася на 27 позицій і посіла 46 місце. За результативністю наукових досліджень Україна у 2018 р. на 37-й позиції рейтингу проти 33-ї у 2016 р. За підіндексом «Креативність» Україна покращила свою позицію, перемістившись з 58 місця на 45-е (рис. 3).

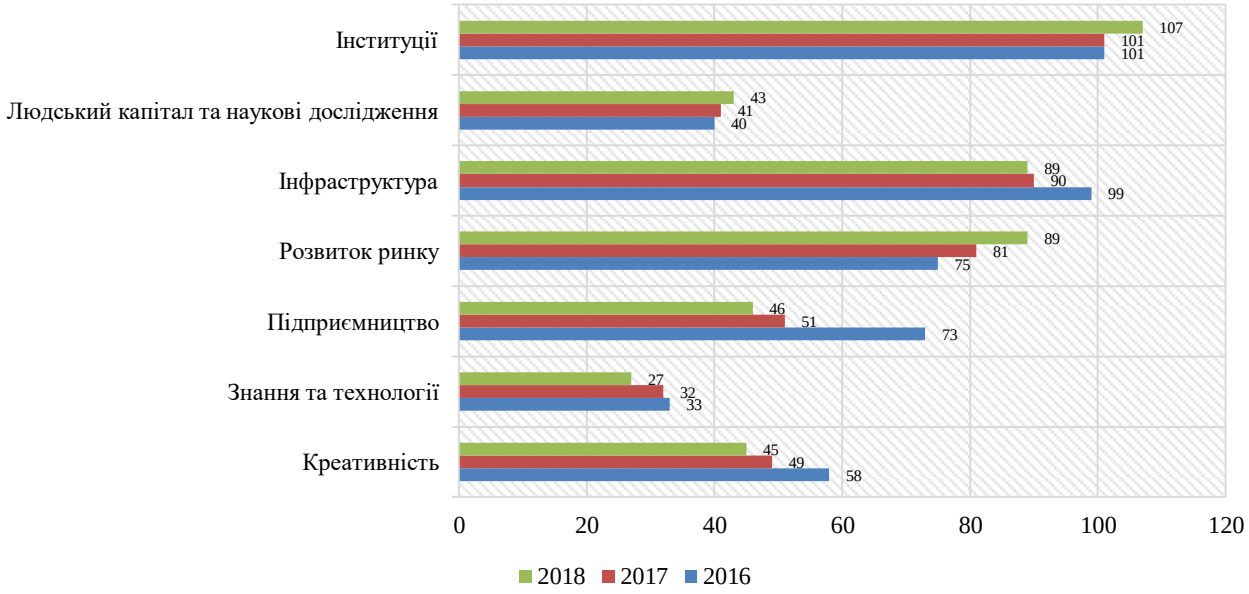


Рис. 3. Динаміка рейтингової позиції України (за складовими глобального інноваційного індексу) у 2016-2018 рр.

Джерело: побудовано за даними [2].

Крім Глобального інноваційного індексу у доповіді визначається рейтинг країн за Індексом інноваційної ефективності, який розраховується на основі тих же показників та підіндексів, що й GII, шляхом рейтингування відношення Інноваційного вихідного індексу до Інноваційного вхідного індексу. Індекс інноваційної ефективності характеризує створення сприятливих умов для інноваційної результативності. За цим показником у 2018 р. Україна на 5 місці, що на 45 позицій вище, ніж у 2017 р. Це свідчить про стрімке зростання ефективності інноваційної діяльності в країні.

Таким чином, щоб створити системний стимулюючий механізм інноваційної активності, потрібно досліджувати світовий досвід стимулювання інноваційної діяльності та адаптовувати його до вітчизняних умов розвитку економіки і впроваджувати у промисловість. З метою створення сприятливого

підприємницького клімату, підвищення інноваційної активності бізнесу та ефективності державного управління необхідно вирішення наступних завдань: створення умов для залучення інвестицій в економіку країни; створення сприятливого конкурентного середовища; підвищення підприємницької активності та розвиток малого і середнього підприємництва; формування економіки знань і високих технологій; вдосконалення державної політики та вдосконалення системи державного стратегічного управління; вдосконалення збору, обробки та надання статистичної інформації тощо.

Список використаної літератури

1. Гальчук А. А. Місце інноваційного потенціалу України в міжнародних економічних рейтингах – К.: Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 8. С. 70-72.
2. Global Innovation Index: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.globalinnovationindex.org

Дідух Сергій Мирославович, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки промисловості Одеської національної академії харчових технологій

ІНКЛЮЗИВНА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Голова Уряду України оголосив про амбітну мету – зростання економіки України на 40% за 5 років [1]. Досягнення заявленого темпу зростання є можливим у першу чергу за рахунок розвитку підприємництва, а також за умови вирішення цілої низки проблем, що заважають прискоренню. В розвинених країнах (ОЕСР) малий бізнес дає понад половину ВВП і є драйвером інноваційної модернізації економіки. В Україні частка малого бізнесу (всіх його форм) застигла на одному місці – на рівні 10-15% від ВВП [2]. Тому саме розвиток підприємництва є важливим резервом зростання економіки.

При цьому важливим завдання є не лише кількісне зростання ВВП, але і зміна якості економічного розвитку з акцентом на підвищення рівня життя населення та удосконаленням структури економіки. На нашу думку, для цього необхідно оптимізувати існуючу модель економічного розвитку країни шляхом впровадження концепції інклюзивного розвитку.

Метою даної роботи є обґрунтування необхідності впровадження інклюзивної моделі економіки в контексті розвитку підприємництва.

Інклюзивний розвиток у загальному розумінні – це зростання, яке дозволяє залучити більшу частину трудових ресурсів до ефективної економічної

діяльності, завдяки чому забезпечити більшій частині населення більш високий рівень життя [3].

Впровадження інклюзивної економічної моделі передбачає посилення соціального аспекту, удосконалення організаційно-правових механізмів розвитку задля підвищення рівня залучення населення до розподілу результатів економічного зростання.

На нашу думку, впровадження інклюзивної моделі розвитку є об'єктивно обумовленим. Основними задачами такої моделі є зменшення ступеню нерівності та рівня бідності, створення соціальних механізмів реалізації людського потенціалу, підвищення рівня соціальної захищеності населення. У кінцевому підсумку стратегічною задачею є підвищення рівня життя населення завдяки більш удосконалення соціально-економічних механізмів.

Що відбувається у країнах та регіонах, які не приділяють належної уваги інклюзивному аспекту економічного зростання? В умовах глобалізації та відкритості кордонів незадоволення людей рівнем життя, відсутність перспектив реалізації творчого та трудового потенціалу призводить до міграції. У середньостроковому періоді країни та регіони, які мають вищий рівень інклюзивності отримують притік активної та цілеспрямованої робочої сили, що відповідно підвищує їх економічний потенціал.

На прикладі України можна побачити, що низький рівень інклюзивності економічної моделі розвитку у поєднанні із спрощенням процедури виїзду за кордон призвів до колосальної трудової міграції, що вже у короткостроковій перспективі обумовило зниження рівня економічного потенціалу країни. Відсутність достатньої кількості кваліфікованого та мотивованого персоналу вже негативно впливає на цілу низку галузей та інвестиційних проектів, негативно впливає на розвиток підприємництва.

Для забезпечення зростання економіки на основі інклюзивної моделі розвитку необхідно діяти комплексно – із поєднанням зусиль держави, підприємств усіх форм власності та трудових ресурсів.

На рівні держави необхідно провести дерегуляцію економіки, зниження податкового навантаження, посилення захисту прав власності, зниження корупційного навантаження на економіку, здійснити модернізацію інфраструктури та провести цифровізацію надання державних послуг. Як бачимо, чимало із цих завдань увійшло до програми дій нового уряду, що дає надію на підвищення рівня інклюзивності державної політики у найближчій перспективі.

Проте, слід відзначити, що в існуючих умовах українці платять до бюджетів усіх рівнів удвічі більше, ніж корпоративний сектор платить податків на прибуток [2]. Вести мову про інклюзивну економіку та розвиток підприємництва у таких умовах недоцільно.

На рівні підприємств вважається необхідним ініціативне впровадження нових форм господарювання, які більшою мірою враховують інтереси суспільства та трудових ресурсів (соціальне підприємництво, «бірюзові організації» за класифікацією Ф.Лалу [4]). В основі інклюзивного підприємництва мають бути закладені 2 ключових принципи:

1. Відношення до персоналу як до ключової цінності бізнес-організації, до основного елементу досягнення економічних цілей підприємства, що має бути виражено у гідній оплаті праці та створенні належних умов діяльності.

2. Формування місії та цілей підприємства не лише у площині досягнення необхідного фінансового результату, але і з точки зору корисності для макро- та мезосередовища. Розуміння необхідності гармонійного та збалансованого розвитку бізнесу із урахуванням потреб суспільства.

Іншим важливим аспектом впровадження інклюзивної економічної моделі є поступова зміна світоглядних пріоритетів українців: від бажання та необхідності заробити гроші за будь-яку ціну – до усвідомлення необхідності гармонійного та збалансованого розвитку особистості як відповідального громадянина. Втім така трансформація можлива лише за умови задоволення базових потреб людини та забезпечення прийнятного рівня доходу.

Впровадження інклюзивної моделі економіки є задачею складною та комплексною. Однак саме такий підхід може врівноважити інтереси держави, бізнесу та трудових ресурсів, стати основою нової успішної країни. На нашу думку, ініціатором розробки та впровадження інклюзивної моделі економіки має стати держава за широкої підтримки наукових та експертних кіл. Необхідно також детально дослідити роль підприємств різного масштабу та форм власності у впровадженні інклюзивної моделі. Саме у цьому полягає перспектива подальших досліджень за цією темою.

Список використаної літератури

1. Новий уряд планує зростання економіки на 40% за 5 років // Економічна правда: [Веб-сайт]. Київ, 2019. URL: https://www.epravda.com.ua/news/2019/09/2/651164/ (дата звернення: 18.09.2019).
2. Гайдуцький П. Зростання ВВП на 40%: як неможливе зробити можливим? // Дзеркало тижня: електрон. версія газети. 2019. Випуск №34. 14-20 вересня. Київ. URL: https://dt.ua/gazeta/issue/1215 (дата звернення: 18.09.2019).
3. Бучинська Т. В. Взаємозв’язок між інклюзивним розвитком економіки держави та формуванням універсальних компетентностей людини. Ефективна економіка. 2018. № 6. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6414 (дата звернення: 06.08.2019).
4.Лалу Ф.А. Открывая организации будущего. М: Манн, Иванов и Фербер. 432 с.

Дяченко Світлана Анатоліївна, к.н.держ.упр., доцент кафедри економічної політики та врядування Національної академії державного управління при Президентові України

ПАРТИСИПАТИВНЕ БЮДЖЕТУВАННЯ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Останні здобутки реформи місцевого самоврядування, адміністративно-територіальної та бюджетної реформ не вирішили в повному обсязі тих завдань, що висувають реалії та концепція сталого розвитку держави і територій. Перерозподіл обсягів бюджетних надходжень від місцевих та загальнодержавних податків і зборів в бік збільшення частки, що залишається на локальному рівні в місцевих бюджетах, не продемонстрував того економічного ефекту, який очікувався за умови використання органами місцевого самоврядування наданих бюджетних повноважень.

Потреби територіальних громад постійно зростають, а враховуючи стан зносу основних фондів та об'єктів інфраструктури, який на сьогодні можна характеризувати вже в багатьох регіонах як незадовільний, існує реальна потреба в завершенні формування української моделі фінансової децентралізації. Вихід «треба шукати в радикальному і системному реформуванні інститутів і механізмів соціальної політики, спрямованої на забезпечення переходу від пасивної патерналістської моделі побудови соціальних відносин до активної моделі суспільства, яке створює умови для власного життя і розвитку» [1, с. 52].

Ключовим елементом сучасної моделі фінансової децентралізації в Україні має стати діяльність органів місцевого самоврядування в сфері перерозподілу власних бюджетних коштів, їх ефективного використання та постійної капіталізації бюджетного профіциту (у випадку його наявності). Таким чином основний акцент має бути зроблений на оптимізації, функціоналізації та утилітарності міжбюджетних відносин в середовищі місцевих бюджетів.

Виходячи із цього, головними орієнтирами моделі фінансової децентралізації в Україні повинні бути наступні:

− повноцінна реалізація органами місцевого самоврядування власних повноважень в сфері перерозподілу (залучення у випадку дефіциту, використання профіциту місцевого бюджету) бюджетних надходжень в спосіб, який в найбільшій мірі забезпечує досягнення цілей розвитку території та максимізує рівень задоволення потреб територіальної громади;

− створення відповідного нормативно-правового забезпечення відносин в сфері управління місцевими фінансами та організаційно-правових механізмів реалізації фінансової децентралізації засобами договірного характеру;

− розширення можливостей для використання фінансових ресурсів територіальної громади, які є результуючою від ефективного використання її економічного потенціалу.

В якості інструменту фінансової децентралізації пропонується законодавче закріплення партисипативного бюджету. За своєю сутністю, це бюджет участі в процесі розробки, прийняття та реалізації якого задіяні не лише органи державної влади та органи місцевого самоврядування, але й самі громадяни та інститути громадянського суспільства. Останні виконують функцію генератора ідей щодо розвитку територій, а також виконують функцію громадського контролю. Такі інститути громадянського суспільства як громадські та неурядові організації виконують надзвичайно важливу функцію – забезпечують побудову ширших мереж між учасниками та створюють можливості для впливу на політичні рішення щодо бюджетних програм та обсягів їх фінансування. Тобто сама їх участь у партисипативному бюджетуванні суттєво збільшує можливості для вирішення соціальних проблем [2, с. 150-151].

Важливою є й інша особливість партисипативного бюджетування в Україні – залучення місцевих бізнес-еліт для вирішення питань щодо пріоритетності напрямків економічного розвитку територій. Насправді така практика як залучення ділового оточення поширена в більшості західних країн. В цьому контексті основним призначенням та функціями бізнес-оточення в процесах партисипативного бюджетування є: «збільшення прозорості, скорочення корупції та підвищення ефективності планування й наповнення бюджету; надання коштів для проектів» [3, с. 197]. Отже, подібна участь суб'єктів господарювання в процесі розробки та формування бюджетів розвитку забезпечує головну перевагу партисипативного бюджетування в українській практиці – відбувається мінімізація корупційних проявів, оскільки розподіл бюджетних коштів відбувається вже з урахуванням контролю з боку бізнес-середовища та бізнес-еліт.

В такий спосіб відбувається збільшення прозорості самого процесу бюджетування, оскільки залучення громадськості та інститутів громадянського суспільства, особливо неурядових моніторингових організацій, дає можливість значно розширити інструментарій засобів моніторингу виконання бюджету та контролю за якістю реалізації проектів. В той час як залучення місцевих бізнес-еліт до процесу формування партисипативного бюджету суттєво диверсифікує джерела його наповнення, що в свою чергу створює умови, за яких державні та муніципальні фінанси фактично розбавляються фінансами бізнес-структур,

використання яких за нецільовим призначенням призведе до суттєвого спротиву з боку цих самих структур. В такий спосіб долається проблема покриття фінансових потреб суб'єктів господарювання за рахунок бюджетних коштів, враховуючи той факт, що ці кошти самі по собі вже формуються за участі суб'єктів господарювання.

З точки зору механізму реалізації партисипативного бюджетування, обов'язковим є запровадження наступної практики:

– залучення широкого кола суб'єктів відносин в сфері місцевого самоврядування, залучення бізнес-структур та місцевих еліт до процесу фінансування бюджетів розвитку;

– розширення напрямів проектної роботи в межах партисипативного бюджетування;

– пошук нових моделей спільного фінансування проектів в межах партисипативного бюджетування, в тому числі за рахунок коштів декількох громад або за рахунок залучення грантових коштів;

– розробка дієвих інструментів моніторингу з боку громадськості та неурядових організацій за процесом вибору проектів партисипативного бюджетування, їх виконавців та власне ходом виконання;

– розширення участі громадськості в процесі прийняття рішень щодо вибору проектів та способів їх фінансування й реалізації.

Необхідною передумовою для ефективного здійснення місцевого самоврядування є ініціативність органів місцевого самоврядування, їх інклюзивність в проблемну сферу громади, усвідомлення своєї виключної місії генератора механізмів територіального розвитку в умовах, коли модель державно-управлінських відносин відходить від алгоритмізації процесів у місцевому самоврядуванні. Враховуючи те, що ініціативність органів місцевого самоврядування та їх посадовців відверто та об'єктивно має низький рівень, то цілком логічним вбачається запропонувати певну спрощеність у механізмах фінансових відносин на місцевому рівні, за рахунок імплементації більш простих моделей відносин. Принцип партисипативного бюджету передбачає не просто акумуляцію коштів, а і можливість їх використання з метою капіталізації та отримання додаткового прибутку, який і повинен спрямовуватися на покриття видатків в тій чи іншій сфері розвитку територіальної громади.

Список використаної літератури

1. Бодров В. Г. Проблема гармонізації господарського і соціального розвитку у політекономії постмодерну. Економічна теорія. 2015. №3-4. 94 с.

2. Булеца Н. В. Особливості процесу партисипативного бюджетування в Україні. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 8. С. 148-154

3. Шевченко Н. О., Вікарчук А. А. Партисипативне бюджетування як фактор сталого розвитку сільських територій. Науковий вісник Академії муніципального управління. 2016. № 4. С. 193-202.

Мартинюк Людмила Анатоліївна,
к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Процес інтегрування до внутрішнього ринку ЄС та підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу потребує такого важливого інструменту як технічне регулювання.

У світовій практиці, як правило, використовують два основні види технічного регулювання: приписувальне (визначає засоби досягнення заданих характеристик продукції) і технічне (орієнтоване на результат, дає змогу суб'єктам господарювання самим обирати спосіб досягнення заданих результатів).

Згідно чинного українського законодавства, технічне регулювання (ТР) – це правове регулювання відносин у сфері визначення та виконання обов’язкових вимог до характеристик продукції або пов’язаних з ними процесів та методів виробництва, а також перевірки їх додержання шляхом оцінки відповідності та/або державного ринкового нагляду і контролю нехарчової продукції чи інших видів державного нагляду (контролю) [1].

Донедавна технічне регулювання в Україні існувало у вигляді застарілої, нединамічної системи, яка контролювала грошові потоки від комерційних підприємств до органів сертифікації.

Основними недоліками такої системи є:

- лобіювання державними органами та підпорядкованими їм організаціями розширення переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації;

- нездатність впровадити міжнародну вимогу щодо розподілу функцій сертифікації та акредитації;

- домінування обов'язкової сертифікації виступало серйозною перешкодою розвитку добровільної сертифікації продукції та систем якості [2].

На сьогодні державна політика у сфері ТР базується на прийнятій у 2015 р. Стратегії розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 р. [3].

Серйозною перешкодою на шляху реального застосування гармонізованих технічних регламентів є існуюче дублювання вимог для вітчизняного бізнесу. На практиці може відбуватись так, що стандарти чи технічні регламенти вимагають одне, державні санітарні правила і норми – інше, а нормативно-правові акти з охорони праці – третє. Досить часто такі вимоги суперечать одна одній. Це означає, що на теперішній час механізми дерегулювання бізнесу потребують серйозного доопрацювання.

Для держави та суспільства в цілому невідповідність системи технічного регулювання України європейським принципам сприяє технологічному відставанню, спричиняє стримування економічного зростання, гальмує розвиток економіки, посилює вплив певних зацікавлених сторін щодо перерозподілу суспільного продукту на їх користь [4].

Приведення національної стандартизації у відповідність до європейської моделі передбачає:

- 2 рівні стандартизації: перший рівень – національні стандарти та кодекси усталеної практики, прийняті національним органом стандартизації, а другий – стандарти, кодекси усталеної практики і технічні умови, прийняті підприємствами, установами та організаціями, що здійснюють стандартизацію;

- відміну галузевої стандартизації.

Основними завданнями реформування національної системи технічного регулювання є:

- гармонізація законодавства, інфраструктури якості з нормами ЄЄ;

- підтвердження відповідності української системи ТР вимогам ЄС;

- розроблення та впровадження технічних регламентів на основі директив Нового та Глобального підходу;

- впровадження інформаційних технологій у сфері ТР.

Система технічного регулювання утворює своєрідний трикутник, основою якого є стандартизація та метрологія, серединою – оцінка відповідності, а вершиною – акредитація органів з оцінки відповідності, яка гарантує технічну компетентність оцінювачів відповідності [2].

Україна – перша і єдина країна на пострадянському просторі, яка здійснила перехід до міжнародної моделі метрологічної системи на основі рекомендацій Міжнародної організації законодавчої метрології OIML. У сфері метрології Україною вдвічі скорочено перелік категорій законодавчо врегульованих засобів вимірювальної техніки, що відповідає міжнародній моделі метрологічної системи.

В нашій країні європейські стандарти приймаються, як правило, на основі методу підтвердження. Суть його полягає у тому, що українською мовою перекладається тільки обкладинка стандарту, а увесь його текст приймається у незмінному вигляді англійською, тобто мовою оригіналу. Такий підхід є

виправданим, оскільки тематика стандартів є досить різноманітною та вузькоспеціалізованою, а фахових перекладачів не так багато.

Реформування системи технічного регулювання потребує належної уваги з боку держави і до функціонування органів з оцінки відповідності. Головною інституцією по даному напряму роботи є Національне агентство з акредитації України (НААУ), яке створено ще у 2002 році.

Основоположними принципами реформи системи технічного регулювання в Україні є підвищення прозорості, нова філософія відносин з бізнесом та якість пропонованих послуг.

Таким чином, на теперішній час головним завданням реформування системи технічного регулювання має бути не тільки впровадження технічних регламентів як таких, а якомога швидше створення інфраструктури випробувальних лабораторій та органів сертифікації відповідно до європейських вимог. Тільки після виконання такого завдання відповідні державні органи повинні ініціювати перевірочну місію від ЄС, яка кваліфіковано оцінить рівень відповідності системи технічного регулювання європейським вимогам та суттєво прискорить підписання Угоди АСАА.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» URL.: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/124-19
2. Адаптація українського законодавства до європейських вимог: дослідження гармонізації системи технічного регулювання. URL.: http://parlament.org.ua/2005/12/13/adaptatsiya-ukrayinskogo-zakonodavstv
3. Стратегія розвитку системи технічного регулювання на період до 2020р. Розпорядження КМУ від 19 серпня 2015 р. № 844-р. URL.: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/248425171
4. Артюх Т. М., Григоренко І.В. Стратегія реформування системи технічного регулювання в контексті створення привабливого бізнес-середовища в Україні. Вісник Черкаського університету. Серія: Економічні науки. 2015. № 33. С. 3-8.

Ляшенко Ганна Павлівна, к.е.н., професор кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України

ВПЛИВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН

В інформаційну еру інтелектуальний капітал (ІК) стає стратегічним активом, тому що він впливає на підвищення корпоративної ефективності.

Інтелектуальний капітал, як фактор розвитку корпоративних відносин набуває важливе значення, що характерно для високорозвинених країн, але для України також, тому що вона має великий інтелектуальний потенціал.

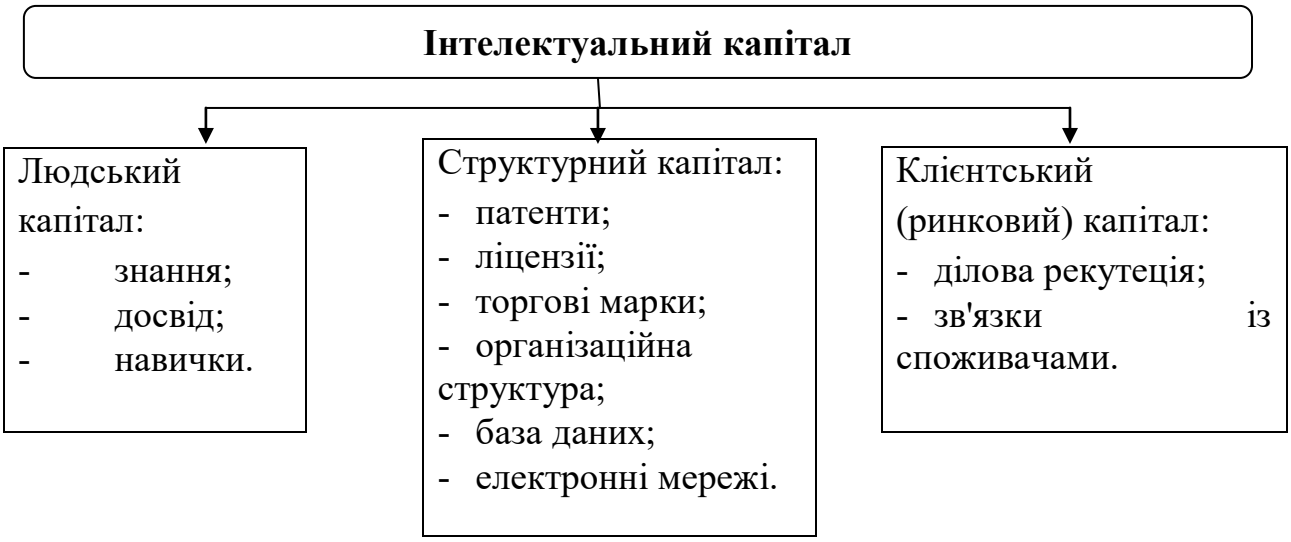
В теорії і практиці сьогодні паралельно використовуються декілька термінів, наприклад, ІК, або капітал знань використовують менеджери; нематеріальні активи – бухгалтери; права інтелектуальної власності – економісти, юристи і т.д.

Томас Стюарт автор роботи «Інтелектуальний капітал – як нове джерело багатства організації»(1997 р.) розглядає специфіку нової економіки як зародження інформаційної ери: ІК – це знання, інформація, ІВ, навики – все те, що може бути використано для формування багатства»[1] . У своїй роботі автор також досліджує процес становлення глобальної економіки епохи інформаційних мереж і наднаціональних компаній. «Цифрова революція, яка звільнила знання від залишків матеріальної оболочки, зробила їх більш доступними і незламними. Для того щоб зайняти відповідне місце в нематеріальній економіці, організаціям і кожній людині слід засвоїти прийоми роботи, які відрізняються від їх попередніх навиків в такій мірі, в якій птиці відрізняються від каменю»[2].

Економіст-практик Енні Брукінг вважає, що «Інтелектуальний капітал– це термін для позначення нематеріальних активів, без яких компанія не може існувати і підсилювати конкурентні переваги.»[3, с.31].

Академік Іноземцев В.Л. констатує, що ІК – це «колективний мозок», який акумулює наукові і ненаукові знання працівників, ІВ і накопичений досвід, відносини й організаційну структуру, інформаційні мережі й імідж фірми»[4,с.340].

Козирєв О.Н. в ІК включає три складові, а саме [6]:



Еволюційний розвиток капіталу призводить, що основною формою становиться корпоративний капітал, який формується на інтелектуальному капіталі.

Отже, корпоративна структура виступає як об'єднання капіталів в цілісну єдину систему корпоративного капіталу, як складне економічне утворення, що забезпечує життєдіяльність корпоративної системи в якій відображаються взаємодії і взаємозв'язки.

Автор Ескіндаров М.А. [5] визначає ІК як нову економічну категорію, яка характеризує систему відносин різних економічних суб'єктів на основі прогресивного розвитку науки з метою виробництва товарів, послуг, підвищення життєвого рівня, доходу суспільства, регіонального розвитку і т.д.

Таким чином, ІК – це такий елемент який займається комплексом робіт, що пов'язані із дослідженням конкурентних проблем, математичним і логічним обґрунтуванням і доведенні до стадії методологічних розробок. На даній стадії здійснюється обґрунтування ідеї і підготовки її до технологічного втілення. Якщо ідея готова до технологічного втілення, вона передається у виробництво.

Як оцінити сьогодні ІК, як складну економічну категорію єдиної думки не існує. У нинішній час суттєво розширився розрив між вартістю підприємства, яка зафіксована в бухгалтерському балансі і оцінкою цієї вартості з боку інвесторів. « По американським корпораціям за період з 1973р. по 1993р.. Співвідношення між їх бухгалтерською та ринковою вартістю виросло із 0,82 до 1,692. Відповідно даним за 1992р. у балансовій звітності середньостатистичної американської компанії не знаходило відображення біля 40% її ринкової вартості [6,с.5]. Наприклад, якщо взяти дві складові ІК: людський і структурний капітал, то різниця між ними полягає в наступному. Другий елемент, тобто структурний капітал є капітал який можна відтворити(устаткування, патенти, торгівельні марки і т.д.). Перший елемент, людський капітал, його не можна скопіювати, або відтворити(знання, культура компанії і т.д.).

Отже, найважливішим джерелом сили компанії стає ресурс яким вона не може володіти, наприклад знання однієї особи, або групи людей. Цим і відрізняється індустріальна епоха від постіндустріальної. Слід зазначити, що сьогодні заволодіти ринком за допомогою тільки матеріальних активів стало неможливо.

Закордонний досвід активно використовує аналітичний інструментарій для управління і прогнозування, який дозволяє розглядати взаємовідносини між державою і бізнесом, бізнесом і суспільством, профсоюзами, акціонерами, працівниками, споживачами та іншими суб'єктами ринкового середовища.

Звертаючи увагу на значний досвід західних вчених у сфері оцінки ІК, слід зазначити, що вони потребують постійної розробки, доопрацювання, організаційних, технологічних змін у виробництві.

У вітчизняній практиці проблема оцінки й управління ІК на корпоративному рівні знаходиться тільки на початковій стадії.

На думку авторів Старкової Н.О. і Костецького А.Н. [7] варіантом вартісної оцінки інформаційно-інтелектуальних активів фірми є затратний підхід, під яким розуміють різницю між загальним потоком витрат фірми і використанням інтелектуальних активів.

Але нинішня статистика не дає можливості виділити необхідні групи витрат із загального обсягу витрат фірми.

Для розвитку ІК в Україні можна виділити такі напрямки:

1. Освіта, система дослідження інформаційних і фінансових потоків;
2. Збереження і розвиток людського потенціалу України(стимулювання освіти, медицини і т.д);
3. Відбір компетентних, креативних фахівців;
4. Розвивати творчі навики.

Список використаної літератури

1. Радченко К. Наука о предмете, который не определен, 2002 // http//www. Executive.ru/discussions/forum_3438/msg_18240_132374.
2. Електронний ресурс: http//publish.cis2000.ru/p_economy/books/book_64/ch2_60.shtml.
3.Брукинг Э. Интеллектуальный капитал/пер. с англ. Под ред. Л.Н. Ковалик. – СПб: Питер, 2004. – с. 31.
4.Иноземцев В.А. За пределами экономического общества. - М.: «Academia» - «Наука», 1998. – с. 340.
5. Електронний ресурс:http://dissertatation 1.narod.ru/avtoreferats2/av213/sv213.htm.
6. Edvinsson L. Malone M.S. Intellectual Capital. Realizing Your Company’s True Value by Finding Its Hidden Brainpower. – New York, Harper Bussiness, 1997. – P.5.
7. Старкова Н.О., Костецкий А.Н. Исследование процесса формирования интеллектуальных активов фирмы и моделирование механизмов их влияния на эффективность функционирования. 2000 // http://intel-assets. h 1.ru/projects_rus.htm
8.Федулова Л.І. Державна політика розбудови економіки знань: особливості реалізації антикризової стратегії / Л.І.Федулова, Т.М. Корнєєва // Фінанси України. – 2009.- № 10. – с. 3-17.

Риков Вадим Володимирович, заступник голови КДКА м. Києва (аспірант Національної академії державного управління при Президентові України)

ДЕСТРУКТИВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Розвиток економіки України за весь період державної незалежності охарактеризувався стабільним створенням системи олігархічного монополізму. Це проблема, яка призводить до негативних наслідків не тільки у всіх галузях економіки, але й у інших сферах життєдіяльності суспільства.

Негативний вплив монополізму на соціально-економічні процеси та системна корупція призвели до глибоких структурних диспропорцій та інших кризових явищ в суспільстві.

Більшість науковців стверджують. що об'єктивною закономірністю розвитку економіки будь-якої держави є прагнення до монополізації. Вільна конкуренція досягла свого розквіту в середині XIX століття, а монопольні ситуації в економіці стали проявляти себе на початку XX століття, коли промислова революція і різке посилення конкуренції спровокували прагнення до концентрації виробництва та монопольної поведінки .Замість виснажливої конкурентної боротьби підприємці почали об'єднувати свої капітали або домовлятися з конкурентами про розмежування економічної влади. Саме тому концентрація виробництва є закономірним етапом розвитку продуктивних сил.

Як показує історія розвитку економіки розвинутих країн, всі вони переживали негативні наслідки монополізації. Проте, завдяки встановленню належних регулятивних нормативно-правових актів, що створило базу конкурентного законодавства, більшість розвинутих держав уникнули негативні наслідки монополізму.

До проголошення незалежності, розвиток України був пов'язаний з державно-адміністративною економічною системою, коли за допомогою адміністративних важелів держава намагалася регулювати практично всі економічні процеси. Після розпаду Радянського союзу в Україні почали відбудовувати систему вільної ринкової економіки, побудовану на принципі державного невтручання, коли роль держави є мінімальною, а всі економічні процеси формуються ринковими силами.

В Україні відбувається суттєве викривлення змісту ринкових механізмів і державного регулювання внаслідок існування суттєвого впливу олігархами на державу і використання державної влади в якості потужного

«бізнес-активу».

Тобто олігархи встановлюють самі для себе правила гри на ринку, правила конкуренції, які вигідні їм, внаслідок чого порушується фундаментальна основа класичної ринкової економіки, яка полягає у розділенні суб'єктів, що створюють «правила гри» на ринку та тих, хто «грає» за цими правилами.

Можна констатувати, що в Україні має місце жорстке державне регулювання, яке здійснюється не в інтересах усього суспільства, а в інтересах саме олігархів. В руках вузького кола осіб, які представляють інтереси олігархічного капіталу сьогодні зосереджена реальна влада.

Через посилення кланово-олігархічного впливу держави на економіку та суттєві недоліки конкурентної політики в країні продовжується відповідний тиск монопольних структур на соціальну політику до населення.

В умовах відсутності конкурентної боротьби у монополістів зникають стимули до інноваційного розвитку власного бізнесу, що впливає на стан інвестицій та наукові дослідження, підприємства майже не виробляють продукцію високого науково-технічного рівня, яка б відповідала передовим напрямкам науково-технічного прогресу.

Таке становище породжує масову трудову міграцію за кордон України. Держава відправляє на експорт сировину, висококваліфіковані трудові ресурси, що складає дешевий капітал, при цьому імпортує готові продукти та товари на споживчій ринок для населення. Протягом останніх п’яти років економіка України знаходиться у стані глибокої системної кризи. За цей період країна стала на руйнівний шлях деіндустріалізації, що призвело до різкого зниження рівня життя населення, загострення соціально-демографічної кризи, ризиків соціально –патріотичних потрясінь та посилення загроз для цілісності і суверенітету держави. У деформованій інституційній системі стандартний ліберальний лозунг «більше ринку - менше держави» може прикривати намагання знищення державних обмежень для монополізації ринків великими бізнес-групами. Цей шлях прямує до формування диктатури в суспільстві. Для обрання оптимального для України шляху реформування соціально-економічних відносин доцільно звернутися до найбільш ефективного у світі досвіду економічних реформ міністра економіки Німеччини Л.Ерхарда. Після закінчення Другої світової війни він здійснив справжнє економічне диво,

Цей шлях прямує до формування диктатури в суспільстві. Для обрання оптимального для України шляху реформування соціально-економічних відносин доцільно звернутися до найбільш ефективного у світі досвіду економічних реформ міністра економіки Німеччини Л.Ерхарда. Після закінчення Другої світової війни він здійснив справжнє економічне диво, ухваливши жорсткі антимонопольні закони та створивши Федеральне картельне

відомство для захисту конкуренції від зловживань картелів, які в той час були дуже впливовими в Німеччині. В результаті такої конкурентної політики, здійснення грошової реформи та ряду інших цілеспрямованих державних заходів країна через 5 років не просто подолала післявоєнну розруху, а почала розвиватися надзвичайно ефективно. ВВП у ній за цей час виріс на 70%.

Список використаної літератури

1. Перспективи розвитку суспільства та виклики сьогодення /В.Самойлов, П. Крамаренко// Київ Правова Єдність. 2017
2. Інноваційні підходи до створення науково-виробничих комплексів. /П.С. Головатенко, Г.Г. Зубенко// ХНУ . Харків 2016 р.
3. Кириченко О.О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності./ Кириченко О.О., Лаптев В.Г., Ятченко А.С./ Університет КРОК/ Київ. 2010
4. Запара С.І. Проблемні питання публічного управління/ Зб. наук . пр. ІДП НАН України – 2015 – Вип 2-С. 105 – 117.

Солоненко Юлія Валеріївна, старший викладач кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки ДонНУ імені Василя Стуса
Трегубов Олександр Сергійович, к.е.н., доцент кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки ДонНУ імені Василя Стуса

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ СІМЕЙНОГО БІЗНЕСУ

Цілісна інтегрована характеристика можливостей підприємств сімейного бізнесу, яка ґрунтується на комплексній оцінці рівня використання усіх існуючих ресурсів виступає сутністю виробничого потенціалу.

Актуальність проблеми дослідження полягає у необхідності оцінки виробничого потенціалу саме підприємств сімейного бізнесу, що постійно розвиваються і мають на своїй меті довгострокову перспективу за рахунок передачі бізнесу наступному поколінню. Активізація процесів інноваційного та технологічного розвитку у виробництві підкреслює необхідність формування методологічних підходів для оцінки виробничого потенціалу, а у подальшому розробки планування, стратегічного розвитку та виділення специфіки виробничого потенціалу у сімейному бізнесі.

Проблемам дослідження виробничого потенціалу підприємства, визначення сутності та особливостей присвячена значна кількість наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Серед них варто відзначити наукові дослідження В. Авдєєнко, А. Архангельського, І. Должанського, О. Добикіна, І. Дежкіна, Т. Загорної, І. Рєпіної, О. Федоніна, О. Олексюка, Ф. Євдокімова, В. Котлов. О. Мізіна та ін. Серед зарубіжних вчених на увагу заслуговують роботи П. Друккера, Р. Гранта, Д. Пенга, Д. Колліса, Л. Корбетті, Г. Кларідгея та інші.

Розглянуті підходи до визначення категорії "потенціал" спроектуємо на тлумачення поняття "виробничий потенціал", дослідивши проблематику визначення категорії "виробничий потенціал" за такими ознаками як: сукупність ресурсів, сукупність факторів виробництва, ефективне використання виробничої потужності в комплексі з метою досягнення максимального результату (рис.1).

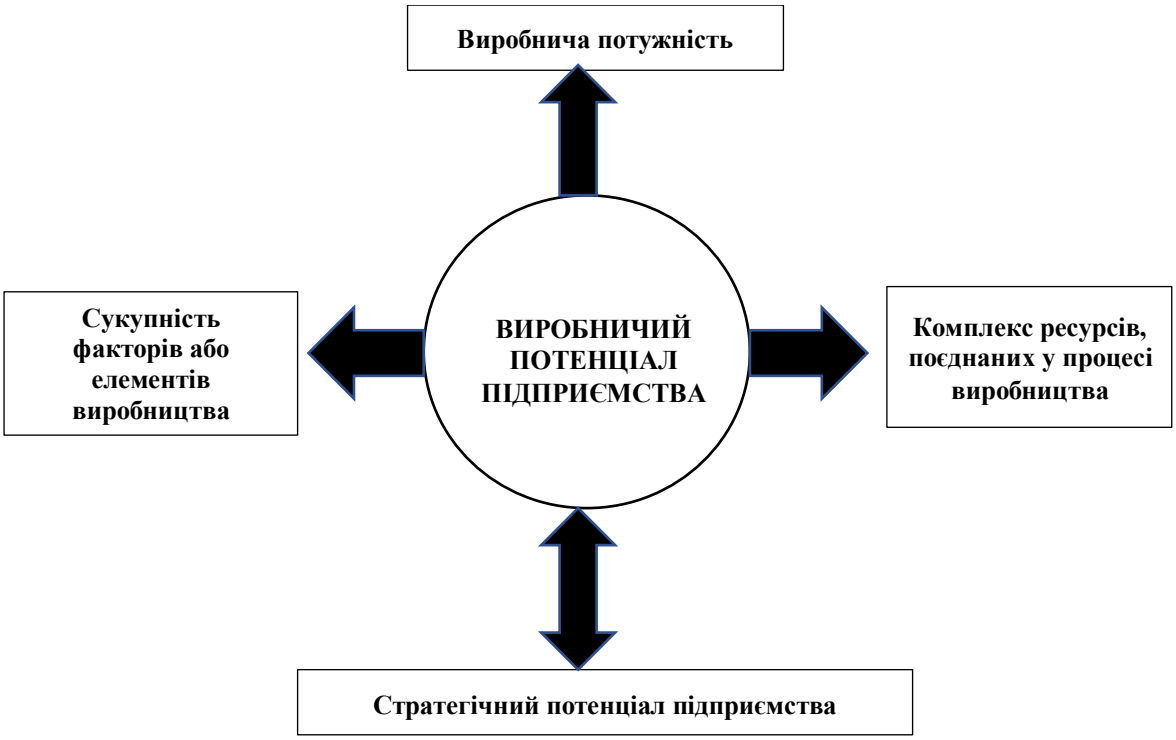


Рис.1. Підходи до визначення поняття «виробничий потенціал» [1]

Доцільно виокремити підхід Фоміна П.А. та Старовойтова М.К., що визначають виробничий потенціал підприємства як: відносини на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого виробничого результату при найефективнішому використанні інтелектуального капіталу підприємства для пошуку передових форм організацій виробництва; наявної техніки з метою впровадження найновітніших технологій; матеріальних ресурсів для забезпечення максимальної економії і оборотності [2].

В. Н. Авдєєнко та В. А. Котлов зазначають, що ресурсний підхід не лише вказує на те, що виробничий потенціал «являє собою сукупність виробничих ресурсів цільового призначення, але й робить очевидною методику оцінки його величини як суми фізичних значень складових елементів», вказують на те, що «найбільш уніфікованим та універсальним виміром елементів виробничого потенціалу є їх ціна чи вартість» [3].

Величину виробничого потенціалу згідно з вище сказаним знаходиться таким чином:

$$П = Воф + Втр + Вер + Вт + Ві \quad (1)$$

де П — величина виробничого потенціалу підприємства;

Воф — середньорічна балансова вартість основних промислово-виробничих фондів підприємства, що також враховує витрати на їх модернізацію;

Втр — вартість трудових ресурсів, що включає фонд заробітної плати промислово-виробничого потенціалу, фонд матеріального заохочення, витрати на навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації промислово-виробничого персоналу;

Вер — вартість енергетичних ресурсів, котрі підприємство отримує зі сторони;

Вт—технології;

Ві — вартість інформації [3].

Оскільки виробничий потенціал є складною системою, необхідно враховувати такі показники як: знос основних засобів, виробничу потужність, середню частку приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва, розмір інвестицій та рівень репутації. Для підприємств сімейного бізнесу є характерною ознакою репутація у суспільстві та бренд, що ототожнюється з пізнаваністю, відповідно величина виробничого потенціалу суттєво залежить від орієнтації на найновітніші технологій, що водночас впливає на реалізацію вже існуючого потенціалу.

Отже, для підприємств сімейного бізнесу потрібно створити економічний механізм управління формуванням і використанням виробничого потенціалу, визначити існуючий потенціал та виявити резерви, що дозолять розробити заходи рентабельного їх використання. Ефективно використовуючи такий потенціал підприємства сімейного бізнесу України можуть створити конкуренцію і на зарубіжних ринках.

Список використаної літератури

1. Бова Т. В. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу сучасних промислових підприємств / Т. В. Бова // Економічний простір. — 2008. — № 12/2. — С. 66-72.

2. Старовойтов М.К., Фомин П.А. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием / М.К. Старовойтов, П.А. Фомин//Высшая школа. - 2002. — С.36-44.
3. Лісовенкова І.М. Виробничий потенціал підприємства: методологічні підходи / І.М. Лісовенкова // Економічний вісник НГУ. – 2011. – № 2. – С. 47-55.

Сновидович Ірина Григорівна,
аспірантка кафедри менеджменту
Львівського національного
університету ім. І. Франка
Науковий керівник: Юринець З. В.,
д.е.н., професор
Львівського національного
університету ім. І. Франка

КОМПЕТЕНТНІСНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Реагуючи на потреби сучасного ринку праці, який активно змінюється та розвивається, основними напрямами освіти стосовно компетентностей, закладених у нові освітні програми мають бути вміння пристосовування до швидких змін і викликів, уміння критично мислити й опрацьовувати інформацію, швидко ухвалювати зважені рішення та вирішувати конфліктні питання, ефективна комунікація, командна робота, що спрямована на успішний результат. Сучасні світові тенденції розвитку, зміна світосприйняття молодими спеціалістами, розвиток інформаційних технологій зумовлюють необхідність вищої школи та підприємств переглянути підходи до методів навчання.

Компетенція – це певна норма, досягнення якої може свідчити про можливість правильного вирішення якого-небудь завдання, а компетентність – це оцінка досягнення (або недосягнення) цієї норми [1, с. 2]. Соціологічні дослідження й опитування свідчать, що молодь є найбільш динамічною й активною частиною сучасного суспільства. Враховуючи, що молоді люди, у своїй переважній більшості, прагнуть до фінансової свободи, позитивно ставляться до ринкових форм господарювання, вони більш активно пристосовані до підприємництва [2].

Підприємництво для молоді повинно стати предметом все більшої уваги з боку всіх рівнів влади, відповідального бізнесу, громадськості, оскільки воно сприяє формуванню середнього класу, стабілізації суспільства, забезпеченню зайнятості молоді та вирішенню інших соціально-економічних завдань [3, с. 2].

Відділ розвитку кар’єри та співпраці з бізнесом Центру маркетингу та розвитку Львівського національного університету імені І. Франка проводив опитування серед випускників, щодо їхнього працевлаштування. І майже 14 %

опитаних випускників зазначили, що мають власну справу (працюють приватними підприємцями). І це не дивно, бо сучасна молодь прагне бути фінансово незалежною, розвиватися, бути креативною та дуже чутлива до нових викликів.

Також потрібно зазначити, що підприємливість – це одна з важливих компетенцій які розглядає, а також активно впроваджує та підтримує Представництво ЄС в Україні щодо компетентнісного підходу в освіті. Під час проведення спільних заходів із Представництвом ЄС в Україні у ЛНУ ім. І. Франка, представниками із Представництва ЄС було зазначено, що компетентнісний підхід до формування навчального процесу є вкрай важливим і потребує детального дослідження задля вироблення уміння генерувати нові ідеї й ініціативи та втілювати їх у життя з метою підвищення як власного соціального статусу та добробуту, так і розвитку суспільства і держави. Ключовими компетентностями вважаються такі, що є необхідні для людини і будуть сприяти підвищенню особистого потенціалу, надаватимуть більше позитивних шансів для працевлаштування, кар'єрного зростання та розвитку. Саме такі компетентності розвиваються в процесі навчання протягом усього життя.

Сучасне підприємництво спонукає виробляти здатність реагувати на можливості та ідеї, перетворювати їх у цінності для інших. Щоб вдало реалізовувати власні ідеї, бути креативними та успішними доцільно навчатися та розвивати компетенції, які є важливими у спілкуванні з людьми, в процесі просування ідей та продукції у соціальних мережах, ефективно спілкуватись з клієнтами, бути гідним конкурентом і лідером у своїй сфері.

Список використаної літератури

1. Головань М.С. Компетенція і компетентність: досвід теорії, теорія досвіду. Вища освіта України. 2008. № 3. – С. 23-30.

2. Волошко А.О., Волошко Л.Б., Левошко Н.В. Підприємництво як життєва перспектива сучасної молоді та ресурс модернізації національної економіки. URL : http://www.rusnauka.com/ 4_SND_2014/Economics/10_150361.doc.htm.

3. Ярмош О., Лотоцька Є. Нові можливості розвитку молодіжного підприємництва та підвищення рівня самозайнятості молоді. Електронне наукове фахове видання «Адаптивне управління: теорія і практика». Серія «Економіка». 2019. № 6 (12). URL: https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/view/136/103.

Хачатрян Валентина Валентинівна
к.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки та міжнародних відносин Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Менчинська Олена Миколаївна
асистент кафедри економіки та міжнародних відносин Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Серед наукових досліджень зарубіжних та вітчизняних вчених в сфері корпоративної соціальної відповідальності варто виділити праці Г. Боуена, А. Керролла, Ф. Котлера, М. Фрідмана, А.М. Колота, О.М. Ткачук, В.В. Гурочкіної та інших. Однак, багато проблемних питань, що стосуються особливостей діяльності міжнародних компаній в напрямку реалізації концепції корпоративної соціальної відповідальності, залишаються невирішеними.

За своєю суттю корпоративна соціальна відповідальність – це певний тип соціальних зобов'язань (здебільшого добровільних) перед працівниками, партнерами, державою, інститутами громадянського суспільства та суспільством у цілому, що виникає в процесі корпоративного управління. За Г. Боуеном, соціальна відповідальність бізнесу – це реалізація тієї політики, прийняття таких рішень, або дотримання такої лінії поведінки, які були б бажані з позиції цілей та цінностей суспільства [1]. М. Фрідман стверджував, що компанія, яка сплачує податки, встановлює бажаний рівень зарплати, забезпечує безпеку праці, захищає екологію, є соціально відповідальною та веде добросовісну ділову практику [2]. А. Керролл наголошував на тому, що єдина відповідальність бізнесу – це зростання прибутку акціонерів. Бізнес допомагає суспільству уже тим, що виробляє товари, забезпечує його необхідними послугами і створює робочі місця [3].

Принципи корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) активно впроваджуються міжнародними компаніями, що поєднують соціальний захист, екологічну компоненту та економічну діяльність транснаціональних компаній (ТНК). Відомі та успішні компанії зі світовим іменем функціонують на основі правильно визначеною місії, чітко поставлених цілей та завдань, які охоплюють інтереси як самої компанії, так і її працівників [1]. У сучасному глобалізованому

світі, який характеризується високим рівнем конкуренції, впровадження КСВ є невід'ємною частиною ефективного функціонування будь якої компанії. Розробка та впровадження стратегії КСВ підвищує конкурентні позиції міжнародних компаній на ринку, створює позитивний іміджу та підвищує вартість бренду, що в свою чергу, сприяє лояльності споживачів і зростанню капіталізації виробництва.

Все частіше зустрічаються випадки залучення споживачів у реалізацію благодійних проектів. Так, в Україні благодійні програми бізнесових організацій та благодійних фондів за участю споживачів, працівників та інших бізнес-партнерів реалізуються у Метро Кеш енд Кері, Лайф, Ернст енд Янг, Київстар, Ашан Петрівка, Проктер енд Гембл, Цептер, Travel Professional Group, МТС, Ейвон, Макдональдс [5].

Серед міжнародних компаній, що працюють в Україні, варто виділити стратегію КСВ ПІІ «Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед». Ця ТНК є лідером українського ринку безалкогольних напоїв, що пропонує широкий вибір безалкогольних напоїв у різних категоріях: солодкі газовані напої, соки, вода, спортивні та енергетичні напої, чай та кава. Компанія дотримується принципів сталого розвитку з метою створення цінностей для свого бізнесу і для суспільства. Ця політика передбачає задоволення потреб споживачів у виборі безалкогольних напоїв, заохочення відкритих робочих стосунків, ведення бізнесу в умовах дбайливого ставлення до навколишнього середовища та здійснення вагомих внесків у соціально-економічний розвиток місцевих громад.

Ще одним яскравим прикладом реалізації програм КСВ є діяльність компанії «Лореаль», яка вже понад сто років є експертом у сфері краси. Успіх компанії неможливий без чіткої громадянської позиції та розділення її досягнень із громадськістю. Тому в 2009 році компанія заснувала проект «Краса для всіх», метою якого є повномасштабне навчання. Фонд «Лореаль» допомагає жінкам із соціально незахищених верств суспільства повірити в себе, повернути відчуття власної гідності і почати кар'єру в індустрії краси. Згідно з офіційними даними проблема домашнього насильства є дуже гострою: за 2017 рік було зареєстровано тисячі звернень до спеціалізованих організацій, з яких більше 90% з приводу домашнього насильства, а близько 80% абонентів – жінки. Дана статистика спонукала «Лореаль Україна» започаткувати дану програму і в Україні з метою покращити життя українського суспільства. До реалізації проекту був залучений відділ КСВ, департамент професійних продуктів, а саме менеджери з навчання та розвитку перукарів бренду Matrix [5].

Разом з тим багато компаній, виділяючи кошти на благодійні цілі, найчастіше направляють їх тим країнам і місцевим громадам, де вони можуть отримати будь-яку вигоду. Наприклад, компанії з більшою ймовірністю

виділять кошти на фінансування програм професійної підготовки, ніж на культуру і мистецтво. Саме тому усі міжнародні корпорації, які мають характерні ознаки глобальних, оприлюднюють соціальну звітність. Вона може готуватися за міжнародними стандартами (Звіт про прогрес реалізації принципів Глобального договору (Communication on Progress – COP); звіт зі сталого розвитку (Global Reporting initiative – GRI); звіт за стандартом AA1000 (Account Ability), Зелена книга Єврокомісії) або на власний розсуд компанії за показниками та структурою. Індексні та рейтингові методи широко використовуються як в міжнародній практиці, так і в Україні [5].

Проаналізовавши принципи корпоративної соціальної відповідальності, які успішно діють у відомих світових компаніях можна зробити висновок, що методи КСВ створюють додатковий імідж, конкурентні переваги, збільшує продуктивність праці, підвищують зацікавленість інвесторів та стейкхолдерів. З практичної точки зору реалізація КСВ може бути здійснена лише через конкретну практику ведення міжнародного бізнесу, яка буде спрямована на мінімізацію негативного впливу діяльності підприємства та на досягнення цілей сталого розвитку підприємства за теорією Дж. Елкінгтона 3P (People-Planet-Profit) [6], яка відбувається у трьох доволі різних напрямах – соціальному, екологічному та економічному.

Список використаної літератури

1. Колот А. М. Сучасна філософія корпоративної соціальної відповідальності: еволюція поглядів. *Україна: аспекти праці.* 2013. № 8. С. 3–17.
2. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга; пер. с англ. 9-е изд. М. : Вильямс, 2003. 1200 с.
3. Carroll A. B. The Pyramids of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders. *Business and Horizons.* 1991. Vol. 34, N 4. P. 39–48.
4. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. *New York Times Magazine*. 1970, September 13. P. 126.
5. http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2018/05/2017_konkurs_keysov_preview.pdf
6. Elkington J. The Triple Bottom Line, Does It All Add Up?: Assessing the Sustainability of Business and CSR / John Elkington. – Earthscan Publications Ltd., 2004. 186 p.

Морозов Євгеній Юрійович,
аспірант,
Київський університет
ринкових відносин

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА АНТИКРИЗОВУ СТРАТЕГІЮ ПІДПРИЄМСТВА

Антикризове управління підприємством, по своїй суті, – мікроекономічна категорія, яка характеризує фінансово-господарські процеси на рівні підприємства й спрямована на застосування заходів задля оздоровлення фінансового стану. Порушення на мікрорівні можуть створювати економічні, фінансові й соціальні проблеми на макрорівні. Тому, за умови формування та використання напрямів стратегії антикризового управління здійснюється подолання негативних наслідків у фінансовому становищі підприємства й вирішується проблема попередження банкрутства [2].

Факторів, які визначають антикризову стратегію, є велика кількість і, окрім того, вони можуть змінюватися під впливом змін як усередині галузі чи підприємства, так і зовні. Набір цих факторів повинен бути індивідуальним та залежати від внутрішніх можливостей підприємства протидіяти кризовим ситуаціям і сприяти реалізації антикризових заходів, які передбачені в антикризовій стратегії підприємства [3, с. 193].

Будь-яку ситуацію, в якій підприємство не встигає підготуватися до змін, можна вважати кризовою. Щоб цього не сталося, необхідно вчасно зрозуміти причини кризи економіки підприємства і вжити заходів ще до зовнішнього прояву труднощів. Дослідження підтвердили, що внутрішні чинники посилюють дію зовнішніх.

Серед економічних факторів впливу на антикризову стратегію підприємства можна назвати тенденції в розвитку економіки держави, державну підтримку певних галузей, платоспроможний попит на внутрішньому ринку, інноваційну активність, податкову та митну політики. Група соціально-культурних факторів представлена чинниками: кількість працездатного населення, рівень оплати та мотивації праці в галузі, кваліфікація управлінського, інженерно-технічного та виробничого персоналу, кадровий резерв. Технологічні фактори – це рівень конкурентоспроможності галузі, рівень зношеності основних фондів, залежність від поставок сировини та комплектуючих з інших підприємств чи інших країн, стан впровадження енергозберігаючих та природоохоронних заходів тощо.

Під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища нормальний стан функціонування підприємства може порушуватись,

відхилятись від планових чи бажаних параметрів роботи. Такі ситуації вимагають формування і використання в рамках структурних елементів господарського механізму відповідних заходів, які будуть носити антикризовий характер [1, с. 306].

У сучасних соціально-економічних умовах для функціонування на ринку і збереження конкурентоспроможності всі підприємства повинні періодично вносити зміни в свою господарську діяльність. Стратегія антикризового управління дозволяє дізнатися:

- яким чином підприємство може протистояти змінам зовнішнього середовища, що виникають нерегулярно і практично непередбачувано;

- за допомогою яких превентивних заходів можна зберегти життєздатність організації і досягти намічених цілей.

Стратегія антикризового управління охоплює всі заплановані і контрольовані зміни в області існуючої стратегії, організаційно-виробничих процесах на підприємстві. Підприємство повинно постійно стежити за основними факторами навколишнього середовища і робити своєчасні висновки щодо своїх потреб у змінах. Поштовхом до змін і є кризові ситуації. Залежно від того, в якій області вони становлять небезпеку, для досягнення цілей підприємства, обирається відповідна антикризова стратегія.

Криза діяльності суб'єкта господарювання може бути неявною. Фінансовий стан підприємства в певний момент може здаватися цілком задовільним, але потенціал успіху знижується, спостерігаються збої в розвитку підприємства, слабшають захисні критерії в конкурентній боротьбі. Намічається розрив між бажаними і ймовірними результатами економічної діяльності підприємства. В цьому випадку необхідно діагностувати початок настання кризи, і вона може бути ліквідована лише шляхом прийняття нового орієнтиру – наприклад, продуктові інновації і технологічні виклики, вихід на нові ринки збуту.

Розробка короткостроковій стратегії повинна вестися за наступними сценаріями: оптимістичний, песимістичний і реалістичний. Важливо визначити конкурентну стратегію цього оперативного етапу і зрозуміти, на що в першу чергу потрібно орієнтуватися: лідер і інноватор в продукції, виробничий лідер з мінімізованими витратами, або лідер в клієнтоорієнтованості і в оцінці покупцями.

Необхідно вдосконалення діяльності підприємства представити через реалізацію положень адаптивного управління антикризовим потенціалом на підставі розробки стратегії формування антикризового потенціалу та моделі механізму її реалізації, яка проявляє себе в динаміці при комплексному впливі чинників зовнішнього середовища. В залежності від економічного стану підприємств, якості ресурсів, товарів, їхнього потенціалу розвитку, здатності

протидіяти кризовим явищам, доцільно пропонувати їм стратегічну і тактичну платформи адаптивного управління антикризовим потенціалом відповідно до перспектив напрямів бізнесу [4, с. 146].

Основними напрямами антикризового управління на корпоративному рівні є постійний моніторинг соціально-економічних умов, розробка нових методик управління, фінансова та маркетингова стратегія, скорочення постійних та змінних витрат, залучення капіталу акціонерів. Кризові умови роблять дії організацій гнучкими для адаптації до змін, які є необхідною умовою досягнення конкурентної переваги на ринку. Успіх стратегічного антикризового управління залежить від своєчасного виявлення самої кризи та застосування найефективніших методів її усунення.

Список використаної літератури

1.Погребняк А.Ю. Сутність складових елементів механізму антикризового управління на промисловому підприємстві. Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". 2015. № 12. С. 300-310.

2. Польова О.Л. Вибір стратегії антикризового управління підприємством. Ефективна економіка. 2015. № 11.

3. Юрик Н.Є. Аналізування та оцінювання основних факторів впливу на кризовий стан машинобудівного підприємства. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. 2011. № 1(41). С. 192-197.

4. Яремко А.Д. Стратегічна і тактична платформи адаптивного управління антикризовим потенціалом підприємств. Проблеми системного підходу в економіці. 2019. Випуск 1(69). Ч. 2. С. 145-153.

Сатир Лариса Михайлівна,
д.е.н.,професор кафедри
підприємництва, торгівлі та біржової
діяльності Білоцерківського НАУ
Сулима Вікторія Вікторівна,
магістр Білоцерківського НАУ

РЕІНЖЕНІРІНГ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах господарювання економічних суб'єктів ключову роль у розвитку підприємництва відіграє інноваційна діяльність. Поряд з цим, процес реінжинірингу набуває все більшої актуальності, що викликано необхідністю адаптації до мінливого та динамічного економічного бізнес-середовища. Реінжиніринг інноваційної діяльності є одним з невід'ємних інструментів адаптації, який передбачає фундаментальне переосмислення всіх процесів на

підприємстві, радикальний підхід до їх реорганізації. Становлення економіки України, інтеграція країни у міжнародне товариство, вихід на якісно новий рівень підприємницької діяльності потребує від організацій реалізації структурних змін у вигляді реінжинірингу виробничих та інноваційних процесів відповідно до вимог домінуючих економічних, технологічних і соціальних тенденцій розвитку сучасної економіки [1].

У загальному визначенні реінжиніринг – фундаментальне переосмислення, радикальне переорієнтування боргових процесів для досягнення результатів стрибкоподібного поліпшення вирішальних показників діяльності організації [2]. Тобто реінжиніринг можна визначити як «найефективніша інновація».

Серед характерних ознак реінжинірингу інноваційної діяльності підприємства наступні: використання сучасних інформаційних технологій і орієнтація на бізнес-процеси [3].

Інноваційний характер реінжинірингу також полягає в тому, що в компанії розробляється абсолютно новий бізнес-процес, а його подальша реалізація дає підґрунтя для створення наступних інновацій, інноваційних ділових процесів тощо.

В управлінні інновацією реінжиніринг пов'язаний з певною метою, що стоїть перед інновацією: з поточною потребою або зі стратегічною потребою в нововведеннях. Виходячи з цього розрізняють: кризовий реінжиніринг інновацій і реінжиніринг розвитку інновацій.

Відправною точкою в організації бізнес-процесів повинна стати не традиційна структура, а концептуальна модель інноваційної діяльності підприємства, яка основана на останніх досягненнях науково-технічного прогресу, еволюційній трансформації ринку, посиленні конкурентної боротьби і скороченні життєвого циклу товару.

В основі реінжинірингу лежить ідея використання інформаційних систем. Використання цих систем здійснюється в рамках CALS-технологій (англ. *Continuous Acquisition and Lifecycle Support*), що передбачає високий рівень інформатизації процесів, як виготовлення продуктових інновацій, так і процесів створення всієї сукупності технологічних інновацій (як продуктових, так і процесних). Тому використання інформаційних систем при проведенні реінжинірингу і після його завершення, стає важливим фактором конкурентоспроможності у сфері інноваційної діяльності. Проте використання CALS-технологій для управління інноваційною діяльністю вимагає залучення висококваліфікованого персоналу, що має високий рівень знань у конструкторській та технологічній сферах, а також в сфері інформаційних технологій [4, 5, 7].

Використовуючи реінжиніринг, можна вийти на якісно новий рівень інноваційної діяльності підприємства. Цього можна домогтися, а також досягти підвищення якості виконання інноваційних розробок, використовуючи системи автоматизованого проектування (САПР), що включають в себе такі підсистеми [4]:

- *CAD (*англ. *Computer Aided Design)* – в рамках цієї підсистеми розробляється програмне забезпечення систем автоматизованого проектування конструкторських і технологічних рішень;
- *CAM (*англ. *Computer Aided Manufacturing)* – ця підсистема вирішує питання створення і використання виробничих систем, що поєднують в собі високий рівень автоматизації і гнучкості диверсифікованого виробництва;
- *CAE (*англ. *Computer Aided Engineering)* – виконується автоматичний аналіз якості проектних рішень.

Інтеграція вище перелічених підсистем в єдину систему управління призводить до збільшення фундаментальної вартості інноваційного бізнесу, створює умови для ефективної реалізації якісно нової конкурентної стратегії, орієнтованої на створення і використання сукупності «підривних» інновацій. Це означає, що реінжиніринг інноваційної діяльності забезпечить [5, 6, 7]: вихід на ринок з принципово новою продукцією, що базується на використанні «підривних» інноваційних розробок; скорочення часу виконання замовлення за рахунок переходу в рамках стратегії CAD / CAM / CAE на організаційно-виробничі структури з високим рівнем гнучкості і автоматизації; скорочення часу надання інжинірингових послуг в рамках післяпродажного обслуговування продукції за рахунок переходу на комп'ютеризовані технології управління життєвим циклом продукції (CALS-технології); підвищення якості створюваних інтелектуальних продуктів (результатів інтелектуальної діяльності підприємства), що багато в чому забезпечується за рахунок використання інтелектуальних ресурсів більш високої якості.

Список використаної літератури

1. Федотов И.В. Реинжиниринг в системе управления инновационной деятельностью предприятия/И.В.Федотов//URL: http://www.dissercat.com/content/reinzhiniring-v-sisteme-upravleniya-innovatsionnoi-deyatelnostyu-predpriyatiya
2. Библиотека и доступность информации в современном мире: электронные ресурсы в науке, культуре и образовании [Электронный ресурс]: Реинжиниринг бизнес-процессов: сущность и методология URL: http://www.elitarium.ru/reinzhiniring-biznes-process-kompanija-sotrudniki-rukovodstvo-izmenenija/
3. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент. Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2008. – 132с.

4. Коробейник А.Ю. Реінжиніринг бізнес-процесів/ А.Ю. Коробейник //URL:http://repo.uipa.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2214/1/Korobeynik.AY1..pdf
5. Володько О.В. Экономика организации/ О.В.Володько, Р.Н.Гарбар, Т.В.Зглюй// Минск: 2015. – 395с.
6. Библиотека и доступность информации в современном мире: электронные ресурсы в науке, культуре и образовании [Электронный ресурс]: CAD/CAM/CAE: за границами цифрового производства // URL: http://ko.com.ua/cad_cam_cae_za_granicami_cifrovogo_proizvodstva_36208
7. Бондар-Підгурська О. В. Реінжиніринг як універсальний інструмент інноваційного розвитку економіки/ О. В. Бондар-Підгурська // Електронне фахове видання ПУЕТ. – 2014. – URL: http://www.problecon.com/ export_pdf/problems-of-economy-2014-4_0-pages84_90.pdf

Ярмош Олена Віталіївна, к.ф.-м.н., доцент, доцент кафедри менеджменту декан факультету економічних, управлінських та освітніх технологій Української інженерно-педагогічної академії

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Внесок креативних індустрій у ВВП України становить 4%. Це майже втричі менше, ніж сільське господарство, але на рівні з гірничо-будівною промисловістю, і вдвічі більше, ніж будівництво. Культурні індустрії забезпечують 3% робочих місць в Україні. Про це пише інтернет-журнал «Платформа», посилаючись на дослідження.

Сьогодні суспільство взяло курс на створення нового формату економіки – креативної економіки, у якій насамперед відбувається структурування всієї економічної системи на інтелектуальній основі, тобто розвиток потенціалу особистості. Цей потенціал, своєю чергою, є похідним від рівня доступності й якості освіти, охорони здоров'я, інформації й комунікацій, досягнень економіки, науки і культури [1, с. 17].

Креативне підприємництво та креативна економіка – достатньо «молоді» поняття в дослідження багатьох українських та іноземних вчених, хоча сучасне розуміння було сформульовано ще в працях М. Алле, Б. Карлофа, Ф. Котлера, Б. Хайєна. В останні роки різні аспекти креативної економіки представлені в дослідженнях Л. Антонюк, І. Вахович, О. Дорошенко, Ч. Лендрі, О. Чуль, О.

Мельничук, А. Осаул, І. Радіонова, М. Скиба, І. Турський, Р. Флоріда, А. Харламова, Дж. Хоукінс, В. Чала, О. Чуль, О. Ястремська, та багатьох інших.

Загальноприйнятого визначення понять «креативна економіка» та «креативне підприємництво» на сьогодні немає. Однак їх слід розглядати як сферу діяльності, що пов'язана з креативними індустріями. У визначенні ЮНЕСКО цей термін застосовується до тих галузей, що поєднують у собі створення, виробництво та комерціалізацію змістів, які є нематеріальними і мають культурний підхід. Найбільш поширеною класифікацією таких індустрій є класифікація UNCTAD [2]: 1. Культурні об'єкти: археологічні об'єкти, музеї, бібліотеки, виставки тощо. 2. Традиційні види культурного самовираження: традиційні види мистецтва і ремесел, фестивалі свята і гуляння. 3. Виконавські види мистецтва: жива музика, театр, танці, опера, цирк, ляльковi вистави тощо. 4. Аудіовізуальна творчість: фільми, телебачення, радіо, інші засоби масового мовлення. 5. Нові медіа: програмне забезпечення, відеоігри, цифровий творчий контент. 6. Творчі послуги: архітектура, рекламна діяльність, дослідження у сфері мистецтва і творчості інші культурні і розважальні послуг. 7. Дизайн: інтер'єрний, графічний, наочний, у сфері моди, ювелірних прикрас, іграшок. 8. Видавнича діяльність: книговидання, преса й інші друковані засоби масової інформації. 9. Художня творчість: живопис, скульптура фотографія, антикваріат.

Креативна економіка виконує такі важливі функції: підвищення добробуту суспільства; стимулює самоповагу в окремих людей; сприяє поліпшенню якості життя в цілому [3, с. 83].

Вплив креативності на економіку характеризується створенням нових робочих місць, інвестиційною привабливістю міст і проектів та здатністю ефективно використовувати інвестиції, створенням доданої вартості шляхом органічного поєднання представників традиційних і креативних індустрій.

Основні перспективи розвитку креативного підприємництва в Україні тримаються на таких перевагах, що сьогодні має наша країна: швидкий розвиток Іт-технологій, зростання попиту на креативний контент, культурний спадок країни, чималий індивідуальний талант та творчий потенціал [4].

Україна вже робить перші кроки на шляху розвитку креативної економіки, зокрема в рамках Доктрини збалансованого розвитку «Україна-2030» зазначено, що розвиток креативної економіки є одним із перспективних завдань економічного розвитку країни [5, с. 75]. Крім того в країні реалізується низка програм за підтримки впливових світових організацій, такі як програма ЄС та Східного партнерства «Культура і креативність», програма ЄС «Креативна Європа», спеціалізована бізнес-програма для креативних підприємців, програма розвитку підприємництва та креативної економіки у системі освіти від Британської Ради та інші, що є рушіями сталого розвитку України.

Список використаної літератури

1. Давимука С. А., Федулова Л. І. Креативний сектор економіки: досвід та напрями розбудови : монографія. Львів, 2017. 528 с.
2. Creative economy report. UNCTAD, 2008. P. 357. URL: https://unctad.org/en/docs/ditc20082cer_en.pdf (дата звернення: 18.09.2019).
3. Поснова Т. В., Химорода О. П., Тершак Н. А. Креативна економіка: сутність, особливості та передумови формування. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*, 2018. № 3 (43). С. 81–86.
4. Турський І. В. Глобальні та регіональні тренди креативних індустрій та перспективи їх розвитку в Україні. 2016. URL: http://www.elartu.tntu.edu.ua (дата звернення: 18.09.2019).
5. Доктрина збалансованого розвитку «Україна 2030». URL:http://econom.chnu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/03/E-Book-Doctrine-2030.pdf (дата звернення: 18.09.2019).

Шевченко Алла Олексіївна, к. е. н., доцент, кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Білоцерківського НАУ
Кепко Валентина Миколаївна, к. е. н., доцент, кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Білоцерківського НАУ
Жупаник Василь Миколайович, магістрант Білоцерківського НАУ

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ФОНДОВИХ БІРЖ ЯК СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Розглянуто тенденції розвитку світовому фондовому ринку та вітчизняні особливості функціонування фондових бірж, проаналізовано перерозподіл обсягів торгів на організаторах торгівлі, озвучено проблеми та можливі напрями втручання шляхи їх вирішення.

Ключові слова: світовий фондовий ринок, фондова біржа, фондові індекси, процентні пункти, інвестиції.

За останнє десятиліття на світовому фондовому ринку спостерігаються великі структурні зміни, пов'язані з нарощуванням глобалізаційних процесів, активізацією його діяльності та збільшення міжнародних випусків цінних паперів.

Сучасні реалії трансформації вітчизняної економіки вимагають від фондового ринку постановки завдань, орієнтованих на вирішення проблеми

забезпечення економіки інвестиційними ресурсами та їх перерозподіл у ті галузі економіки, що потребують додаткового фінансування для ефективного розвитку. Це викликає необхідність активізації діяльності національного фондового ринку як головного елемента фінансового ринку.

Фондова біржа являє собою ринок позичкових капіталів, на якому відбувається торгівля цінними паперами. Основна роль фондової біржі полягає в обслуговуванні руху грошових капіталів, яке опосередковує розподіл і перерозподіл національного доходу як в цілому в народному господарстві, так і між соціальними групами, галузями і сферами економіки [1,с. 553].

В Україні, відповідно до ст.21 Закону «Про цінні папери та фондовий ринок» фондова біржа утворюється та діє в організаційно-правовій формі акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю та провадить свою діяльність відповідно до Цивільного кодексу України, законів, що регулюють питання утворення, діяльності та припинення юридичних осіб, з особливостями, визначеними Законом [2, с. 268].

Станом на 31.12.2018 року на вітчизняному фондовому ринку ліцензію на провадження професійної діяльності з організації торгівлі мали п’ять фондових бірж: АТ «Українська біржа», АТ « Фондова біржа «ПФТС», ПрАТ «Фондова біржа «Перспектива», ПрАТ »Українська міжбанківська валютна біржа», ПрАТ «Фондова біржа «ІННЕКС» [3, с.60].

Діяльність фондових бірж в Україні супроводжується цілою низкою протиріч, проблем та негативних тенденцій.

На національному ринку цінних паперів більшість угод укладається на позабіржовому ринку. У 2018 році обсяг торгів на біржовому ринку становив 44,17% від загального обсягу торгів на ринку цінних паперів (590,58 млрд грн.) За підсумками 2018 року спостерігається перерозподіл обсягів торгів на організаторах торгівлі. Так, питома вага обсягів торгів ПрАТ «Фондова біржа «Перспектива» у 2018 році скоротилася на 28,2 процентні пункти і становила 48,8%, при зростанні питомої ваги обсягів торгів АТ «Фондова біржа «ПФТС» на 24,6 процентні пункти до 43,1% [3, с.10].

Обсяг торгів на вітчизняних фондових станом на 31.12.2018 року показано в таблиці 1.

За останні два роки Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (далі-НКЦПФР) відізвала ліцензії у п’ятьох фондових бірж.

Ситуацію на ринку цінних паперів оцінюють через такі важливі індикатори фондового ринку як індекси. Аналіз динаміки вітчизняних фондових індексів за 2018 рік показав, що індекс АТ «Українська біржа» зріс на 13,92%, а АТ « Фондова біржа «ПФТС» на 77,54%.

Таблиця 1

Обсяг торгів на організаторах торгівлі протягом 2015-2018 років, млн грн

Організатор торгівлі	2015		2017		2018	
	млн грн	питома вага,%	млн грн	питома вага , %	млн грн	питома вага,%
Перспектива	220 332,17	76,98	127410,01	61,91	127 325,00	48,8
ПФТС	53 181,80	18,58	64337,74	31,26	112 518,17	43,13
УБ	6 692,36	2,34	13412,22	6,52	20 987,86	8,05
КМФБ	3 565,31	1,25	81,75	0,04	-	-
УНІВЕРСАЛЬН	591,29	0,21	399,20	0,19	-	-
СЄФБ	1 413,39	0,49	-	-	-	-
УМВБ	118,67	0,04	-	-	34,95	0,01
УФБ	301,98	0,11	1,16	0,001	-	-
ІННЕКС	5,09	0,00	145,43	0,07	0,49	0,00
УМФБ	5,94	0,00%	-	-	-	-
УСЬОГО	286 208,00	100	205787,51	100	260 866,46	100

Джерело: [3 с.10].

Аналіз діяльності фондових бірж показав, що національний фондовий ринок до сих пір знаходиться на етапі становлення і потребує прийняття цілої низки законопроектів та активного розвитку нормативно-правової бази з метою удосконалення та регулювання його механізму функціонування, підвищення дисциплінованості його учасників та зростання довіри до фондового ринку з боку інвесторів.

З метою забезпечення ефективності процесів функціонування депозитарної системи, проведення клірингу та розрахунків НКЦПФР у 2018 році провела певні міри по забезпеченню діяльності Центрального депозитарію та контроль впровадження комплексної системи захисту інформації(КСЗІ). Станом на 31.12.2018 року 190 депозитарних установ створили свої КСЗІ. НКЦПФР також встановлює правила здійснення операцій з цінними паперами та здійснює інші заходи державного регулювання і контролю за діяльністю фондових бірж [3, с.89].

Список використаної літератури

1.Орєхова Г.О. Дослідження діяльності світових фондових бірж / Г.О. Орєхова // Проблеми і перспективи розвитку співпраці між країнами Південно-Східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва та ГУАМ: збірник наукових праць – 2011. – Т. 2. – С. 552.

2. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 31. – Ст. 268.

3. Річний звіт за 2018 рік Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку: https://www.nssmc.gov.ua/documents/rtchniy-zvt-nktspfrza-2018rk.

Даниела Бумбак, аспирант кафедры Финансов и банков Молдавского государственного університету

ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ В США

По определению Национальной ассоциации венчурного капитала США, венчурный капитал - это финансовые ресурсы, предоставляемые профессиональными инвесторами, которые инвестируют в молодые, быстро растущие компании, обладающие потенциалом превращения в предприятия, вносящие значительный вклад в экономику. Венчурный капитал является важным источником собственных средств для начинающих компаний. Венчурные инвесторы приобретают пакет акций компаний, в которые они вкладывают средства. Эти инвестиции являются долговременными (обычно от 5 до 10 лет) [1].

Венчурное инвестирование основано на принципах поэтапности финансирования, беспроцентной предоставляемых средств, терпеливости к росту предприятия, тесного сотрудничества между венчурными капиталистами и создаваемыми с их участием фирмами [2, с.58].

Рынок венчурного капитала зародился и по-лучил наибольшее развитие в Соединённых Штатах Америки по историческим, географи-ческим, социально-психологическим и другим причинам. Именно за счёт венчурного капитала стало возможным появ-ление таких компаний, как «DEC», «Apple», «Compaq», «Sun», «Microsoft», «Intel», «Silicon Graphics», «Google», «Skype». Венчур в США стал основным средством финансирова-ния высоких технологий и предоставил инно-вационным компаниям необходимые ресурсы для развития. Венчурный бизнес США сформировался как специфическая отрасль предпринимательства в период активного развития микроэлектроники и компьютерных технологий и дал мощный толчок для успешного развития данных направлений. Мировые лидеры компьютерной индустрии – компании Microsoft, Intel, Apple Computers, Compaq – достигли впечатляющих финансовых результатов, благодаря именно венчурному финансированию на ранних стадиях развития компаний [3, с.90].

Венчурная инду-стрия является высокодоходной отраслью, средняя доходность которой составляет порядка 30 % годовых, но доходность венчурных фондов, возглавляемых успешными венчурными менед-жерами, доходит до 50–70 % годовых. Особой формой венчурного бизнеса являются корпора-тивные венчурные фонды, ядро которых — ка-питал крупных

корпораций, а бизнес ряда ком-паний-реципиентов тесно связан с материнской компанией. Такие фонды часто преследуют цель технологического обновления самой корпорации посредствам покупки стартапов.

США и Северная Америка в целом — самый «горячий» технологический рынок в мире. Венчурных фондов здесь более полутора тысяч: в National Venture Capital Association к 2017 году насчитали 1562 существующих фонда. Классифицировать фонды можно по объемам вложений и стадиям инвестирования. Так, крупные венчурные фонды вкладываются в проекты, выходящие на IPO. Для США на этой стадии характерны чеки в $100–500 млн. Встречаются и более крупные сделки, чаще — при одновременном участии нескольких фондов. В числе фондов, нацеленных на финансирование на поздних стадиях — General Atlantic, Silver Lake Partners и другие. Другой тип — фонды, инвестирующие на тех же стадиях, но со средним чеком в $10–30 млн. В этом сегменте высокий потенциал роста доходности, но объемы более доступные, таких фондов больше. Самые известные имена вроде Sequoia Capital, Andreessen Horowitz и Khosla Ventures работают именно в этом сегменте. Крупные фонды могут инвестировать и на более ранних стадиях. Однако есть институции, сфокусированные конкретно на seed-раундах и series A. Это Benchmark, First Round Capital. Отдельно нужно отметить известные акселераторы (Y Combinator, 500 Startups), на уровне которых существуют объединения бизнес-ангелов и ангельские фонды [4].

Исследования американских ученых показывают, что рост производительности факторов производства (который является следствием инноваций) оказывает важнейшее влияние на экономический рост в США, в который наблюдается тенденция укрупнения институциональных инвесторов ВК, что позволяет увеличить средний уровень инвестиций в каждый конкретный проект. В итоге начинает наблюдаться нехватка венчурного капитала для малых фирм, находящихся на начальной стадии своего развития. В связи с этим наблюдается тенденция заполнения этого сегмента венчурного рынка вложениями бизнес-«ангелов» путем создания крупных сетей и ассоциаций бизнес-«ангелов».

В последнем квартале 2018 года объем венчурных инвестиций в мире составил около 64 млрд долл. США. При этом первое место по уровню финансирования занял американский производитель электронных сигарет Juul (12,8 млрд долл. США). Согласно отчету KPMG Enterprise «Анализ венчурного финансирования», благодаря проведенной сделке с венчурным капиталом (вторая по размеру после сделки финансирования на сумму 14 млрд долл. США, которую удалось заключить китайской компании Ant Financial во II квартале 2018 года), объем ежегодных венчурных инвестиций в мировом масштабе в 2018 году достиг рекордных 255 млрд долл. США (по сравнению со 175 млрд

долл. США в 2017 году). Получение американской компанией по производству электронных сигарет Juul финансирования на сумму 12,8 млрд долл. США стало самой крупной на сегодняшний день сделкой с венчурным капиталом в США и второй по величине после сделки, заключенной компанией Ant Financial на сумму 14 млрд долл. США во II квартале 2018 года. Кроме того, в этом квартале Epic Games также удалось получить инвестиции в размере 1,25 млрд долл. США. В этом же квартале в США было заключено несколько крупных сделок на сумму более 500 млн долл. США, включая Instacart (871 млн), Castle Creek Pharma (560 млн), Automation Anywhere (550 млн) и Movile (525 млн). Что касается начинающих компаний в США, в 2018 году финансирование получили 57 стартапов, что стало самым высоким показателем в этом десятилетии [5].

В США венчурное инвестирование является наиболее развитым в мире и представлено в виде разнообразных моделей и организационных форм, в рамках которых инвесторы руководствуются различными целями, используют разные механизмы принятия решений и управления инвестициями, их деятельность отличается степенью ответственности за результаты инвестирования. Опыт США формирования венчурных систем финансирования разных отраслей следует учесть при формировании и развитий венчурной индустрии в Р. Молдова и Украине с учетом особенностей национальной экономики, а также исходя из задач, стоящих в разных сферах предпринимательской деятельности.

Список использованной литературы

1.https://studme.org/1767092110174/finansy/venchurnyy_kapital_kak_istochnik_finansirovaniya_rastuschih_predpriyatiy

2. Куллэ Т., Партнерство государства и венчурного капитала в организации финансирования инновационного бизнеса в промышленности, Инновации № 4 (91), 2006б с. 58-63

3. Александрин Ю., Тюкалова А., Зарубежный опыт развития индустрий венчурного финансирования, Общество: Политика, Экономика, Право (2012, № 2) с. 88-96. 4.https://inventure.com.ua/analytics/articles/sravnenie-ekosistem-venchurnyh-investij-ssha-evropy-azii-i-ukrainy

5. https://home.kpmg/kz/ru/home/insights/2019/02/venture-pulse-q4-18 .html

Ружинська Наталія Олексіївна,
к.е.н, доцент кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України

АНАЛІЗ СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Кожний мешканець України відчуває на собі безпосередній вплив стану

житлово-комунального обслуговування, бо саме підприємства житлово-комунального господарства надають послуги і є однією з важливих частин територіальної інфраструктури. Разом з тим, житлово-комунальне господарство є найбільш відсталим сегментом в економічної діяльності України. Воно знаходиться у вкрай важкому становищі, про що свідчить високий рівень технічного зносу основних засобів, інфраструктурних елементів і об'єктів житлово-комунального господарства.

Вітчизняні підприємства житлово-комунального господарства (далі – ЖКГ) знаходиться у важкому та занедбаному стані через неефективне використання основних засобів та фінансових ресурсів, бо всі отримані кошти спрямовані на задоволення поточних потреб.

Одним із актуальних питань сьогодення є створення сприятливих умов, за допомогою ефективних напрямів та інструментів, забезпечення сталого розвитку для ЖКГ та подальшої інтеграції України в Європейський Союз.

Так за даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ станом на кінець 2018 року обсяг прибутків підприємств ЖКГ становив 782 млн грн., що на 463 млн грн. знизився у порівнянні з 2014 роком [1].

На кінець 2018 року збитки підприємств ЖКГ становили 6,2 млрд грн., що на 3,2 млрд грн. більше ніж в 2014 році з них найбільші збитки мали підприємства комунальної теплоенергетики та водогінно-каналізаційного господарства [1].

Це свідчить про те, що обсяг збитків ЖКГ за 2018 рік у 8 разів більший за обсяг прибутків за цей же період.

Все це дає підґрунтя для зростання дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств за спожиті житлово-комунальні послуги.

Так станом на 01.01.19 року дебіторська заборгованість підприємств ЖКГ становить 30,3 млрд грн., а на 01.03.19 вона вже становить 37,6 млрд грн., що на 7,3 млрд грн. більше [1].

У структурі дебіторської заборгованості підприємств ЖКГ значну частину посідає заборгованість населення за спожиті послуги [2].

Слід зауважити, що зростання дебіторської заборгованості призводить до несвоєчасного виконання підприємствами ЖКГ своїх фінансових зобов'язань і, як наслідок, до зростання кредиторської заборгованості.

Так кредиторська заборгованість підприємств ЖКГ за видами діяльності на 01.01.19 року становить 36,7 млрд грн., а на 01.03.19 року вона вже становить 51,9 млрд грн. тобто спостерігається збільшення кредиторської заборгованості на 15,2 млрд грн. [1].

У структурі кредиторської заборгованості підприємств ЖКГ значну частину займає заборгованість за спожитий природній газ та електроенергію.

Отже, на сьогодні всі види діяльності підприємств ЖКГ потребують

негайних реформаційних змін для забезпечення умов створення абсолютно нової економічної моделі його експлуатації та розвитку, забезпечення надійного обслуговування з урахуванням збалансованості інтересів споживачів і надавачів житлово-комунальних послуг, що, у свою чергу, знизить надмірне навантаження на економіку держави з подальшою стабілізацією та якісною зміною макроекономічного середовища і стане запорукою динамічного розвитку національного господарства в цілому.

Список використаної літератури

1. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства. Житлово-комунальне господарство. URL : http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/zhkh/
2. Державна служба статистики України. Про оплату населенням житлово-комунальних послуг. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2017/expres_u.html
3. Ружинська Н. О. Державне регулювання розвитку житлово-комунального господарства: дис. канд. ек. наук: 08.00.03. Чернігів, 2015. 227 с.
4. Ружинська Н. О. Аналіз стану підприємств житлово-комунального господарства [Електронний ресурс] / Н. О. Ружинська // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2019. - № 1 (18). – С. 191-197. – http://www.easterneurope-ebm.in.ua/18-2019-ukr

Давыдова Кэтэлина,
аспирант Докторальной школы
Государственного Университета
Молдовы

РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ

Основу национальной экономики любого государства составляет его инновационный потенциал. Развитие наукоемких производств повысило значимость инновационной деятельности для реализации экономического роста. «Эффект от инновации для потребителя оценивается через предъявляемый спрос, для производителя он выражается в получении прибыли, норма которой превышает средний показатель по виду экономической деятельности» [4, с.7]. Среди множества финансовых инструментов государственной поддержки инновационной деятельности Пивоварова Н.В. выделяет бюджетное финансирование как прямой инструмент государственной поддержки и налоговые льготы как инструмент косвенной государственной поддержкию Однако пространственный анализ влияния налоговых льгот и субсидий на рост

инновационного регионального производства выявил что «прирост инвестиций влияет на темпы роста валового регионального продукта и налоговых доходов, но не всегда приводит к росту объема инновационных товаров в общей величине реализованной продукции». [4, с.10-12].

Надо отметить, что в Республике Молдова бюджетные субсидии и налоговые льготы также можно считать основными финансовыми инструментами государственной поддержки инвестиционной и инновационной деятельности. Инновационное развитие регионов развития Республики Молдова на данном этапе характеризуется неравномерностью распространения. Основная масса инновационных разработок сконцентрирована в столице страны – Кишинэу. С вступлением в силу Закона о региональном развитии Республики Молдова в 2006 году [3], Национальное Бюро по Статистике представляет статистические данные о развитии каждого региона. Однако показатели инновационного развития публикуются лишь с 2015 года. Это дает возможность для проведения статистического анализа и изучения факторов, способствующих выявления наиболее перспективных видов экономической деятельности в каждом конкретном регионе для производства инновационного продукта с целью привлечения инвестиций в высокотехнологичные сектора экономики, формирования инновационной инфраструктуры, повышения конкурентоспособности.

Особую роль в инновационном развитии регионов отводится инновационным финансовым инструментам. Расходование средств через инновационные финансовые инструменты - это еще один способ расходования бюджета ЕС, а не предоставление грантов или субсидий. Европейские структуры используют на данный момент такие инструменты финансирования инновационной деятельности как:

· участие в акционерном капитале (рисковый капитал);

· гарантии местным банкам, кредитующим большое количество конечных бенефициаров, например, малых и средних предприятий (МСП);

· разделение рисков с финансовыми учреждениями для стимулирования инвестиций в крупные инфраструктурные проекты (например, инициатива по облигациям проекта Европа 2020 или финансовые инструменты, объединяющие европейские объекты).

Цель этих финансовых инструментов состоит в том, чтобы стимулировать реальную экономику путем расширения доступа к финансам. Инновационные финансовые инструменты могут привлекать финансирование от других государственных или частных инвесторов в областях, представляющих большой интерес для ЕС, но которые инвесторы считают рискованными. Примеры включают сектора с высоким экономическим ростом или инновационной деловой деятельностью. Тот факт, что ЕС инвестирует

рисковый капитал в определенный фонд или покрывает часть риска, связанного с определенным типом проектов, может успокоить других инвесторов и побудить их инвестировать вместе с ЕС. Более того, инновационные финансовые инструменты имеют важные нефинансовые эффекты, такие как продвижение лучших практик. Финансовые инструменты используются в рамках ряда программ ЕС, таких как:

- Горизонт 2020;
- программа по конкурентоспособности предприятий и малых и средних предприятий (COSME);
- Программа ЕС по занятости и социальным инновациям (EaSI);
- Программа «Креативная Европа».

Кроме того, Европейский фонд стратегических инвестиций (EFSI), хотя сам по себе не является финансовым инструментом, используется для увеличения объема поддержки в рамках ряда финансовых инструментов ЕС, особенно тех, которые предназначены для малых и средних предприятий.

Обобщение позиций некоторых авторов позволило выделить в качестве неотъемлемых свойств инструментов, предназначенных для финансирования инновация – системный характер. В связи с этим, исследователи посчитали целесообразным называть их системными. Системные инструменты на данный момент пользуются повышенным вниманием среди ученых как средство стимулирования ориентированных на устойчивое развитие технологических инноваций. Инструменты называются системными в ожидании того, что они улучшат функционирование целых (инновационных) систем. Первым шагом в разработке системных инструментов является анализ системных проблем, препятствующих развитию конкретной технологической траектории. Исследователи выделяют два подхода к изучению инновационных систем: структурный и функциональный анализ, которых можно объединить в рамках системной политики. Эта политика, в свою очередь, поможет [1, с. 76]:

a) выявить системные проблемы;
b) предложить системные инструменты для решения этих проблем.

Особую роль в продвижении инновационных финансовых инструментов отводится институциональным инновационным посредникам. Некоторые исследователи считают, что финансовые барьеры для эко-инноваций могут быть частично преодолены с помощью определенных функций институциональных инновационных посредников; это, в свою очередь, мобилизует частные финансы в рамках инновационного процесса.

Институциональные инвесторы, банки и другие финансовые учреждения частного сектора контролируют основную массу инвестируемого капитала [2, с. 36]. От того, как они решат использовать эти ресурсы, будет зависеть то, какие компании, технологии и проекты будут успешными и процветающими. В мире,

где динамические проблемы изменения климата, роста населения, нехватки ресурсов и неравенства испытывают границы Земли и стандарты благосостояния людей, крайне важно, чтобы эти финансовые субъекты распределяли свой капитал с учетом экологических факторов, социальных рисков и поддержки устойчивого развития.

В связи с этим, при помощи инновационных финансовых инструментов, надо стимулировать переход к устойчивым инвестициям частного сектора, сосредоточив внимание на: *a*) устойчивое инвестирование и *b*) инновационные финансовые инструменты.

Список использованной литературы

1. Anna J. Wieczorek, Marko P. Hekkert, Systemic instruments for systemic innovation problems: A framework for policy makers and innovation scholars, *Science and Public Policy*, Volume 39, Issue 1, February 2012, Pages 74–87, https://doi.org/10.1093/scipol/scr008
2. Friedemann Polzin, Paschen von Flotow, Laurens Klerkx, Addressing barriers to eco-innovation: Exploring the finance mobilisation functions of institutional innovation intermediaries, Technological Forecasting and Social Change, Volume 103, 2016, Pages 34-46, ISSN 0040-1625, https://doi.org/10.1016/j.techfore.2015.10.001.
3. Закон Р.М. О региональном развитии в Республике Молдова №438-XVI от 28 декабря 2006 года. В М.О. Nr. 21-24 от 16.02.2007.
4.Пивоварова Н.В. Финансовые инструменты государственного стимулирования инновационного процесса в регионе. Автореферат дисс. на соискание ученой степени к.э.н., Оренбург. – 2015.

Винник Руслана Юріївна, аспірантка Університету державної фіскальної служби України

СУТНІСНІ РИСИ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Питанням формування соціально орієнтованого бізнесу останнім часом приділяється багато уваги. В більшості розвинених країн вже багато років успішно функціонують дієві системи соціального партнерства бізнесу, яка дозволяє узгоджувати конфліктні інтереси працівників і роботодавців. Однак українські підприємства поки що не мають чіткого розуміння важливості впровадження такої діяльності та не достатньо проінформовані про переваги які можна отримати від її використання. Сучасна концепція соціальної

відповідальності сформувалася як обґрунтування необхідності відповідальності бізнесу перед суспільством. [1, с.72]

Дослідженням проблеми соціальної відповідальності бізнесу займалися такі вчені як А. Колот, О. Амоша, Н. Дацкевич та інші. Проте до цього часу серед науковців немає єдиного визначення суті явища соціальної відповідальності підприємництва.

Дацкевич Н. визначає соціальну відповідальність бізнесу як сутнісну характеристику ведення підприємницької діяльності, за якої головною метою діяльності є не тільки отримання прибутку, а й відповідальне ставлення до якості вироблених товарів та послуг, власних працівників, споживачів, акціонерів; а також дбайливе ставлення до навколишнього середовища, дотримання принципів сталого розвитку, участь у вирішенні соціальних проблем суспільства. [2, с.23]

Боднарчук О. вважає, що соціальна відповідальність включає етичний, правовий, екологічний та соціальний контексти діяльності підприємства та проявляється в довгостроковій участі в конкретних проектах, що сприяють покращенню доброботу суспільства. [1, с.73]

Колот А. зазначає, що соціальна відповідальність підприємництва – це раціональний відгук організації на систему суперечливих очікувань заінтересованих сторін (стейкхолдерів), що спрямований на стійкий розвиток компанії; це відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, перед тими, на кого ці рішення націлені; це імплементований у корпоративне управління певний тип соціальних зобов'язань (здебільшого добровільних) перед працівниками, партнерами.[3, с.5] Головною ідеєю діяльності соціально відповідального підприємництва у всьому світі на сьогоднішній день стає концепція розуміння власного впливу на розвиток суспільства, відповідно до якої компанії зі всією повнотою спроможні були б відповідальними за економічні, соціальні та екологічні наслідки своєї діяльності. . [2, с.27]

Соціальне партнерство являє собою систему взаємозв'язків між представниками найманих працівників (переважно профспілками) – з одного боку, роботодавцями та їх об'єднаннями – з другого, і державою та органами місцевого самоврядування – з третього. Соціальне партнерство виражається у взаємних консультаціях, переговорах і примирних процедурах на взаємоузгоджених принципах з метою дотримання прав та інтересів працівників, роботодавців і держави. [8, с.235]

Різні аспекти інтеграції суб'єктів партнерства, характеру відносин між учасниками партнерства спричинило різноманіття форм партнерства та різноманітні класифікації взаємодії державних органів влади та суб'єктів господарювання. Наприклад, Іванова О. класифікує форми взаємодії суб'єктів партнерства по принципу будови та виділяє: вертикальні, горизонтальні та

конгломеративні. Остапенко В. класифікує форми партнерства за такими характеристиками як право власності, витрати та ризики.

Таким чином, на теперішній час єдиного підходу до визначення сутності форм взаємодії органів влади та суб'єктів господарювання та класифікації форм партнерства в сучасних наукових дослідженнях ще не сформовано. В Україні процес формування форм і моделі соціального партнерства знаходиться на початковій стадії.

Список використаної літератури

1. Боднарчук О.В. Соціальна відповідальність бізнесу як один із напрямків розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання Державне управління ДонДУУ Менеджер №1 (69) 2015 с.72 -73.
2. Дацкевич Н.О. Соціальна відповідальність підприємства формування та реалізація в національній еконономіці : дис. ... канд. економ. наук : 08.00.01 / Київський національний економічний університет імені В.Гетьмана. Київ, 2016. 212с.
3. Колот А. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів/ А. Колот // Економічна теорія: науковий журнал. – 2013. – №4. – с. 5
4. Ніколаєнко С.С., Лозова О.В. Особливості побудови національної моделі соціально-економічного розвитку України. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі . 2013. № 1(56). С. 66
5. Красномовець В.А., Пасєка А.С. Соціальне партнерство в системі соціально-трудових відносин України: Особливості формування та перспективи розвитку. 2013 № 2. С. 155. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvttp_2013_2_24
6. Волинець У.А. Розвиток соціального партнерства в Україні. Науковий вісник Ужгородського університету. 2014. №2 (43). С.235
7. Колот А. Соціальне партнерство на зламі двох тисячоліть: стан, виклики, тенденції розвитку (на прикладі країн Європейського Союзу) [Текст] / А. Колот // Соціальна політика: проблеми, коментарі, відповіді. № 1, 2009 с.26
8.Мордовець А.В. Формування державної політики соціально-економічного партнерства органів влади та суб'єктів господарювання. : дис. ... канд. економ. наук : 08.00.03 / Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку Національної академії наук України. Київ, 2017. 356с.

Кравченко Людмила Вікторівна,
аспірантка Хмельницького
національного університету

СУЧАСНИЙ СТАН ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Сучасний стан функціонування і розвитку підприємств легкої промисловості досить складний, оскільки зумовлений низкою проблем, що

характерні для підприємств промисловості загалом. Сьогодні легка промисловість є одною з базових стратегічних галузей розвитку економіки, що розвивається з великою кількістю нових та позабутих старих викликів та має колосальний потенціал. Серйозні виклики можуть суттєво погіршити становище українських виробників на ринку.

Уряд країни постійно наголошують про готовність прислухатись до ініціатив бізнесу, оскільки нагальним питанням є створення робочих місць, а саме галузь легкої промисловості і є вирішення цього питання. Уряд країни постійно вдосконалює та працює на дерегуляцією нормативно-законодавчих актів, але до створення привабливих умов для ведення бізнесу ще дуже далеко.

У жовтні 2018 року був оприлюднений «Рейтинг Світового банку «Doing Business», що оцінює простоту ведення підприємницької діяльності на базі 10 індикаторів у країнах світу. Компоненти рейтингу оцінюють нормативні акти, що регулюють діяльність малих і середніх підприємств протягом усього життєвого циклу, та їх фактичне використання на практиці.

World Economic Forum (WEF) формує рейтинг країн за індексом глобальної конкурентоспроможності, слід зазначити, що саме гарантією об'єктивності даного показника є те, що він розраховується саме незалежною організацією. Згідно результатів розрахунку GCI Україна у 2018 році посіла 83-е місце серед 140 країн світу, втративши дві позиції за рік. Динаміку змін позицій країн за Індексом глобальної конкурентоспроможності за 2014–2018 рр. видно, що нажаль, наша країна знаходиться в групі латиноамериканських та африканських країн, що розвиваються [1].

Гурочкіна В. зазначає, що стратегічні напрями розвитку України повинні відображатися у зміцненні їх позицій у міжнародних рейтингах, а новим етапом розвитку України є залучення внутрішніх та іноземних інвестицій, реформа судової влади, боротьба з корупцією, завершення конфліктної ситуації всередині країни, забезпечення суспільства, інформатизація та її захист [2, с. 190].

На сьогодні, так склалось, що ситуація у середовищі здійснення підприємницької діяльності легкої промисловості, випливає з значної кількістю чинників, але вони між собою подібні та зводяться до одного коріння – це політична та економічна нестабільність України загалом. Тому вирішення цих проблем потребує комплексного підходу, як з боку держави, так і діючих підприємств на ринку.

Системними проблемами для підприємств легкої промисловості є:

- технічна та технологічна відсталість України у порівнянні з зарубіжними компаніями;

- низький інвестиційний та інноваційний рівень активності в галузі;

- занепад вітчизняної сировинної бази та висока частка імпортованих товарів, яка є причиною залежності від зарубіжних країн;

- відсутність цивілізованого ринку споживчих товарів, що проявляється у загострення конкуренції на внутрішньому ринку;

- соціальна та кадрова проблема, що проявляється у дефіциті кадрів, плинності кадрів, від'їзді за кордон працівників;

- різке зниження купівельної спроможності населення та низький рівень впровадження власних наукових розробок;

- неможливість проведення ефективної реструктуризації підприємств та їх пристосування до діяльності у ринковому середовищі;

- проведення на державному рівні вирішення питання утилізації відходів легкої промисловості;

- недосконаліть системи в сфері державних закупівель.

На Всеукраїнському з'їзді у 2018 році з легкої промисловості під гаслом «Національний виробник – основа економіки держави» розглядались безліч гострих питань стосовно утримання повноцінного розвитку галузі [3].

Учасниками якого були запропоновані кроки, що необхідно зробити державі та бізнесу для збереження людського капіталу та ефективного розвитку легкої промисловості, такі як: обнулити ПДВ на імпорт обладнання; податок на прибуток спрямувати на модернізацію; регіональні (місцеві) ресурси спрямувати на погашення процентів по кредитах для підприємств легкої промисловості; припинити намагання лібералізації зовнішньої торгівлі на готову продукцію легкої промисловості при укладенні міждержавних угод про зону вільної торгівлі.

Ці та інші пропозиції нададуть потужний поштовх для модернізації, підвищення продуктивності праці, зростання заробітної плати; розбудову підприємств галузі легкої промисловості.

Як зазначає автор Наумова Л. М., що розвиток галузі має відбуватися на засадах галузевого протекціонізму з метою забезпечення незалежності від іноземних виробників. Це передбачає захист внутрішнього ринку товарів текстильної промисловості із використанням методів адміністративного регулювання: ліцензування, квотування, стандартизації і сертифікації тощо [4].

Науковець Тандрик І. зазначає, що необхідно спростити оподаткування підприємств легкої промисловості, це призведе до зменшення неякісної продукції, врегулювати імпорт товарів легкої промисловості, що дасть змогу реалізовувати вітчизняні товарів, проводити спостереження за життєвим циклом товару, щоб уникнути спаду виробництва; систематично працювати над проектуванням нових моделей, слідкувати за тенденціями, щоб при досягненні зрілості виробів вчасно впровадити у виробництво нові моделі [5, с.267]

Тому, сучасна ситуація на ринку легкої промисловості отримує все нові й нові виклики, вирішення яких вимагає сучасних підходів. Все більше зростає роль малого бізнесу, що працює в сфері легкої промисловості, оскільки їх перевагою є висока мобільність, що дає змогу підприємствам здійснювати швидку зміну асортименту та обсягу продукції.

Узагальнюючи результати дослідження, можна зробити висновок, що підприємства легкої промисловості потребують реабілітації на рівні держави, внутрішнього ринку та підприємства. На сьогоднішній день легка промисловість України в цілому, перебуває у незадовільному стані, що характеризується серйозними проблемами, а це: відсутність на внутрішньому ринку товарів вітчизняного виробництва; тотальне заповнення товару «секонд-хенд»; погано розвинута інфраструктура галузі; недостатня інвестиційна та інноваційна діяльність; не конкурентоспроможність вітчизняної продукції; неможливістю проведення ефективної реструктуризації підприємств та ін.

Список використаної літератури

1. Global Competitiveness Report 2018–2019/ World Economic Forum. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/GCR2018-2019/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018-2019_FINAL.pdf

2. Hurochkina V. Strategic relevance of ukraine's position through the prism of international ratings / L. Sliusareva V Hurochkina // The Actual Problems of the World Today : monograph–London:Science Publishing, Great Britain, 2019. – P. 188-197. Режим доступу: http://www.sciemcee.org/library/books/london/theactual problems of the worldtoday/index.html

3. Легка промисловість України: бути чи не бути / Новини 5, Телерадіокомпанія «НБМ». Режим доступу: https://www.5.ua/novyny-kompaniy/lehka-promyslovist-ukrainy-buty-chy-ne-buty-182081.html

4. Наумова Л. М. Стратегія і механізми розвитку підприємств легкої промисловості: науково-практичний аспект / Наумова Л. М. - Херсон : Грінь Д. С., 2013. – 422 с.

5. Тандрик І. Сучасний стан та перспективи розвитку швейної промисловості України /Суспільно-географічні чинники розвитку регіонів : матеріали ІІ Міжнар. наук.- практ. Інтернет-конференції. - м. Луцьк, 2018 р. / за ред. Ю. М. Барського, С. О. Пугача. – 266-208 с.

Піжук Ольга Іванівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства УДФСУ
Минчинська Ірина Василівна, ст. викладач кафедри економіки підприємства УДФСУ

ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА СЕКТОРАЛЬНУ СТРУКТУРУ НЕПЛАТОСПРОМОЖНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Цифровізація економіки трансформує її традиційні сектори, призводить до виникнення нових ринків та занепаду існуючих. За даними Світового банку результатом цифрових трансформацій в економіці є зростання бізнес-діяльності суб′єктів господарювання, внаслідок розширення їх можливостей щодо оптимізації багатьох бізнес-процесів та підвищення якості прийняття рішень. Це, призводить до зростання продуктивності праці, притоку нових інвестицій тощо, що в цілому сприяє динамічному зростанню економіки [1]. Результати досліджень проведені міжнародною консалтинговою компанією McKinsey & Company відзначають і ін. економічні і соціальні вигоди, що несе в собі цифровізація – ріст кількості робочих місць у суміжних галузях, інклюзивність тощо [2]. Отже, цифрова трансформація на сьогоднішній день виступає головним чинником економічного зростання, адже вважається, що до 2030 р. ріст ВВП буде більш ніж на половину пов′язаний з цифровізацією (1,47% з 2,75% щорічного приросту ВВП), в першу чергу в результаті підвищення ефективності та конкурентоспроможності всіх секторів економіки [3].

З метою визначення впливу цифровізації на наявність та перебіг трансформаційних процесів в економіці, вважаємо за необхідне провести оцінку структурних зрушень і структурних відмінностей. Для цього можливо використати цілий ряд індексів, таких як індекс Херфіндаля-Хіршмана, індекс ентропії, індекс відносної концентрації, показник дисперсії ринкових часток, інтегральний коефіцієнт структурних відмінностей К. Гатєва, індекси структурних зрушень А. Салаї та В. М. Рябцева [4], кожен з яких має переваги і недоліки. Для вирішення визначеної у дослідженні мети, були розраховані індекси Рябцева [5], які визначають шкалу оцінки суттєвості структурних відмінностей у валовій доданій вартості та зайнятості населення України та деяких інших країн світу та приріст індексу розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІСТ) за період 2001-2017 рр. Результати розрахунків довели наявність істотного зв’язку між обраними парами порядкових величин, що свідчить про наявність значного впливу цифровізації економіки на зміну її секторальної структури.

Проявом цифрової трансформації економіки у світі є той факт, що вже сьогодні ІТ-компанії випереджають будь-які інші за показником ринкової капіталізації. Проте, більшість компаній поки не мають чіткого бачення процесу цифрової трансформації їх внутрішніх бізнес-процесів. Причинами цього є відсутність працівників з відповідними компетенціями, фінансові витрати, що будуть більшими, ніж ефект впровадження, не готовність до зміни бізнес-моделі, відсутність розуміння поетапного переходу на використання цифрових технологій, відсутність інвестицій та інші. Більшість провідних українських компаній працює в традиційній бізнес-парадигмі та не використовують цінності цифрової трансформації для зміни звичних бізнес-моделей.

У дослідженні Global Center for Digital Business Transformation відзначається, що в найближчі п'ять років цифрова революція витіснить з ринку 40% компаній, які зараз займають лідируюче положення в галузі, якщо вони не будуть сприяти цифровій трансформації [6].

Для підтвердження або спростування гіпотези про наявність впливу цифровізації економіки України на фінансові результати діяльності вітчизняних підприємств було визначено питому вагу підприємств, які одержали збиток за секторами економіки України в 2001р. та за період 2009-2018рр. [7] та проведено оцінку суттєвості структурних зрушень у їх секторальній структурі на основі зазначеного вище індексу Рябцева (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінка суттєвості структурних зрушень у секторальній структурі неплатоспроможних підприємств в Україні на основі індексу Рябцева

Показник	Роки												
	2001	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2009/2018	2001/2017
Значення індексу Рябцева		0,0731	0,0709	0,0675	0,0193	0,0261	0,0118	0,1080	0,0172	0,0169	0,0284	**0,1596**	**0,1909**

Джерело: розраховано авторами.

Отже, значення індексів 0,1596 в 2018 р. порівняно з 2009 р. та 0,1909 в 2017 р. порівняно з 2001 р. вказують на істотний рівень відмінностей секторальних структур неплатоспроможних підприємств в економіці України, що в свою чергу, є свідченням впливу процесів цифрової трансформації економіки України на неплатоспроможність підприємств.

Список використаної літератури

1. Карчева Г.Т., Огородня Д. В., Опенько В. А. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки [Електронний ресурс] / Г.Т. Карчева, Д. В. Огородня // Фінансовий простір, № 3(27), 2017. – Електронні дані. – [Київ : eUBIR Інституційний репозитарій ДВНЗ «Університет банківської справи», 2002-2013]. Режим доступу: http://dspace.ubs.edu.ua/jspui/handle/123456789/901 (дата обращения 14.09.2019 р.). – Назва з екрана.

2. A Digital report from McKinsey & Co. [Електронний ресурс] // Міжнародна консалтингова компанія McKinsey & Company. – Електронні дані. – [McKinsey & Company, 1996-2019]. – Режим доступу: https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/ (дата звернення 14.09.2019 р.). – Назва з екрана.

3. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение [Текст]: докл. к XX Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9–12 апр. 2019 г. / Г. И. Абдрахманова, К. О. Вишневский, Л. М. Гохберг и др. ; науч. ред. Л. М. Гохберг ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». - М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. - 82, [2] с. - 250 экз. - ISBN 978-5-7598-1974-5 (в обл.). - ISBN 978-5-7598-1898-4 (e-book).

4. Поликарпова М.Г. Статистический анализ диверсификации интеграционной активности в экономике России [Електронний ресурс] / М.Г. Поликарпова // Молодой ученый. – 2013. - №10. - С. 377 – 379. – Електронні дані. – [Москва : Издательство «Молодой учёный», 2008-2019]. Режим доступу: URL https://moluch.ru/archive/57/7858/ (дата обращения 15.09.2019 р.). – Назва з екрана.

5. Крамарев Г.В. Науково-методичний підхід до моделювання оцінки структурних зрушень в промисловості країни [Електронний ресурс] / Г.В. Крамарев // Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України. – Електронні дані. – [Journal of Vasyl Stefanyk Precarpathian National University]. Режим доступу: journals.pu.if.ua › index.php › mre › article › download\ (дата обращения 17.09.2019 р.). – Назва з екрана.

6. Боднар О. Цифровізація та конкурентоспроможність бізнесу ключові драйвери розвитку української економіки [Електронний ресурс] /Олег Бондар // Бізнес. - 22.01.2018р. – Електронні дані. – [Київ : Журнал "Бізнес", 1998-2019]. Режим доступу: https://business.ua/litsa/item/2452-tsifrovizatsiya-ta-konkurentospromozhnist-biznesu-klyuchovi-drajveri-rozvitku-ukrajinskoji-ekonomiki (дата обращения 14.09.2019 р.). – Назва з екрана.

7. Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Електронні дані. – [Київ : Держстат України, 1998-2019]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/fin/fin_rez/fr_ed/fr_ed_u/fr_ed_119_u.htm (дата звернення 17.09.2019 р.). – Назва з екрана.

СЕКЦІЯ 2.
МОДЕЛІ, ТЕНДЕНЦІЇ, ЗАХОДИ ТА ІНІЦІАТИВИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Швабій Костянтин Іванович,
д.е.н., професор, директор ННІ економіки, оподаткування та митної справи УДФСУ

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Кажуть, що політика – це і наука, і мистецтво. Мабуть, так воно є. І це повною мірою стосується податкової політики держави. Адже політика завжди є підходом, спробою вирішення тієї чи іншої проблеми, сутність якої полягає в пошуку динамічного компромісу між інколи взаємовиключними цілями у сфері, де присутня якась фундаментальна суперечність.

Основна суперечність державної податкової політики полягає у пошуку компромісу між економічною ефективністю і соціальною справедливістю, зміст якої задовго до чітких математичних доведень сучасної теорії оптимального оподаткування був сформульований у загальновідомому афоризмі Жан-Батіста Кольбера: «Оподаткування – це мистецтво обскубувати гусака так, щоб отримати максимальну кількість пір'я з мінімумом шипіння». Іншими словами, якщо ми прагнемо збільшити лише економічну ефективність податкової системи, точніше мінімізувати її спотворюючий вплив, це найчастіше призводить до зростання нерівності в доходах та купи соціальних негараздів. У протилежному випадку, якщо ми прагнемо лише соціальної справедливості, то зникають стимули до ділової активності. До чого призводить суцільна зрівнялівка ми всі гарно пам'ятаємо.

Усе минуло сторіччя є яскравою ілюстрацією та результатом руху між «сціллою та харібдою» оподаткування. Аби не заглиблюватись зовсім далеко у минуле поглянемо на тенденції останніх десятиріч. Майже сорок років минуло з часу коли Артур Лаффер на сніданку з сороковим президентом США Рональдом Рейганом на паперовій серветці намалював свою знамениту криву, що пояснює залежність між податковими надходженнями і ставкою податку. Очевидно, що цей малюнок, точніше ідея, яку він унаочнював, настільки вразила пана Рейгана, що це дало поштовх найбільшій в сучасній історії податковій реформі по обидва боки Атлантичного океану. Невдовзі на шлях податкової лібералізації, зменшення податкових ставок і, як результат, податкового тягаря в економіці, стала Велика Британія на чолі з Маргарет Тетчер. Згодом ефект поширення накрив весь світ. Адже коли найбільші економіки світу здійснюють подібного роду реформи, осторонь цих процесів не може опинитись жодна країна, що прагне залишатись конкурентною. Результати такої політики «економіки пропозиції» дійсно вражають. Так, в США з того часу і до самої Великої рецесії 2008 р. спостерігався найдовший в історії цієї країни період економічного зростання без спадів поспіль, з 1991 по

2007 рік. ВВП на душу населення виріс на 72%. Подібні тенденції спостерігались й у інших провідних країнах світу.

Здавалось, що принципи неоліберalізму в економіці є основою економічного зростання і суспільного добробуту. Ось воно рецепт успіху винайдено, але - життя складніше. Як завжди буває в таких випадках, якийсь інший не менш важливий аспект життєдіяльності, така звана «зворотна сторона медалі», якій не приділялось достатньо уваги протягом тривалого періоду часу, обертається соціальними проблемами глобального характеру. Такою проблемою в сучасному світі стало суттєве зростання нерівності за доходами і майном, в цілому за персональними статками. Це світова проблема, що характерна як для розвинених економіки світу, так й тих, що розвиваються, хоча причини такої нерівності звісно можуть бути різними. Слід навести деякі найбільш вагомі висновки, що надаються експертами наймасштабнішого наукового проекту WID.world, який вивчає цей феномен. Після 1980 року частка доходів найбагатших 10% населення в національному доході зросла суттєвим чином. Найбільше на Близькому Сході (станом на 2016 рік питома вага верхнього персентиля склала 61%), Індії (55%), Бразилії (55%), Росії (46%), Китаї (41%), США і Канада (47%), менше в Європейських країнах (37%), які традиційно більше сповідують егалітарні цінності. Вплив інститутів та здійснюваної політики при цьому вважається досить значним. На кумулятивній кривій приросту доходів населення світу, впорядкованої за величиною доходів, за цей період статки 1% найбагатших збільшились на 27%, нижніх 50% відсотків – лише на 13%. В США та Європі констатують зникнення середнього класу. Таким чином, формується прірва між зовсім невеликою кількістю надбагатих людей і рештою суспільства. В Україні диференціація так само суттєва і ситуація погіршується тим, що нерівність зростає на тлі так й не сформованого міцного середнього класу, який, за логікою речей, мав забезпечити добробут і процвітання нації. Це не голослівне твердження, а висновки досліджень, проведених також вітчизняними вченими.

В світлі цих головних тенденцій останніх десятиріч абсолютно логічно виглядає еволюція наукової думки щодо змісту та цілей податкової політики держави. Для того, щоб не перевантажувати читача численним посиланнями на роботи відомих вчених вам доведеться повірити мені на слово. Отже, тридцять років тому назад головним визнаним трендом в сфері економічного розвитку та сфери публічних фінансів були цілі сталого розвитку, сформульовані під впливом ідей Римського клубу. Обмеженість ресурсів, демографічні та екологічні проблеми визначали зміст політики в цей період. Результат народження екологічних податків, властивість яких була сформульована задовго до того Артуром Сесілем Пігу.

Десять чи п’ятнадцять років назад у науковому дискурсі завдання було переформульоване. Почали говорити про те, яку саме потрібно сформувати

податкову систему з погляду її складу з різних податків та елементів кожного такого окремого податку, щоб вона забезпечувала фінансування суспільних потреб та була найменш шкідливою для економічного зростання. Суспільними зусиллями багатьох науковців народилась концепція податкового зсуву (tax shift). Сьогодні в світлі тенденцій зростання глобальної нерівності говорять про те, що податки мають слугувати цілям інклюзивного економічного зростання, яке, в першу чергу, передбачає збільшення прогресивності податкової системи з усіма наступними умовиводами, а саме, прогресивність шкали ставок персонального прибуткового податку, оподаткування капіталу та прибутків ефективним чином, посилення зв'язку між сплаченими податками та отриманими вигодами. Адже, інклюзивне зростання розуміють як таке, що забезпечує зростання добробуту суспільства в цілому, а не окремих груп чи категорій громадян. При цьому, такий підхід передбачає, що «більш рівний розподіл доходів ще не означає більшої справедливості. Певна диференціація доходів може бути визнана як справедлива, якщо вона характеризує різницю в зусиллях та індивідуальними вподобаннями щодо дозвілля» (*див. http://www.oecd.org/g20/Tax-policies-for-inclusive-growth-in-a-changing-world-OECD.pdf*). Задля врахування та оцінки результатів економічного зростання провідні вчені світу пропонують навіть перейти від застарілої системи національних рахунків (SNA2008) до системи дистрибуційних національних рахунків (DNA).

Хоча, принаймні формально, цілі податкової політики держави час від часу змінюються, але природа компромісу породжена існуванням фундаментальної суперечності в податковій сфері – незмінна. Найперше завдання, для тих хто займається її розробкою, полягає в тому аби знайти оптимальний баланс в системі координат «ефективність-справедливість». Теорія оптимального оподаткування пішла занадто далеко, щоб нехтувати її здобутками при формуванні змісту політики. І це, як на мене, те чого нам трохи не вистачало в процесі здійснення усіх податкових реформ.

Ще на початку ХХ сторіччя формалізував інтуїтивну догадку міністра Кольбера геніальний Френк Рамсей, який одним з перших вказав на те, що цілі економічної ефективності і соціальної справедливості оподаткування є взаємовиключними. Далі пішов Артур Окун, який в середині 70 років минулого сторіччя в своїй роботі «Рівність та ефективність. Великий компроміс», окреслює сферу узгодження між політичними принципами демократії та економічними принципами капіталізму. Він звернув увагу на те, що на зміст державної податкової політики накладаються додаткові обмеження політичного характеру. Так, основне призначення податкової політики держави в демократичному суспільстві полягає у досягненні взаємовигідних економічних домовленостей або рівних поступок між усіма її стейкхолдерами через механізм суспільного вибору. У будь-якому іншому випадку ми втрачаємо і в якості

змісту політики, і в ефективності її реалізації, наприклад, коли її легітимність є низькою.

Сучасні дослідження таких авторитетних вчених як Пітер Даймонд, Том Пікетті, Емануель Саез та ін.., доводять, що ціна економічної ефективності оподаткування не така вже й висока, як прагнуть нам запевнити адепти неолібералізму. В будь-якому суспільстві з високим розшарування населення за доходами цінність кожної додаткової одиниці доходу надбагатих незрівнянно менша цінності такої одиниці доходу для найбідніших. Тому вони говорять про те, що можна і потрібно встановлювати достатньо високі ставки податків, принаймні, на персональні доходи. І ми вже бачимо, як погляди політиків змінились і шальки терезів гойднулись в іншу сторону. Зокрема, по країнах ОЕСР спостерігається тенденція збільшення граничних ставок персонального прибуткового податку як реакція на проблему нерівності,

На цьому тлі дивними виглядають спроби й далі будувати податкову систему України без врахування реалій нашого сьогодення і фундаментальних особливостей оподаткування. Безсистемні та не завжди вдалі експерименти з податковими реформами, відсутність державної податкової політики з життєвим циклом більшим хоча б за одну каденцію Верховної ради призвели до того, що ми побудували податкову систему в стилі навіть не Польщі чи Словенії, з якими нам слід конкурувати за потоки капіталів, а - Уганди (sic!).

Навіть мене вразили цифри наведені в одному з останніх досліджень податкових експертів ОЕСР щодо структури податкових систем 80-ти країн світу (*https://www.oecd.org/tax/tax-policy/domestic-revenue-mobilisation-a-new-database-on-tax-levels-and-structures-in-80-countries.pdf)*. Як відомо, всі податкові системи світу можна поділити на ті, де домінують прямі податки, це як правило високорозвинені країни світу, та непрямі – бідніші та країни, що розвиваються. Зрозуміло, що ми відносимось до другої категорії країн, в яких акцент на оподаткування споживання як раз і зумовлений широтою цієї бази та бідністю основної маси населення. З огляду на це, саме ПДВ дає в таких країнах найбільшу частину податкових надходжень, але водночас частка прямих податків значно менша. Картинка, як правило, дзеркальна.

В середньому для вибірки таких країн, де частка ПДВ в структурі податкових надходжень бюджету вища 30%, вона на рівні 16% для персонального прибуткового податку і 15% - для корпоративного. Остання статистика в цій роботі за 2015 рік, то ж поглянемо на аналогічні цифри по Україні. В структурі податкових надходжень зведеного бюджету ПДФО становить 20%, податок на прибуток – 8% і ПДВ – 35%. Запевняю вас, що станом на 2018 рік в Україні ця пропорція суттєвим чином не змінилась. А тепер, якщо ми проглянемо на кого ми схожі за такими показниками «середньої температури по палаті», то більш за всіх нам як раз й підходить Уганда: ПДВ – 34%, корпоративний податок – 7,4%, персональний прибутковий – 24,6%.

Гіркота такого відкриття полягає у тому, що ми не далеко від цієї маленької африканської країни відірвались за рівнем ВВП на душу населення та стрімко зближується з ними за структурою економіки.

Отже, політика є результатом роботи численних експертів і фахівців, похідною від економічного ладу та політичного устрою держави і водночас сферою компромісу різних груп впливу, які присутні в політичному та економічному істеблішменті країни. В сфері податків цей компроміс обов'язково має враховувати взаємовиключні вимоги економічної ефективності, і соціальної справедливості, інтереси надбагатих і простих людей. Із взаємовиключних вони мають стати взаємодоповнюючими. Історія вчить, що захоплення однобокими, абсолютистськими ідеями, як правило, обертається великими проблемами, а інколи й катастрофами. Та наполегливість, з якою ідеологія лібертаріанства насаджується в усі сфери економічної політики України сьогодні, та податкової політики зокрема, особисто в мене створює ефект deja vu. Є таке передчуття, що в такій ситуації, на подібні граблі людство наступало неодноразово. Наша країна і суспільство стали заручниками точно не кращих експериментів з податковими реформами. Адже, в багатьох публічних персонах, що формують порядок денний суспільного дискурсу, впливають на ті чи інші суспільно вагомі рішення, ми бачимо гіпертрофоване домінування бажання говорити, бути в світлі софітів над необхідністю знати й робити. Мало б бути з точністю до навпаки. Це дозволило б значно покращити якість податкових реформ та зміст податкової політики, що реалізується в нашій країні.

Насправді зміст податкової, і не тільки, політики держави здебільшого має формувати наука. Для цього в неї є вагомі теоретичні напрацювання, методологічний та аналітичний апарат, а головне критичне ставлення до ідеологій, які дозволяють з наявних альтернатив обрати найбільш оптимальний та обґрунтований варіант рішення проблеми. Всупереч цьому маємо купу суб'єктивних чинників, неприкритого лобіювання приватних інтересів, недосконаліть інституційного механізму формування та реалізації змісту політики, людської непевності, які є настільки серйозною перешкодою на шляху її трансформації в бік нової якості, що у підсумку в ній залишається мало наукового і податкова політика стає швидше мистецтвом. Добре якби саме тим, про яке казав пан Кольбер!

Русак Елена Степановна,
к. э. н., доцент, доцент кафедры
экономики организации,
Академия управления при
Президенте Республики Беларусь

СОЗДАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА – ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Современный этап развития мировой экономики свидетельствует о том, что инвестиции выступают одним из факторов устойчивого, качественного и сбалансированного экономического развития, а также повышения международной конкурентоспособности для большинства государств.

Между странами складывается конкуренция, борьба за инвестиции. Побеждает, как правило, то государство, инвестиционный климат которого соответствует всем предъявляемым требованиям. В этой связи решение вопросов формирования благоприятного инвестиционного климата, минимизации рисков является одним из приоритетных при эффективном управлении инвестиционным процессом.

Особая роль отводится привлечению зарубежных инвестиций в приоритетные отрасли с одновременным предоставлением налоговых льгот и страховых гарантий, совершенствованием системы правового регулирования иностранного инвестирования, совершенствованием законодательства.

Основным институтом поддержки, «одним окном» для инвесторов в Беларуси является государственное учреждение «Национальное агентство инвестиций и приватизации». В соответствии с национальными программно-целевыми документами социально-экономического развития агентство играет ключевую роль в привлечении инвестиций для целей развития регионов Республики Беларусь. Оно обеспечивает консультации и сопровождение инвесторов на всех этапах подготовки и реализации инвестиционных проектов.

С целью оптимального обеспечения инфраструктуры поддержки инвестиций в Республике Беларусь действуют Белорусская торгово-промышленная палата, Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен, Белорусская универсальная товарная биржа, субъекты инновационной инфраструктуры (научно-технологические парки, центры трансфера технологий, венчурные организации), поддержки малого и среднего предпринимательства и др.

Анализ сложившегося инвестиционного климата Беларуси показал, что целом, страна остается конкурентоспособной на международной арене в сфере привлечения прямых иностранных инвестиций. Республика обладает свойственными ей факторами формирования привлекательного

инвестиционного климата – политическими, экономическими, социальными, экологическими (географическими), правовыми и технологическими.

К положительным факторам, влияющим на инвестиционный климат Республики Беларусь, можно отнести: кооперацию иностранных предприятий с белорусскими; постепенно снижающийся государственный контроль над деятельностью бизнес-субъектов; отсутствие очень богатых людей, большинство относятся к людям со стабильным достатком и достатком ниже среднего; развитость транспортной, логистической и туристической инфраструктуры; высокий инновационный потенциал; высокие позиции в экологическом рейтинге, а также достаточно жесткое регулирование экологической сферы [1].

Отрицательно сказываются на инвестиционном климате белорусского государства такие факторы: высокий внешний долг государства; несмотря на положительную динамику, высокая ставка рефинансирования, достаточно низкая емкость внутреннего рынка и принятие странами-соседями ряда ограничительных мер в отношении товаров белорусского происхождения.

Результаты проведения активной инвестиционной политики позволили создать достаточные предпосылки для увеличения объемов привлекаемых иностранных инвестиций в экономику страны.

По итогам 2018 года поступление иностранных инвестиций в Республику Беларусь составило 10,8 млрд. долларов США, из них прямых – 8,5 млрд. долларов (78,7% от общего объема), портфельных – 0,004 млрд. долларов, прочих – 2,3 млрд. долларов [2].

Основной страной – инвестором экономики Республики Беларусь на протяжении 2012-2018 гг. остается Российская Федерация. Сохраняет значительную долю участия в притоке средств в страну резиденты Великобритания и Кипра, что в первую очередь обусловлено наличием в данных странах льготного налогообложения и, в большинстве случаев, являющимся формой возврата средств, ранее выведенных из экономики Беларуси (таблица).

Значительно уменьшились объемы изъятия иностранными инвесторами ранее размещенных в стране прямых инвестиций. Так, если в 2002–2009 г.г. по данным платежного баланса изъятие инвестиций колебалось от 24,2% от валового притока прямых иностранных инвестиций до 81,6%, то в 2010–2017 годах в среднем данный показатель составил всего около 10%. Полученные иностранными инвесторами доходы активно реинвестируются в дальнейшее развитие бизнеса в Республике Беларусь.

Таблица 1

Поступление иностранных инвестиций в реальный сектор экономики по основным странам-инвесторам

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Республика Беларусь, млн. долларов США	14 329,8	14 974,3	15 084,4	11 344,2	8 559,8	9 728,5	10 842,0
в том числе:							
Австрия	576,0	501,9	526,1	353,4	288,0	296,2	296,7
Германия	185,2	163,4	379,7	98,0	103,4	142,1	363,7
Ирландия	0,7	1,1	0,7	0,4	1,1	354,1	-
Кипр	923,4	1 059,5	930,9	806,7	627,6	699,9	848,3
Китай	127,6	146,7	300,1	341,7	251,2	271,9	339,9
Латвия	129,3	177,3	193,0	101,0	98,7	125,5	107,6
Литва	173,0	178,5	233,5	168,9	253,4	198,2	196,6
Нидерланды	407,9	741,1	1 962,1	1 220,2	114,2	243,9	111,4
Польша	128,2	179,8	157,7	194,8	209,8	324,2	445,3
Российская Федерация	6 691,0	7 281,2	6 274,7	4 896,0	4 408,6	3 695,6	4 154,6
Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии	3 617,8	3 202,1	2 809,0	2 339,3	1 464,2	2 591,3	2 790,2
Украина	352,6	138,7	119,6	90,9	226,4	252,7	405,7

Примечание – Источник: расчетные данные на основе [2].

По итогам 2017 года реинвестирование составляло 52,5% от совокупного объема привлеченных прямых иностранных инвестиций в экономику.

Оценки международных рейтинговых агентств свидетельствуют об укреплении репутации Республики Беларусь. В рейтинге Doing Business 2019 республика находится на 37-й позиции среди 190 стран. Fitch Ratings и рейтинговое агентство Standard & Poor's повысили долгосрочные суверенные кредитные рейтинги Беларуси по обязательствам в иностранной валюте до уровня «B» (прогноз стабильный). Moody's Investors Service повысило долгосрочный суверенный кредитный рейтинг Беларуси до уровня «B3».

Однако, продолжает оставаться проблемным вопросом эффективность реализации инвестиционных проектов и мероприятий. Отмечается недостаточный уровень технологического обновления и перспектив роста валового регионального продукта за счет реального сектора. В этой связи необходимо дальнейшее наращивание инвестиций в основной капитал при одновременном росте эффективности их использования; развитие рыночных стимулов для повышения инвестиционной активности субъектов хозяйствования на основе упрощения процедур и сокращения сроков получения необходимых разрешений и согласований по инвестиционным проектам, цифровизации процессов; совершенствования действующих подходов по вопросам досудебного и судебного урегулирования инвестиционных споров, создания преференциальных режимов, в том числе налогового стимулирования венчурных инвестиций, создания современной инфраструктуры инвестиционного рынка и др.

Список использованной литературы

1. Инвестиционный климат Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Сайт Министерства экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/investors/investoram-klimat. – Дата доступа: 15.09.2019.

2. Статистический ежегодник, 2018 [Электронный ресурс] // Сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/upload/iblock/0be/0becfeb4ff8551d54808f25ebc33ca51.pdf. – Дата доступа: 15.09.2019.

Сухіна Олена Миколаївна,
к.е.н., с.н.с., старший науковий співробітник відділу економічних проблем екосистемного оцінювання природно-ресурсного потенціалу Державної установи «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»

ОСОБЛИВОСТІ ВІДШКОДУВАННЯ ЗБИТКІВ ВІД ЗАБРУДНЕННЯ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА ДЕРЖАВНИМИ ТА ПРИВАТНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Значна частина вітчизняних підприємств стали приватними, тому необхідно це враховувати при розробці механізму відшкодування збитків від забруднення навколишнього природного середовища (НПС). На сайті тоді ще Мінприроди України від 27 серпня 2019 р. зазначено: “Протягом останніх трьох

років парламент ухвалив близько 20 законів на виконання Угоди про асоціацію з ЄС та наближення національного екологічного законодавства до норм ЄС". Значна частина положень кодексів, законів та нормативних документів щодо відшкодування економічних збитків від забруднення НПС є лише задекларованими. Тому найбільш доцільним і дієвим заходом є відновлення екологічної прокуратури.

Про відшкодування збитків від забруднення НПС зазначено в Конституції України (ст. 50, 66), різних видів екосистем (ґрунтових, водних, лісових, повітряної) є положення Земельного кодексу України (ст. 157, 207, 211), Водного кодексу України (ст. 110, 111), Лісового кодексу України (ст. 105, 107); Повітряного кодексу України (ст. 83), Кодексу України про надра (ст. 65, 67) та ін. В Законі України «Про охорону навколишнього природного середовища» є розділ XV «Відповідальність за порушення законодавства про охорону навколишнього природного середовища».

Принцип і формула «забруднювач платить» діє тоді, коли є планові викиди, а коли вже сталася аварія, не кожне підприємство може ліквідувати наслідки аварії власним коштом. Для цього в Україні передбачено резервний фонд Кабінету Міністрів України (КМУ) [1]. Проте, чому держава повинна відшкодовувати збитки в разі аварії, яка сталась через іноземних підприємців, наприклад, індійського, який володіє ПАТ «ArcelorMittal Кривий Ріг»?

Слід чітко розмежувати: згідно з принципом «забруднювач платить» підприємство сплачує екологічний податок та штрафи, а після аварії повинен платити страховик (страхова компанія) (рис.1). Тому підприємству вигідніше застрахуватися. Страховка покриває і збитки від забруднення НПС, і збитки, нанесені самому підприємству.

У випадку аварії, яка спричинила забруднення НПС, в першу чергу з резервного фонду КМУ доцільно надавати кошти державним чи казенним підприємствам, і лише в окремих випадках – приватним. І це вже не буде виключенням, адже в Україні майже не залишилось державних підприємств, які є потужними забруднювачами НПС. Ще залишився непроданим ПАТ «Одеський припортовий завод» (ОПЗ) – хімічно-промислове підприємство в Україні, проте й воно час від часу виставляє свої акції для продажу, зокрема вперше Фонд держмайна 15 липня 2009 р. оголосив конкурс з продажу 99,567 % державного пакета акцій ОПЗ. Основним призначенням заводу є виробництво та реалізація хімічної продукції – аміаку та карбаміду, що є шкідливим для природи виробництвом.

Окрім того, не всім приватним підприємствам доцільно надавати допомогу з резервного фонду КМУ а лише тим, які заключили договір зі страховою компанією. Тобто, щоб тягар несла не лише держава, а і

підприємство. І за умови нестачі коштів у страхової компанії, держава може надати допомогу із резервного фонду КМУ.



Рис.1. Компенсаційний механізм відшкодування втрат від ненадання асиміляційних послуг екосистемами, залежно від форми власності підприємств-забруднювачів.

Джерело: розроблено автором к.е.н., с.н.с. Сухіною О.М.

Тому нами пропонується внести зміни до постанови Верховної Ради України "Про затвердження Положення про резервний фонд Кабінету Міністрів України" щодо форми власності підприємств. А одночасно ще може статись підтоплення чи землетрус, а це не можна передбачити заздалегідь, тому доцільно й враховувати такий варіант, адже резервний фонд КМУ є обмеженим.

В постанові Кабінету Міністрів України "Про ідентифікацію та декларування безпеки об'єктів підвищеної небезпеки (НПАОП 0.00-6.21-02), (НПАОП 0.00-6.22-02)" [2] є підрозділ: "Ідентифікація об'єктів підвищеної небезпеки", де зазначено: 3. "Суб'єкт господарювання, у власності або користуванні якого є хоча б один потенційно небезпечний об'єкт чи який має намір розпочати будівництво такого об'єкта, організовує проведення його ідентифікації". Надані також нормативи порогових мас деяких індивідуальних небезпечних речовин. Згідно з цими нормативами порогових мас здійснюється класифікація об'єктів, які були ідентифіковані, і вони, на нашу думку, в першу чергу повинні бути застрахованими.

Таким чином, в Україні досить розвинене законодавство з питання відшкодування збитків від забруднення екосистем. Проте, вважаємо за необхідне внести зміни до постанови Верховної Ради України "Про затвердження Положення про резервний фонд Кабінету Міністрів України" щодо форми власності підприємств. Держава може піти назустріч для державних та казенних підприємств й виділити кошти для ліквідації аварії з резервного фонду КМУ, а для приватних підприємств – лише в деяких випадках, коли і сама компанія братиме участь, тобто придбає страховку. Страховка покриває збитки і самому підприємству, отже для нього вигідніше застрахуватися, щоб самому не платить.

Список використаної літератури

1. Про затвердження Положення про резервний фонд Кабінету Міністрів України : постанова Верховної Ради України від 22 лютого 1996 року № 62/96-ВР. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/62/96-%D0%B2%D1%80 (поточна редакція – Прийняття від 22.02.1996) (дата звернення: 17.09.2019).
2. Про ідентифікацію та декларування безпеки об'єктів підвищеної небезпеки (НПАОП 0.00-6.21-02), (НПАОП 0.00-6.22-02) : постанова Кабінету Міністрів України від 11 липня 2002 року № 956. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/956-2002-%D0%BF (поточна редакція – Редакція від 12.01.2016, підстава - 1097-2015-п) (дата звернення: 26.09.2019).

Шовкун Інна Анатоліївна,
к. е. н., старший науковий співробітник, провідний науковий співробітник відділу інноваційної політики ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАНУ»

СМАРТ СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ РЕГІОНІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОЛІПШЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ДЛЯ ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ

Сприятливий інвестиційний клімат слугує вагомою передумовою розвитку конкурентоспроможної промисловості та всієї економіки. Промисловому бізнесу притаманна порівняно висока капіталомісткість і він потребує великих інвестицій для розвитку. Сприятливість інвестиційного клімату залежить від політичної та макроекономічної стабільності; ефективності правової системи та якості регуляторного середовища; спроможності економіки нагромаджувати капітали; розвиненості фінансового ринку і доступності фінансових ресурсів; розміру внутрішнього ринку; стану ринку праці та вартості робочої сили; податкового навантаження на корпорації; доступності послуг виробничої інфраструктури; масштабів інноваційної активності та технологічних зрушень [1]. Країни, що мають більш сприятливі умови для інвестицій, цілком закономірно посідають високі позиції у світовому рейтингу промислової конкурентоспроможності.

Зважаючи на залежність інвестиційного клімату від впливів багатьох чинників, інструментарій його оздоровлення також є складним і багаторівневим. Зокрема, задля підтримання промислового розвитку необхідне використання усіх елементів державної політики, що визначають стан інвестиційного клімату.

В сенсі забезпечення умов для активізації інноваційної активності та технологічної модернізації промисловості позитивні результати має реалізація стратегій смарт спеціалізації регіонів. Досвід ЄС, США та інших країн дає різноманітні варіанти таких стратегій. Центральним елементом, навколо якого вибудовується кожна стратегія, слугує підприємницьке відкриття нових або модернізованих видів діяльності, що мають ринкові перспективи і здатні бути конкурентоспроможними [2; 3]. Регіональні інститути влади мають ідентифікувати такі перспективні сектори і технологічні галузі, що вірогідно забезпечуватимуть конкурентні переваги, а тоді зосередити свої зусилля на політиці підтримки інновацій у відповідних галузях і секторах. Ідея розумної спеціалізації, на відміну від традиційної промислової політики, не допускає нав’язування державною владою певної спеціалізації зверху вниз за заздалегідь

підготовленим «грандіозним планом». Підтримка підприємництва здійснюється опосередковано, через державне замовлення на підготовку фахівців необхідних спеціальностей у навчальних закладах різних рівнів, на проведення потрібних дослідних і проектних робіт у наукових установах тощо. Державно-приватні партнерства, що виникають, сприяють розвитку підприємницької діяльності та приваблюють довгострокові інвестиції.

Модель смарт-спеціалізації регіонів, що реалізовується у США, має у своїй основі дослідницькі центри, які пов'язані з промисловими компаніями, університетами (й іншими освітніми закладами) та урядовими агентствами, що разом утворюють консорціуми [4]. Сукупність дослідних інститутів, що займаються розробкою передових технологій виробництва на основі державно-приватного партнерства, складає національну мережу промислових інновацій (National Network for Manufacturing Innovation), також відому як Manufacturing USA. Державна підтримка дослідницької діяльності інститутів спрямована на забезпечення національних виробників прогресивними технологіями, мінімізацію ризиків і витрат бізнесу на комерціалізацію інноваційних продуктів і процесів. Тим самим усуваються провали ринків, що заважають впроваджувати інновації у промисловості, та розширюються виробничі можливості країни. Таким чином створюється більш привабливе середовище для розвитку промисловості у США, бізнес стимулюється розміщувати нові виробничі потужності та розширювати ті, що вже існують.

Брак інвестиційних і фінансових ресурсів виступає стримуючим чинником для індустріального відновлення економіки України. Реальні обсяги інвестицій у промисловість хоча і зростали упродовж останніх років, проте їх було недостатньо для того, щоб істотно оновити виробничий потенціал (ступінь зносу основних засобів у переробній промисловості перевищує 65%).

Підприємства промисловості у своїй інвестиційній активності майже повністю відлучені від фінансового ринку. У низці галузей переробної промисловості взагалі припинено використання позикових і залучених коштів у виробничих інвестиціях. Нерозвиненість ринків капіталу та неефективне їх функціонування ускладнюють приплив інвестицій у нові сектори та інноваційні виробництва. Недоступність позикових коштів зумовлена як дорожнечею кредитних ресурсів, так і неплатоспроможністю багатьох підприємств.

Індикатори економічних настроїв в Україні показують тривалі негативні оцінки ділової впевненості у переробній промисловості (щоквартальні оцінки коливались від -7,9% до -2,3% упродовж у 2017 – 1кв. 2019 рр.). Негативні очікування панують у бізнесовому середовищі також стосовно перспективи зміни обсягу капітальних інвестицій у переробну промисловість (дослідження підприємств промисловості показало очікуване зменшення обсягу капітальних інвестицій в наступному році порівняно з поточним роком на -10% поспіль у 2018 та 2019 році). Зважаючи на очікуване зростання капітальних інвестицій у

добувну промисловість та енергетику, зменшення їх у переробну промисловість не матиме наслідком подальшу деіндустріалізацію тільки за умови, що добування корисних копалинх забезпечить потреби переробної промисловості у сировинних ресурсах. Наприклад, хімічна промисловість України потребує ресурсів газу, що нині закуповуються за надто високими цінами. Це надмірно здорожує продукцію національних виробників і робить її неконкурентоспроможною. Тож інвестиції у розробку покладів газу на території країни дозволять у ближчій перспективі відмовитися від імпорту газу, як передбачається урядом, та забезпечити переробну промисловість сировиною.

Отже, інвестиційний клімат загалом є мало привабливим для залучення капіталів в економіку України. Економічні передумови для реалізації планів промислового відновлення країни нагально потребують творення, особливо зважаючи на швидкий поступ у світі індустріальної революції 4.0., що поглиблює поділ країн на лідерів та аутсайдерів за технологічним потенціалом виробництва. Згідно з висновками Всесвітнього економічного форуму, 25 країн у світі готові до трансформацій – вони вже сьогодні генерують 75% доданої вартості глобального промислового виробництва та налагодили між собою замкнені виробничі ланцюги [5]. Решта країн упродовж наступного десятиліття залишатимуться сировинними додатками і донорами робочої сили для світових виробничих центрів. Форсоване запровадження нових технологій наразі визнається ключовою передмовою для забезпечення майбутнього українського виробництва. Оздоровлення інвестиційного клімату дозволить повернути інвестиції у переробну промисловість і не дасть назавжди застрягнути на світовій периферії.

Список використаної літератури

1. Factors Affecting Investment Decisions. Global Investment Competitiveness Report 2017/2018: Foreign Investor Perspectives and Policy Implications. World Bank. 2018. URL: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/28493
2. Gianelle, C., D. Kyriakou, C. Cohen and M. Przeor (eds) Implementing Smart Specialisation: A Handbook. Brussels: European Commission, 2016. doi: 10.2791/53569.
3. Innovation-driven growth in regions: the role of smart specialisation. OECD. 2013. URL: https://www.oecd.org/sti/inno/smartspecialisation.htm
4. Advances in the Theory and Practice of Smart Specialization. Edit.: Slavo Radosevic, Adrian Curaj. Academic Press. 2017. 394 P.
5. Майбутнє українського виробництва: чотири ключових бар'єри. *Kyiv International Economic Forum.* 26.03.2018. URL: http://forumkyiv.org/uk/analytics/

Васильців Тарас Григорович,
д.е.н., професор, завідувач відділу проблем соціально-гуманітарного розвитку регіонів ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України»
Зайченко Володимир Васильович,
к.н.держ.упр., доцент, декан факультету економіки та менеджменту Центральноукраїнського національного технічного університету

АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Технологічна конкурентоспроможність є провідною складовою конкурентоспроможності національного господарства, яка характеризує сучасність і прогресивність використовуваних суб'єктами підприємництва технологій, міру їх поширення в економіці та суспільстві, якість системи продукування, залучення та впровадження, наявність і доступність ресурсного забезпечення (передусім інвестиційно-фінансового, інтелектуально-кадрового, техніко-технологічного, освітнього, науково-дослідного та інформаційного), ефективність використання суб'єктами бізнесу результатів інноваційно-технологічної діяльності.

Інноваційна діяльність представників вітчизняного підприємницького сектору, її масштаби, тенденції, структурні характеристики та ефективність слугують базовими передумовами для формування технологічної конкурентоспроможності національної економіки.

Натомість, інноваційно-технологічна діяльність підприємницького сектору в Україні на нинішньому етапі соціально-економічного поступу держави перебуває на низькому рівні, а низка головних індикаторів інноваційно-технологічного розвитку має спадну динаміку, що негативно позначається на становленні і реалізації потенціалу технологічної конкурентоспроможності національного господарства. Такий висновок підтверджується:

- в статиці – малою часткою промислових підприємств, які займаються інноваційною діяльністю (16,2 % у 2017 р.), які впроваджують інновації (14,3 %), та які реалізують інноваційну продукцію (9,6 %), низькою часткою інноваційної продукції в загальних обсягах реалізованої промислової продукції (0,7 %) та в загальних обсягах експорту промислової продукції (3,8 %), обмеженими обсягами фінансування інноваційної діяльності (0,3 % до ВВП),

наявністю виражених структурних недоліків у фінансуванні та витратах на інноваційну діяльність, джерелах залучення (придбання, передачі) нових технологій, напрямах розвитку інноваційно-технологічної діяльності; гіршими показниками інноваційно-технологічної діяльності у секторі малого бізнесу;

- в динаміці – зменшенням кількості промислових підприємств, які займалися інноваційною діяльністю (у 2,2 рази за 2005-2017 рр.), та підприємств, що реалізували інноваційну продукцію (у 2,3 рази), скороченням обсягів реалізованої інноваційної продукції (на 29,2 %) та частки інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції (на 5,8 в. п.), зменшенням кількості підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за межі України (у 2,2 рази), та обсягів такої продукції (у 2,3 рази).

Підсумком цих тенденцій стали низькі позиції (та їх погіршення) економіки України у рейтингах провідних міжнародних організацій за індексами конкурентоспроможності, зокрема інноваційно-технологічної, – Глобальної конкурентоспроможності, Всесвітнього індексу конкурентоспроможності, Цифрової конкурентоспроможності, Глобального інноваційного індексу, Міжнародного індексу захисту прав власності, ін.

Спостерігається також й нерівномірне використання потенціалу промислового розвитку та інноваційно-технологічної діяльності. У низці регіонів з більшою чисельністю промислових підприємств, локалізацією виробничих потужностей меншою є частка підприємств з технологічними інноваціями в структурі інноваційно активних суб'єктів бізнесу, меншою – частка ресурсоощадних технологій, чисельність придбаних та переданих нових технологій, підприємств, які займаються внутрішніми та зовнішніми НДР, придбавають зовнішні знання, займаються процесними інноваціями. Інтегральний індекс інновацій за регіонами України не в повній мірі відповідає рейтингуванню областей за внеском у ВВП, що свідчить, з одного боку, про низьку залежність інноваційної діяльності та економічного розвитку, а, з іншого, – про неузгодженість державної регіональної економічної та інноваційної політики.

Істотною перешкодою забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки України залишається й нерівномірна інноваційно-технологічна активність за видами економічної діяльності та галузями економіки. Так, у вітчизняній економіці частка підприємств, які здійснювали науково-дослідні роботи, у промисловості у 2016 р. становила лише 33,5 %, проте, у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності була ще нижчою – 19,7 %, у рекламній діяльності та дослідженні кон'юнктури – 15,2 %. У підсумку цих та інших обставин в економіці України утворилася ситуація, коли найвищий ранг інноваційної активності не відповідає найбільш високотехнологічним видам економічної діяльності, а більшість видів економічної діяльності з високим рівнем

інноваційної активності не високотехнологічні – це виробництво косу та продуктів нафтопереробки (4 місце за індексом інновацій), страхова та фінансова діяльність (7 місце), металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування (8 місце), виробництво хімічних речовин і хімічної продукції (9 місце). Низькою залишається високотехнологічна діяльність у сільському господарстві та добувній промисловості, а також таких галузях промисловості, як виробництво харчових продуктів, текстильне виробництво, виготовлення виробів із деревини, виробництво хімічних речовин, фармацевтичних продуктів.

В Україні погіршуються також і показники патентної активності. За 2010-2016 рр. зменшилася чисельність виданих патентів на винаходи та на корисні моделі, а також об'єктів інтелектуальної власності, які мали патентну чистоту. З низькими показниками розвитку ринку інтелектуальної власності економіка країни не може вважатися технологічно розвиненою та тим більше – технологічно конкурентоспроможною. Головними чинниками цього стали: нерозвиненість ринку інтелектуальної власності, низька якість системи правової охорони і захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності, відсутність інституційної системи фінансово-інвестиційного забезпечення розробки і комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Недостатній рівень технологічної конкурентоспроможності економіки України в значній мірі обумовлений об'єктивними чинниками, зокрема наявними недоліками в системі державного регулювання процесів інноваційно-технологічної діяльності і розвитку. За результатами аналізування реалізації базисних функцій ідентифіковані недоліки державної політики в цій сфері.

Відтак, напрями удосконалення державної політики стимулювання розвитку високотехнологічного підприємництва в Україні стосуються удосконалення таких функцій управління, як аналіз, планування, організація, мотивація та контроль.

Штефанюк Ольга, д.э.н., доцент, зав. департамента «Финансы и банки» Молдавского государственного университета
Борш Ион, д.э.н., Национальный банк Молдовы

ОСОБЕННОСТИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В ЕВРОПЕ

Венчурный капитал – финансовый инструмент, позволяющий заработать на инвестициях в высоко рисковые технологические компании. Для такой компании подобное финансирование - практически единственный способ выйти на рынок, выжить в конкурентной борьбе и реализовать свой потенциал.

Основной принцип венчурного финансирования для всех одинаков: инвестор или фонд распределяет капитал по десяткам перспективных проектов, осознавая, что большинство из них окажутся неуспешными. Зато успешные проекты не только с лихвой покроют убытки, но и принесут инвестору прибыль в 10 и более раз от размера первоначальных вложений. Но вот объемы инвестиций, оценка компаний и предварительные стадии могут сильно различаться от региона к региону.

В Европе венчурное финансирование стало стремительно развиваться в начале 80-х гг. XX в., при том, что данное финансирование имело уже 20-летний американский опыт, опираясь на который европейские страны смогли избежать существенных ошибок и адаптировать к европейским условиям уже выработанные финансовые и управленческие технологии. [1, с.88]

Характерная особенность европейского рынка венчурного финансирования основана на широком распространении частных клубов для инвесторов, которые работают на базе венчурных фондов. Наибольшее распространение таких клубов наблюдается в Швейцарии, Германии и Италии. Европейский рынок более консервативен и более фрагментирован, компании растут медленнее, однако в процессе этого роста «сжигают» меньше средств и в итоге быстрее выходят на прибыльность, нежели американские [2].

Европейская Ассоциация Прямого и Венчурного Инвестирования (EVCA) была создана в 1983 году, ее штаб-квартира находится в Брюсселе. EVCA представляет интересы европейского сектора ин-дустрии прямого инвестирования в Европе и во всем мире. В состав EVCA входят около 1300 членов. Роль этой организации заключается в представлении интересов индустрии, выработке профессиональных стандартов и проведении отраслевых научных исследований, обе-спечении профессионального развития и организации форумов, помощи во взаимодействии между своими членами и основными участниками индустрии, включая институциональных инвесто-ров, предпринимателей, политиков и представителей академиче-ской науки. Стратегическими задачами EVCA являются привлечение институциональных инвесторов к участию в венчурном инвестировании; разработка доступных и эффективных стратегий и механизмов привлечения венчурного капитала; защита интересов участников венчурной индустрии.

С участием EVCA была создана Европейская ассоциация биржевых дилеров (EASD) – объединение венчурных капиталистов, инвестиционных банков, биржевых дилеров и других инвестиционных институтов – с целью формирования механизмов поддержки экономического развития и инноваций в Европе. Одной из первых инициатив EASD была организация европейской фондовой биржи для быстро растущих молодых компаний – Системы

автоматической котировки Европейской ассоциации биржевых дилеров (EASDAQ) [1, с.91].

Для значительной части стран континентальной Европы (Франции, Германии, Италии) характерна система финансирования инноваций, в которой важнейшую роль играют различные государственные органы, отвечающие за проведение научно-технологической политики. Венчурные фонды и малый инновационный бизнес в такой системе зачастую играют подчиненную роль, будучи аффилированными с банками, корпорациями и исследовательскими институтами. В Скандинавских странах (Швеция, Финляндия, Дания) венчурные центры сформированы при университетских и научных центрах по соседству с крупными исследовательскими корпорациями, т. е. объединены вокруг определенных отраслевых и территориальных кластеров (в кластерных зонах). Участие правительств европейских стран в процессе венчурного финансирования играет огромную роль. Примером участия государства в венчурном финансировании могут служить так называемые фонды фондов, которые организуются при существенном участии (до 40%) государства. Наиболее известные из них фонды: UK High Technology Fund (Великобритания), KFW (Германия) и ряд других [3, с.92]

Вторым после США по развитости рынка капитала является европейский рынок, хотя непосредственно венчурные инвестиции на нем составляют всего около 10%. В странах Западной Европы венчурные инвестиции направляются преимущественно на развитие компаний.

В Европе не существует, подобно США, разделения на венчурные фонды и фонды прямых инвестиций. Так, соотношение венчурного капитала и капитала прямых инвестиций в Европе - 11, в то время как в США это отношение - 15.

В отличие от США, европейские венчурные фонды размещают инвестиции практически во все сектора экономики. В последние годы происходит переориентация европейских венчурных инвестиций в технологический сектор.

В 2018 году европейские страны привлекли 24,4 млрд долларов США в виде венчурных инвестиций, установив тем самым третий рекорд подряд по уровню годовых инвестиций в венчурный капитал. Однако, в 2018 году в Европе наблюдалось значительное сокращение объема сделок в данном сегменте – с 4607 сделок в 2017 году до 3380 в 2018 году, тем не менее, финансирование европейских компаний увеличилось на 74%, составив $5,5 млрд. в 2018 году. Инвестиционная активность в 2018 г. была достаточно высокой, в период с III по IV квартал 2018 года отмечался небольшой рост с 5,6 до 5,9 млрд долл. США. Четыре из 10 крупнейших сделок за квартал были заключены в Великобритании (Graphcore – 200 млн, Nested – 156 млн, Moonbug

–145 млн и Monzo – 110 млрд). Остальные крупные сделки были заключены в других регионах Европы: Германия (HomeToGo – 150 млн, EuroGo – 150 млн), Франция (BlaBlaCar – 117 млн), Ирландия (GC Aesthetics – 97 млн), Дания (Galecto – 92 млн), Израиль (Team8 – 85 млн) и Швейцария (Nexthink – 85 млн) [4].

В ближайшие годы, предполагается что объем инвестиций в венчурный капитал по всему миру будет оставаться на достаточно высоком уровне, прежде всего это относится к сделкам по более продвинутым проектам. Помимо сферы здравоохранения и финансовых технологий, ожидается активная инвестиционная деятельность в области автотехнологий и в сфере IT-технологий.

Учитывая низкий уровень развития молдавской экономики привлечение иностранных инвестиций, в том числе в виде венчурного капитала, могло бы стать толчком в развитии основных секторов экономики.

Список использованной литературы

1. Александрин Ю., Тюкалова А., Зарубежный опыт развития индустрий венчурного финансирования, Общество: Политика, Экономика, Право (2012, № 2) с. 88-96
2. https://inventure.com.ua/analytics/articles/sravnenie-ekosistem-venchurnyh-investij-ssha-evropy-azii-i-ukrainy
3. Аркелян А. Обзор тенденций формирования венчурных Систем финансирования инноваций в мире и России, Вестник Финансового Университета, Nr.4, 2014 с.90-97
4. https://home.kpmg/kz/ru/home/insights/2019/02/venture-pulse-q4-18.html

Калач Ганна Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
економіки підприємства Університету
державної фіскальної служби України

ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Становлення ринкової економіки в Україні, як і в більшості пострадянських держав (країн з транзитивною економікою) супроводжувалося посиленням соціально-економічної нерівності, бідності, обмеженням доступу населення до суспільних благ (освіта, наука, культура). Обмежений доступ більшості населення до забезпечення базових економічних та соціальних потреб загострює соціально-економічні протиріччя в суспільстві, значно посилює нерівноважний стан соціально-економічної системи і потребує пошуку шляхів

розв'язку існуючих протиріч та формування нової моделі розподілу соціальних ролей в суспільстві.

Необхідність формування моделі соціально-орієнтованої економіки була науково обгрунтована представниками інституційно-соціологічного напрямку наукової думки Т.Вебленом, У.Мітчелом, Дж. Гелбрейтом та іншими на рубежі XIX - XX ст. Представники інституціонально-соціологічного напряму вважали, що для вирішення соціальних конфліктів необхідно враховувати взаємозв'язок економічних проблем з неекономічними, зокрема, з проблемами соціології, культури і іншими, які зумовлюють поведінку і мотиви діяльності людей в суспільстві.

Сьогодні більшість розвинених демократичних держав для вирішення соціальних протиріч обрали шлях соціального партнерства. Термін «партнерство» передбачає певну форму відносин (взаємодії, поведінки), що виникають в процесі діяльності по досягненню загальних цілей. У випадках, коли цілі взаємодіючих суб'єктів не збігаються (різні або протилежні), ведеться мова про компроміс, про суспільну злагоду, про досягнення консенсусу. [1, с.45]

В даний час немає, і не може бути єдиної загальновизнаної моделі соціально - орієнтованої ринкової економіки. Кожна країна, виходячи з рівня економічного розвитку, визнаних нею цілей, ідеології, рівня розвитку економіки, забезпеченості ресурсами по-своєму вирішує соціальні проблеми суспільства, створює свою модель ринкової економіки. Але існують певні загальні риси, властиві всім національним моделям соціального партнерства, зокрема, В. В. Алексійчук виділяє такі:

- формування й визнання ідеології соціального партнерства на противагу ідеології соціальної конфронтації;
- мотивація суб'єктів на активну участь у системі соціального партнерства;
- закріплення загальних принципів соціального партнерства;
- створення і розвиток соціально-економічних і правових інститутів, що забезпечують реалізацію соціально-партнерських відносин. [2, с.12-13]

Основні детермінанти, що визначають закономірності та особливості становлення тієї чи іншої моделі соціального партнерства можна, на наш погляд, поділити на об'єктивні та суб'єктивні.

До детермінант об'єктивного характеру належать:

1. Демократія, наявність середнього класу.
2. Наявність сформованих груп інтересів та їх інституалізація, створення організацій, які покликані представляти ці інтереси перед представниками інших груп інтересів (наприклад, спілок підприємців, профспілок трудящих).

3. Наявність об'єктивної потреби в соціальному партнерстві (ми вважаємо, що така потреба виникає в разі наявності протилежних за своїм змістом інтересів, які можуть призвести до конфронтації).

4. Існування дієвих механізмів і процедур соціального діалогу. Виділяють дві моделі соціального діалогу: трипартизм і біпартизм. У тих країнах, де роль держави в регулюванні трудових відносин невелика (США, Канада, Великобританія), практикується двостороння співпраця між об'єднаннями роботодавців і організаціями найманих працівників. Держава за такої соціальної моделі виступає лише в ролі арбітра або посередника при виникненні соціальних конфліктів (біпартизм). Трипартизм зумовлює процес регулювання соціального партнерства на рівні відносин, по-перше, держави та корпорацій, по-друге, це процес врегулювання соціально-трудових відносин засобами колективно-договірного регулювання.[3,с.24]

Не менш важливими є *детермінанти суб'єктивного характеру:*

1. Усвідомлення учасниками соціальної взаємодії спільності цілей і потреби в соціальному партнерстві для їх досягнення.

2. Потрібна воля учасників соціального партнерства до досягнення цих цілей.

3. Важливу роль відіграє і наявність в суспільстві традицій громадянської участі, традицій партнерських відносин.

4. Необхідна готовність учасників відносин слідувати нормам, зафіксованим в документах, що встановлюють цей тип відносин.

5. Серед суттєвих чинників суб'єктивного плану важливими є наявність системи ефективних санкцій за порушення норм соціального партнерства.

6. Не останню роль відіграє і наявність у сторін (учасників партнерських відносин) почуття відповідальності за прийняті на себе зобов'язання.

В Україні модель соціального партнерства ще не сформовано, але є певні передумови для формування і розвитку соціального партнерства на тристоронній основі (трипартизм). По-перше, в Україні існують різні профспілкові організації, що представляють і захищають інтереси найманих працівників, а також їх об'єднання загальнодержавного рівня. По-друге, держава заявила про свою готовність виступати посередником у відносинах між найманими працівниками і роботодавцями. [4, с. 112-114]

Список використаної літератури

1. Модель И.М. Социальное партнерство в России / И.М. Модель// СоцИс. – 2000. – № 9. – С. 42-49.
2. Алексейчук В.В. Теоретичні підходи до обґрунтування сутності соціального партнерства. Держава та регіони. – 2009. – № 1. – С. 10–13.
3. Сазонець І.Л., Тадеєва Н.В. Національні моделі соціального партнерства та їх вплив на розвиток сумлінної ділової практики./ І.Л.Сазонець, Н.В.Тадеєва// Бізнесінформ – 2016. - №10 – с.24.
4. Маліков В. В. Зарубіжний досвід соціального партнерства як фактор економічного розвитку. Економіка та держава. – 2011. – № 1. – С. 112–114.

Мельничук Ганна Сергіївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
економіки підприємства Університету
державної фіскальної служби України

ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ДОСВІД ОКРЕМИХ КРАЇН ЄС

Ефективний розвиток малого та середнього підприємництва в країнах ЄС зумовлений сформованим сприятливим бізнес-середовищем для діяльності таких суб'єктів та їх активною державною підтримкою. В умовах імплементації Угоди про асоціацію України з ЄС, що зумовлює необхідність коригування підходів до державної підтримки суб'єктів підприємництва в Україні, вивчення досвіду окремих європейських країн в даній сфері є актуальним і доцільним. Більше того, передбачене статтею 379 Угоди співробітництво сторін для впровадження стратегій розвитку малих і середніх підприємств на принципах Європейської хартії малих підприємств, дає підстави для розширення контактів між відповідними установами України та окремих країн ЄС в цілях переймання кращого європейського досвіду [1, с. 62].

Передусім відмітимо, що діяльність малих і середніх підприємств (далі – МСП) в Європі координується Генеральним директоратом Європейської Комісії по внутрішньому ринку, промисловості, підприємництву та МСП. Серед завдань діяльності останнього слід відмітити такі як, стимулювання розвитку підприємництва шляхом скорочення адміністративного навантаження на малий бізнес, сприяння доступу МСП до фінансових ресурсів, розробка політики, спрямованої на захист прав інтелектуальної власності та допомогу новаторам у ефективному їх використанні [2, с. 71]. Основою політики ЄС з питань функціонування малих підприємств є «Акт з питань малого бізнесу для Європи», прийнятий Комісією Європейських Спільнот 25 червні 2008 р. Останній містить 10 принципів й акцентує увагу на подальшому спрощенні регуляторного середовища для малого підприємництва в Європі та усуненні перешкод для його розвитку [3, с. 109].

З метою стимулювання зростання підприємницької активності в країнах ЄС на початку 2013 р. було прийнято План дій щодо розвитку підприємництва 2020 (Entrepreneurship 2020 Action Plan). Цим планом передбачено вирішення завдань за трьома основними напрямами: освіта та навчання основам підприємницької діяльності для підтримки створення і розвитку бізнесу; створення сприятливого бізнес-середовища для процвітання та розвитку суб'єктів підприємницької діяльності; відродження підприємницької культури в ЄС та виховання нового покоління підприємців, розробка моделей поведінки та

виходу на ринок для конкретних груп, підприємницький потенціал яких не використовується повністю [2, с. 71].

Особливістю державної підтримки розвитку малого та середнього підприємництва в ЄС є широкий спектр застосовуваних інструментів фінансової підтримки. Серед вагомих напрямів фінансової підтримки варто відмітити програму COSME, що включає набір тематичних підпрограм на період 2014-2020 рр., реалізація яких покликана вирішити певні проблеми у сфері МСП, сприяти підвищенню конкурентоспроможності суб'єктів малого та середнього бізнесу. Однією з основних цілей COSME є надання МСП розширеного доступу до фінансування на різних етапах їх життєвого циклу. Для досягнення цієї мети ЄС мобілізує позики та інвестиції в акції для МСП. Передбачено, що діятиме кредитна гарантійна програма, що надаватиме гарантії та контргарантії фінансовим установам з метою видачі більшої кількості кредитів і фінансування оренди для МСП. Також в рамках програми передбачено надання ризикового капіталу тим фондам акціонерного капіталу, які інвестують кошти у розвиток МСП [2, с. 72].

Окрім загальноєвропейських програм, уряд кожної із країн ЄС розробляє та впроваджує власні програми підтримки малого підприємництва. Зокрема, урядом Великобританії розроблено такі програми надання фінансової допомоги малому підприємництву як: «Схема сприяння створенню підприємств»; «Програма гарантування кредитів»; програми допомоги молоді у створенні та розширенні власної справи; програми допомоги місцевій владі у розвитку малого підприємництва на місцях.

В багатьох країнах ЄС активно використовуються сприятливі механізми кредитування суб'єктів малого підприємництва. Зокрема, у Німеччині діє 200 програм підтримки бізнесу під загальною назвою Mittelstand (нім. середній клас), що передбачають виділення коштів на кредитування малих підприємств у сумі 15,5 млрд євро щорічно [3, с. 109].

Варто відмітити цілісну систему фінансово-кредитної, інвестиційної, податкової підтримки МСП в Польщі, за допомогою якої створено найкращі умови для розвитку малого підприємництва в країні за останні роки, що також дало змогу Польщі піднятися в рейтингу Doing Business з 72 місця у 2010 р. на 24 місце в 2017 р. Державна стратегія підтримки МСП у Польщі спрямована на вирішення таких основних завдань: підвищення інноваційності малих підприємств; вдосконалення системи навчання і підготовки кадрів для малого підприємництва; сприяння пошуку зовнішніх фінансових джерел для розвитку бізнесу; дерегулювання економіки та мінімізація бюрократичних процедур; сприяння експортній діяльності малих підприємств. Для надання державної підтримки МСП використовуються такі інструменти як: особливі економічні зони зі спеціальними умовами ведення бізнесу, системою податкових пільг та

інших видів фінансової підтримки; технологічні парки; бізнес-інкубатори; центри трансферу технологій; кластери.

Крім окреслених вище інструментів, важливу роль у підтримці МСП в Польщі відіграють інструменти безпосередньої фінансової підтримки, зокрема такі як: бони (субсидії) на інновації; субсидії на купівлю результатів НДДКР МСП, вітчизняних та зарубіжних ліцензій, консалтинг інноваційних послуг тощо; технологічний кредит на реалізацію інвестицій в галузі нових технологій; дотації на розробку та впровадження НДДКР; дотації на розвиток НДДКР і промисловий дизайн; «Паспорт для експорту», що передбачає покриття державою 50 % витрат на фінансування експортного проекту підприємства. Також польським урядом визначено декілька пріоритетних напрямів, за якими передбачено субсидування за рахунок коштів держави та непряму фінансову підтримку МСП у вигляді забезпечення державою позик і банківського поручительства, венчурне фінансування [5, с. 121-124].

Таким чином, досвід країн ЄС в сфері державної підтримки розвитку малого та середнього підприємництва свідчить про те, остання повинна включати в себе як комплекс заходів по формуванню сприятливого бізнес-середовища, створенню відповідної інфраструктури, так і широкий спектр застосовуваних інструментів фінансової підтримки. Адаптація системи державної підтримки малого та середнього підприємництва в Україні до моделі ЄС дозволить розраховувати на партнерську участь в реалізації європейських програм інноваційного розвитку й сприятиме ефективній діяльності МСП у системі національної економіки.

Список використаної літератури

1. Дикань О.В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 57. С. 58-66.

2. Фролова Н.Л. Світовий досвід державної політики у сфері розвитку малого та середнього бізнесу. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2018. № 61. С. 68-78.

3. Пукало О.П. Зарубіжний досвід розвитку та підтримки малого підприємництва та його використання в Україні. *Управління розвитком.* 2017. № 3–4 (189–190), С. 108-114.

4. Мельник В.М., Ломачинська І.А. Роль держави у фінансовому забезпеченні малого і середнього підприємництва в Польщі: висновки для України. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування.* 2017. Вип. 1. С. 120-128.

Ткаченко Володимир Валентинович, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України

ОЦІНКА РІВНЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі економічного розвитку фіскальна ефективність податкового навантаження підприємств визнається цілеспрямованої управлінською діяльністю державних уповноважених органів та їх посадових осіб щодо реалізації ефективної податкової політики, що включає не тільки процеси організації застосування норм законодавства про податки і збори, здійснення контролю за його дотриманням, а й процедури виявлення оптимальних методів їх здійснення, націлених на мінімізацію бюджетних витрат при одночасному підвищенні бюджетних доходів.

Основним результатом функціонування механізму фіскальної ефективності податкового навантаження підприємств є надходження податкових платежів до бюджетів усіх рівнів. Однак забезпечення своєчасних податкових надходжень, хоч і основна, але далеко не єдине завдання механізму фіскальної ефективності податкового навантаження юридичних осіб [1, с.45]. Такий механізм покликаний забезпечити своєчасне адміністрування податкових відносин, в тому числі належний облік платників податків, процесів і об'єктів оподаткування, оформлення податкових декларацій та інших документів, надання роз'яснень податкового законодавства [3, с. 17], проведення консультацій по його розумінню і застосуванню [2, с. 285].

Вітчизняна система оподаткування та адміністрування податків дещо стримує розвиток підприємництва, адже є однією з найменш привабливих для здійснення господарської діяльності порівняно з умовами країн європейського простору та в глобальному масштабі взагалі. Так, за оцінками Світового банку, податкова система в Україні була найскладнішою у світі.

Згідно з рейтингом-2018, Україні вдалося знизити податкове навантаження до 37,8 % (рейтинг "Paying Taxes 2016" – 51,9 %), що менше, ніж в Євросоюзі – 40,5 % і в середньому в світі – 39,6 %. Послаблення податкового навантаження на бізнес стало наслідком зменшення ставки єдиного соціального внеску в Україні до 22 %. За даними "Paying Taxes 2018", в Україні відбувається позитивна динаміка щодо кількості податкових платежів на рік – їх п'ять, при середньому показнику в світі – 24, в ЄС – 12. Водночас на підготовку їх витрачається 327,5 год/рік, тоді як цей показник в Євросоюзі становить 161 год/рік, у середньому у світі – 240 год/рік. Порівняно з іншими країнами в

Україні відносно прості процедури внесення виправлень у податкові декларації та відшкодування ПДВ за експортними операціями. Однак за індексом постподання український показник складає 85,95 при загальному світовому показникові – 59,51 і європейському – 81,6 [5].

Отже, підвищення рейтингу України стосовно часу на виконання вітчизняними суб'єктами господарювання вимог податкового законодавства дещо повільніше за попередній показник. Так, у 2012 р. затрати часу становили 657 годин на рік із займанням 174 позиції серед аналізованих 183 економік, а в 2016 р. такі показники становили 350 годин на рік і 156 місце із 189 країн-учасниць відповідно.

Підсумовуючи відзначимо, що наразі роль податків як інструмента впливу на економіку та її регулятора зростає. Держава шляхом встановлення ставок податків та їх видів стимулює чи обмежує розвиток окремих галузей або сфер економіки. Так, звільняючи від оподаткування суми, що йдуть на технологічний розвиток виробництва, а саме на інновацію та модернізацію, держава сприяє науково-технологічному потенціалу [4]. Таким чином, держава через регулювання податками може впливати на підвищення ефективності виробництва та стабільність економічного розвитку. Податкова політика держави має забезпечити виконання таких завдань, як встановлення оптимальних податків, які не стримуватимуть розвиток підприємництва, одночасно забезпечуючи надходження до бюджету коштів, достатніх для задоволення державних потреб.

Отже, регулювання податкового навантаження підприємств в Україні може бути лише допоміжним інструментом у загальних заходах регулювання економіки. Податкові заходи регулювання не розглядаються в чистому вигляді, так як результат їх проведення залежить від багатьох макроекономічних чинників. Податкове середовище, в якому функціонує підприємство, в певній мірі визначає його конкурентоспроможність, поряд із якістю продукції й послуг, наявністю ефективної стратегії маркетингу і збуту, рівнем кваліфікації персоналу, технологічним рівнем виробництва, доступністю джерел фінансування тощо. Виважена податкова політика лише опосередковано сприяє розвитку конкуренції між суб'єктами господарювання, зменшує можливості реалізації ринкової влади монопольними суб'єктами господарювання.

Список використаної літератури

1. Богатирьова Є. М. Механізм реалізації податкової реформи / Є. М. Богатирьова, В. П. Хомутенко // Економіка та держава : міжнародний науково-практичний журнал. – 2015. – № 8. – С. 43–46.
2. Сомова В. В. Аналіз рівномірності розподілу податкового навантаження на фізичних осіб / В. В. Сомова // Бізнес Інформ. – 2014. – №7. – С. 284–288.

3. Теоретико-методологічні засади реформування системи сплати податків і зборів в інформаційній системі Міністерства доходів і зборів України. – Ірпінь : НДІ фінансового права, 2013. – 48 с.
4. Офіційний сайт Міністерства юстиції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://minjust.gov.ua/m/str_11350
8. Україна піднялася на 43 місце в рейтингу країн за легкістю сплати податків. URL: https:// day.kyiv.ua/ uk/news/ 211117-ukrayina-pidnyalasya-na-43-misce-v-reytyngu-krayin-za-legkistyusplaty-podatkiv.

Онишко Сергій Володимирович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів Національний університет біоресурсів і природокористування України

ДО ПИТАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У переліку цілей сталого розвитку України до 2030 року, представлених на офіційному сайті «Цілі сталого розвитку в Україні» Представництва ООН в Україні з 17 таких цілей ціллю за номером 2 визнано досягнення продовольчої безпеки, а серед трьох секторів національної економіки, розвиваючи які Україна може досягти успіхів у міжнародному поділі праці, першим названо аграрний сектор. Так, на долю аграрного сектора в загальному обсязі зовнішньої торгівлі припадає понад 70% та він забезпечує близько 60% фонду споживання населення.

Водночас фахівцями Інституту соціально-економічних досліджень здійснено групування сучасних секторів національної економіки і за характеристиками високо технологічності й конкурентоспроможності як визначальних умов вибору інструментів державного регулювання щодо підтримки і стимулювання сільське господарство віднесено з чотирьох груп до третьої - «поточні лідери». Зроблено висновок, що цей сектор та металургія, яка також входить до цієї групи, не потребують особливої державної підтримки за умови сформованості сильних позицій на зовнішніх ринках, і державі важливо забезпечити умови для їх розвитку. При цьому в ряду конкурентних переваг цих секторів вбачають чинники географічного розташування та природних ресурсів, проте, що цілком правомірно, відносячи їх до пріоритетів короткострокового періоду [1, с.57-59].

У зазначеному контексті необхідно зазначити також наступне бачення, а саме, що «…за останні 10-20 років відбулося суттєве зменшення впливу

держави на процеси управління сільським розвитком…, а неконтрольована олігархізація…ставить під загрозу економічну та національну безпеку». Для усунення наслідків занепаду економіки сільських територій через мало контрольований з боку держави перехід економіки на ринкові засади ставиться завдання розробки і чіткого дотримання «…стратегічного державного управління сільським розвитком у площині соціально орієнтованої ринкової економіки» [2, с. 16].

Таким чином, не зважаючи на певні відмінності у баченні ролі та перспектив розвитку аграрного сектора, очевидною є необхідність нагромадження в аграрному секторі стратегічних потужностей, здатних, реалізуючи короткострові пріоритети, одночасно перетворитися в джерело забезпечення розвитку даного сектора через зміцнення наявного потенціалу.

Пріоритетним кроком на цьому шляху мають стати прискорення науково-технічного і технологічного розвитку, зважаючи, що повністю корелює з визначеними як першочергові факторами десятирічного стратегічного плану соціально-економічного розвитку Євросоюзу, а саме: знання та інновації [3, с. 16]. При цьому важливо враховувати, що аграрний сектор економіки відноситься до тих секторів, де ефективність техніко-технологічного забезпечення тісно пов’язана з екологією та впливом на людський організм, а його практична реалізація можлива внаслідок розвитку людського капіталу. Це потребує регулятивно-управлінського впливу держави, консолідації зусиль усіх інститутів корпоративного і публічного управління, узгодження окремих цілей усіх учасників, а об’єднуючим чинником має бути спрямування їх у русло досягнення економічних та соціальних результатів, задоволення публічних інтересів, що призведе до урівноваження потенціалу усіх складових. В цьому контексті варто навести думку професора Р. Абрамса про те, що «…реальні досягнення приватного підприємництва були б неможливими без допомоги і регулювання соціоекономічної сфери з боку держави…» [4, с. 84].

Відповідно до викладеного, вирішення проблем сталого розвитку аграрного сектора має не просто внутрішньо аграрно-секторальне значення, але й публічну необхідність. За складності взаємозв’язків і взаємозалежності окремих аспектів розвитку аграрного сектора для забезпечення його сталості особливої ваги набуває: 1) обґрунтування механізму стратегічного управління сталим розвитком, відсутність якого вносить суттєві негативи для сучасного стану національної економіки; 2) переорієнтація методів і параметрів державного впливу, управлінських функцій держави саме до створення необхідних умов і сприяння забезпеченню сталого розвитку відповідно до специфіки аграрного сектора.

Список використаної літератури

1. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку. – Львів: Кальварія, 2017. – 168 с.
2. Залізко В.Д. Сільські території України: стратегічні пріоритети розвитку в контексті зміцнення економічної безпеки : [монографія]./ Василь Дмитрович Залізко; Національний університет ДПС України. – Ірпінь: Видавництво НУДПСУ, 2014. – 502 с.
3. Стратегия социально-экономического развития Евросоюза на период до 2020 года // Евробюллетень. – 2010. № 4. – С. 16.
4. Ростиашвили К.Д. Политическая теория либерализма в ракурсе этатизма и антиэтатизма // США и Канада: экономика – политика – культура. – 2000. - № 10 – С.

Жмайлова Ольга Григорівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу та логістики Сумського національного аграрного університету

РОЛЬ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОГРАМ В РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

В умовах процесу децентралізації влади в Україні важлива роль відводиться підприємництву, як базовому елементу її ефективної системи. Саме тому, діяльність місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування має бути спрямована на розв'язання проблем забезпечення рівних можливостей провадження підприємницької діяльності для населення та бізнесу, а також рівного доступу населення до соціальних, адміністративних та інших послуг, що забезпечують можливість самореалізації. Особлива увага при вирішенні цих питань має бути приділена державній політиці розвитку малого підприємництва на регіональному рівні.

Державну підтримку розвитку малого підприємництва на регіональному рівні можна охарактеризувати як науковий інструмент довготермінового прогнозування, індикативного планування, засіб розв'язання регіональних державних і міжрайонних проблем [1, с. 48]. При цьому, головний акцент має бути спрямований на розвиток інфраструктури, управління місцевою промисловістю, агропромисловою діяльністю, сферою послуг та ефективне використання місцевих ресурсів.

Розробку та реалізацію державної політики розвитку малого підприємництва забезпечують органи державної виконавчої влади відповідно до своїх компетентностей й повноважень у взаємодії з підприємницькими

структурами, об'єднаннями підприємців, громадськими організаціями, банками та небанківськими фінансово-кредитними установами [4, с.7].

Процес державної підтримки розвитку малого підприємництва передбачає:

– аналіз стану та розвитку малого підприємництва регіону;

– розробку регіональної програми розвитку малого підприємництва;

– прийняття управлінських рішень та контроль за їх виконанням;

Зазначимо, що основним засобом реалізації державної підтримки розвитку малого підприємництва є регіональні програми, основою для розроблення яких є Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва в Україні. При цьому, в регіональних програмах мають знайти відображення не тільки основні напрями реалізації програми вищого рівня, а й конкретизація її завдань. Специфічна особливість регіональних програм розвитку малого підприємництва полягає у їх взаємозв'язку із програмою соціально-економічного розвитку регіону та визначенні можливостей розв'язання проблем регіону шляхом створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу.

Регіональні програми складаються, відповідно, до Методичних рекомендацій [2, 3], затверджених Державною службою України з питань регуляторної політики та підприємництва і Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України.

Отже, вирішення проблем, що стримують розвиток підприємницьких структур в нових адміністративно-територіальних утвореннях (об'єднаних територіальних громадах) будуть здійснюватися шляхом реалізації державної підтримки розвитку малого та середнього підприємництва через комплекс завдань, передбачених регіональними програмами за наступними напрямами:

– зменшення регуляторних витрат суб'єктів малого і середнього бізнесу на виконання положень регуляторних актів, виданих місцевими органами виконавчої влади і місцевого самоврядування;

- підтримка в реалізації встановлених законом прав суб'єктів малого і середнього підприємництва в одержанні документів дозвільного характеру та адміністративних послуг шляхом подолання адміністративних бар'єрів;

– надання суб'єктам малого підприємництва часткової компенсації сплачених відсотків за кредитами, отриманими у держаних банківських установах;

– фінансова підтримка незайнятого населення у започаткуванні власної справи;

– стимулювання підприємницької активності з метою зниження соціальної напруги, насамперед, за рахунок створення нових робочих місць та самозайнятості населення;

– підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації кадрів малого і середнього підприємництва, удосконалення системи інформаційної підтримки,

навчання незайнятого населення основам підприємницької діяльності та формування позитивного іміджу підприємництва серед населення району;

– створення та підтримка діяльності об'єктів інфраструктури підприємництва.

Таким чином, реалізація зазначених завдань дозволить скоротити час і витрати суб'єктів підприємництва на започаткування власної справи, отримання документів дозвільного характеру та одержання адміністративних послуг, прискорити розвиток малого та середнього підприємництва в районі, підвищити рівень самозайнятості населення та збільшити кількість підприємств, створити нові робочі місця та залучити до роботи у сфері підприємницької діяльності. При цьому, запровадження ефективного регіонального механізму державної підтримки розвитку малого підприємництва сприятиме реалізації накреслених цілей, результативному здійсненню всіх її функцій, форм і методів регулювання малого підприємництва. У результаті ефективної державної політики підтримки розвитку малого підприємництва мають бути створені умови розвитку об'єкта таким чином, які б здебільшого відповідали інтересам регіону. Зазначимо, що в цілому політика підтримки малого підприємництва на регіональному рівні буде ефективнішою внаслідок того, що регіональні структури влади краще обізнані з проблемами, з якими стикаються під час своєї діяльності підприємства малого і середнього бізнесу, вони мають можливість проводити всі заходи більш цілеспрямовано з урахуванням пріоритетних напрямків розвитку суб'єктів підприємництва.

Список використаної літератури

1. Місцевий розвиток за участі громади. Том 4: Регіональні аспекти та сталий розвиток міст: Монографія / [за заг. ред. к.пол.н. Г.І. Мелеганич, д.е.н. Ю.М. Петрушенка]. – К. : BAITE, 2016. – 316 с. ISBN 978-966-680-705-5.
2. Методичні рекомендації щодо формування і реалізації регіональних програм розвитку малого підприємництва 18.09.2012 р. затверджені Державною службою України з питань регуляторної політики та підприємництва. Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.
3. Методичні рекомендації щодо формування і реалізації прогнозних та програмних документів соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади від 30.03.2016 р. затверджені Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.
4. Регіональні програми розвитку малого і середнього підприємництва: структура, пріоритети, фінансування. – К.: Центр громадської експертизи, Центр міжнародного приватного підприємництва, 2015. – 24 с.

Соколова Ольга Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної політики та врядування Національної академії державного управління при Президентові України

ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Кластерний підхід організації виробництва дозволяє об'єднати у їх межах фінансові, наукові та інші ресурси, недоступні для окремих підприємницьких структур. Окрім того, ця форма економічних утворень має внутрішні властивості, які зумовлюють синергетичний ефект інноваційності, що здатен транслюватися на мікро, мезо- і макро-економічні рівні. Для кластерної моделі характерні такі властивості як, з одного боку, здатність до впровадження інновацій і відповідного їм типу розширеного відтворення виробництва, а з іншого – виступають носіями інноваційного характеру розвитку не тільки територій свого базування, а й соціально-економічного розвитку всієї країни.

Кластерну модель інноваційного розвитку підприємництва можна розглядати як колективне інтегрування в системі парадигми відносин: «інноваційна ідея - інноваційний проект - інноваційна технологія - розробка - ринкова реалізація». Формування такої моделі є результатом консолідації зусиль науки, освіти, виробництва та ринкової інфраструктури.

Інноваційність означає здатність генерувати інновації, підтримувати інноваційний тип розширеного відтворення. Це передбачає одночасне і безперервне впровадження інновацій на підприємствах промисловості, забезпечуючи інноваційність у всіх галузях і сферах господарської діяльності. Висока інноваційність вважається однією з характерних рис кластерів промислових підприємств. Зауважимо, що здатність промислових кластерів до передавального механізму інноваційного характеру розвитку проявляється не завжди і може залишатися латентною. Зокрема, існують кластери, які копіюють чужі нововведення, але самі не генерують їх.

Системне відтворення інновацій забезпечує всебічне вдосконалення економіки: ресурсної бази, способів оптимізації ресурсів, відтворювальної структури, організаційних і управлінських форм господарювання. Зростання продуктивності праці і капіталу сприяє задоволенню попиту і підвищенню раціональності використання ресурсів. Виникнення нових підприємницьких структур приводить до розвитку конкурентного середовища, більш повного задоволенню попиту, зародженню нових видів діяльності і нових галузей, удосконаленню відтворювальної структури економіки.

Сучасний бізнес прагне розташовуватися там, де існують можливості використання і накопичення новітніх знань. Тобто, промислові кластери слугують магнітом для інших господарюючих суб'єктів, схильних до переміщення на територію його базування, а регіон отримує додаткові вигоди. Ще одним напрямком прояву інноваційності кластерів є усунення так званого «фільтра знань» - бар'єрів на шляху комерціалізації новацій. Адже зі зростанням кількості учасників знижуються подібні бар'єри не тільки на мікрорівні, але й на більш високому економічному ландшафті – на мезо- та макрорівнях [3, с.85]. Тому передавальний механізм промислових кластерів активно використовується багатьма розвиненими країнами світу для підвищення інноваційності підприємницьких структур.

Особливістю розвитку кластерів в Україні є орієнтація більшості перспективних кластерів на традиційні галузі промисловості – легку промисловість, будівництво, металургію, тоді як пріоритетом європейських країн є розвиток насамперед високотехнологічних інноваційних кластерів у галузях машинобудування, біофармацевтики, електроніки.

В Україні зберігається глибокий розрив між виробництвом, наукою та освітою та низька ефективність технологічного обміну. Ключовими партнерами інноваційних підприємств є постачальники обладнання, матеріалів, компонентів або програмного забезпечення, тісні зв'язки з якими підтримують 17,1 % підприємств, а також клієнти або споживачі (9,9 %), тоді як співробітництво з державними науково-дослідними інститутами та освітніми установами залишається нерозвиненим – тісні зв'язки з ними підтримують лише 4,7 % та 3,4 % підприємств відповідно [4]. Це свідчить про те, що партнерські відносини інноваційних підприємств мають переважно прикладний характер і не спрямовані на створення принципово нової продукції.

Проблеми, що стримують процеси формування кластерних об'єднань в інноваційній сфері, є різними за своїм походженням та спрямуванням дії, вони, з одного боку, напряму пов'язані з інноваційною та науковою діяльністю, а з другого, – це загальна проблематика розвитку підприємницького середовища.

Водночас, невеликий досвід формування кластерів в Україні демонструє переваги таких утворень як для підприємницьких структур, так і для регіональної влади, де вже розпочато реалізацію кластерних ініціатив спільними зусиллями облдержадміністрацій, бізнесу та неурядових організацій. Зокрема, результатом функціонування будівельного кластеру, до якого входять підприємства Хмельницької, Тернопільської та Вінницької областей, стало впровадження нових технологій, за рахунок чого було досягнуто скорочення термінів будівництва, трудомісткість будівельних робіт знижено на 15 %, вартість житла – на 10 %. У регіон залучено інвестицій в обсязі 750 тис. дол. США [1, с. 177].

В Україні сформовано такі інноваційні кластери: «Енергетика сталого розвитку» (м. Київ), «Нові машини» (м. Дніпропетровськ), «Нові матеріали» (м. Харків), «Технології інформаційного суспільства» (м. Київ), «Біотехнології» (м. Львів), «Нові продукти харчування» (Київська область); «Новітні силові установки та двигуни» (м. Запоріжжя) тощо [2, с. 120]. Досліджеником та активно вивченим є приклад науково-дослідного кластеру на базі Національного університету «Львівська політехніка». Тут має місце виробнича база, навчальні лабораторії, залучено великий потенціал науковців та дослідників.

Отже, кластери є носіями формування інноваційного середовища. Це зумовлено унікальними властивостями кластерних структур - більш швидко ініціювати та ефективно впроваджувати в господарську практику інноваційні розробки, нові знання, наукові відкриття та винаходи. В умовах реалізації стратегії неоіндустріального розвитку економіки України формування інноваційних кластерів має особливе значення, що повинно відображатися у державних програмах розвитку та у державній регуляторній політиці.

Список використаної літератури

1. Андрєєва К.А. Розвиток інноваційної діяльності та її поширення на процеси кластеризації // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економіка. Черкаси: ЧДТУ, 2014. – Вип. 36. Ч. ІІІ. С. 174-180.

2. Варяниченко О.В. Формування інноваційних кластерів в Україні як інструмент розвитку та конкурентоздатності // Наук. вісн. НГУ. 2011. № 3. - С. 118-121.

3. Маркович І. Промислові кластери як інноваційна модель організації національного господарства // Галицький економічний вісник. - 2014. - № 2. - С. 82-87.

4.Шевченко А.В. Щодо державної політики підтримки розвитку інноваційних кластерів у промисловості України. Аналітична записка / А.В. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/ articles/1069/#_ftnref10.

Яковенко Роман Валерійович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики Центральноукраїнського національного технічного університету

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ТА СОЦІАЛЬНІ ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНИХ ДЕМОГРАФІЧНИХ ТЕНДЕНЦІЙ

Соціальна політика та реальні заходи держави і приватного сектору в галузі ліквідації психологічної напруги у великих та малих соціальних групах, через тимчасове поліпшення їх матеріального стану, мають короткостроковий характер. При цьому не враховуються існуючі демографічні тенденції та стратегічні напрямки розвитку соціуму, зокрема через сприяння позитивізації демографічних процесів.

Те саме стосується й часто застосовуваного терміну «соціально-демографічна політика». Відсутність глибинного теоретичного осмислення принципів впливу соціальної політики на демографічні та економічні тенденції зумовлює актуальність запропонованого дослідження. Крім соціальної політики, у вітчизняній та закордонній літературі недостатньо дослідженою залишається роль соціальної інфраструктури, саме як засобу підвищення рівня життя.

Сучасна демографічна криза в Україні в своїй основі має дві визначальні передумови: недосконаліть розвитку ринкових механізмів, що зумовлена, зокрема, низьким рівнем розвитку продуктивних сил, та обмеженість сфери впливу соціальної політики. Глибина розробки заходів та механізму реалізації соціальної політики в обов'язковому порядку повинна мати довгостроковий характер, чітко визначене цільове призначення та системне економічне забезпечення. Пріоритетним завданням сучасних заходів соціальної політики має бути сприяння підвищенню якості та тривалості життя, як головної, первинної ланки поліпшення демографічного стану суспільства.

У процесі визначення практичних аспектів впливу на демографічні процеси, особливо в умовах перехідної економіки, принципове значення мають державні видатки, як складова соціальної політики та обов'язковий елемент економічної системи.

Державні видатки є складовою частиною сукупного попиту, вони впливають на приватний попит а також на сукупну пропозицію [2, с. 213]. Збільшення державних видатків викликає зростання рівноважного ВВП, при

цьому вплив державних видатків на рівноважний ВВП має мультиплікативний характер.

Характер такої дії зумовлює водночас декілька позитивних видів впливу: зростання реального обсягу внутрішнього виробництва, що за умов екологічної адекватності та демографічно обґрунтованої системи розподілу доходів сприяє поліпшенню рівня життя населення; цільове підвищення життєвих та соціальних стандартів. У той же час, зростання обсягу ВВП може обумовлюватись демографічним чинником: зростання чисельності населення (у довгостроковій перспективі) збільшує платоспроможний обсяг потреб, збільшуючи сукупний попит, і, у випадку повноцінної дії ринкового механізму, це призводить до зростання сукупної пропозиції (ВВП).

Держави з перехідною економікою надають перевагу цільовим трансфертам особам та домогосподарствам. У той же час країни з розвинутою економікою вирішують дилему співвідношення трансфертів домогосподарствам та субсидій і поточних трансфертів підприємствам, які власноруч визначають розміри допомоги і механізм її надання певним домогосподарствам. Безумовно, обидва елементи є обов'язковими. Перший – реалізує підтримку відносно „економічного пасивного" населення, зокрема того, що не продає на ринку ресурсів свою робочу силу; другий – не лише зміцнює демографічний потенціал, а й створює передумови для подальшого економічного зростання, як матеріального фундаменту реалізації майбутньої соціальної політики [1].

Практичним завданням подолання демографічної кризи через механізм ліквідації бідності, як поширеного соціального явища, полягає у наступних механізмах, діючих за відповідними принципами:

- формування довгострокових соціальних (в тому числі й регіональних) програм з перспективою оптимізації тенденцій демографічного розвитку;
- визначення життєвих стандартів на основі адекватності та своєчасності реагування на зміни рівня цін, зростання соціальних потреб та інших детермінант, диференційовано по різних соціальних і демографічних групах;
- ефективне поєднання механізмів ринкового та державного перерозподілу доходів у процесі визначення рівня впливу держави на економічні процеси;
- виокремлення демографічних груп, що потребують первинного державного соціального забезпечення, визначення його строковості;
- розробка заходів щодо стимулювання підвищення рівня економічної участі в суспільному житті верств населення, що знаходяться в „групах демографічного ризику" або потребують державної допомоги;
- розробка прозорого механізму нарахування та отримання цільових, демографічно спрямованих державних виплат за принципом унеможливлення корупції;

- формування відповідних мотиваційних механізмів та залучення недержавного й змішаного секторів економіки, та економічного сектору „закордон” до розробки, впровадження та матеріального забезпечення соціально-демографічних програм на макро- та мікрорівні.

Крім зазначеного, здійснювати вплив на демографічні процеси спроможні такі соціальні фактори:

- рівень освіти населення та рівень особистого/колективного економічного досвіду, як спосіб підвищення добробуту;

- рівень інформатизації суспільства, зокрема щодо способів захисту свого життя та здоров’я (в першу чергу – рівень первинних медичних знань та знань у галузі охорони праці та безпеки життєдіяльності);

- формування та трансформація суспільної свідомості, зокрема поняття „соціальне забезпечення” має трансформуватись у категорію „соціальне партнерство” із формуванням ринкового світосприйняття на основі підвищення рівня та якості економічних знань населення.

Список використаної літератури

1. Яковенко Р. В. Державні видатки та соціальна політика як фактори впливу на демографічні процеси [Електронний ресурс] / Р. В. Яковенко. – Режим доступу : http://www.surma-ua.info/?p=4221. – Назва з титул. екрану.
2. Яковенко Р. В. Соціально-інфраструктурні фактори впливу на демографічні процеси / Роман Яковенко // Економіка : проблеми теорії та практики : зб. наук. праць : в 4 т. – Дніпропетровськ : ДНУ. – 2006. – Вип. 217. – Т. І. – С. 212–218.

Ватагович Михайло Іванович,
здобувач кафедри податків і
фіскальної політики
Тернопільського національного
економічного університету

НАПРЯМИ БЮДЖЕТНОЇ ПІДТРИМКИ ВИРОБНИКІВ В УКРАЇНІ

Для проведення ґрунтовного аналізу видатків бюджету на підтримку виробників в Україні потрібно використовувати звітність щодо видатків за програмною класифікацією видатків та кредитування державного бюджету. Адже саме ця класифікація видатків дає можливість детального їх вивчення за напрямами спрямування бюджетних коштів. Зазначимо, що в процесі групування бюджетних програм та проведення подальших розрахунків ми не вважаємо за доцільне враховувати видатки на керівництво та управління в певній сфері економічної діяльності, які є непродуктивними.

Нами було проаналізовано бюджетні програми зі звітів про видатки за програмною класифікацією видатків та кредитування державного бюджету України та відібрано й систематизовано ті з них, що спрямовані на підтримку суб'єктів господарювання й розвиток виробництва за такими групами:

− видатки на підготовку кадрів та підвищення кваліфікації, освітню інфраструктуру, забезпечення зайнятості в сфері виробництва;

− видатки на дослідження, розробки та інновації;

− видатки на ліквідацію наслідків стихійних лих, захист навколишнього середовища, енергозбереження та енергоефективність;

− видатки на інформаційну підтримку виробників на міжнародному рівні, виконання державою зобов'язань у сфері міжнародного співробітництва;

− видатки на розвиток малого підприємництва;

− видатки на соціально-економічний розвиток регіонів;

− видатки на підтримку галузей промисловості;

− видатки на підтримку сільського, лісового, рибного господарства та мисливства.

Одержані результати розрахунків у 2010–2018 рр. в узагальненому вигляді представлені в табл. 1.

Результати розрахунків вказують на відсутність чітко вираженої тенденції до зростання/спаду сукупних видатків на підтримку суб'єктів господарювання у 2010–2018 рр. Найвищий рівень фінансування бюджетних програм підтримки виробників з державного бюджету був зафіксований у 2018 р. (38049,26 млн грн.), а найнижчий – у 2015 р. (17910,65 млн грн.). У 2018 р., порівняно з 2010 р., сукупний обсяг видатків на програми підтримки виробників збільшився на 6936,23 млн грн. або на 22,3 %. Таке зростання відбулось насамперед за рахунок збільшення: видатків на ліквідацію наслідків стихійних лих, захист навколишнього середовища, енергозбереження та енергоефективність на 3393,29 млн грн. або на 139,82 %; видатків на соціально-економічний розвиток регіонів – на 8877,75 млн грн або в 4,06 раза; видатків на дослідження, розробки та інновації – на 1339,42 млн грн або на 61,34 %; видатків на сільське, лісове, рибне господарство та мисливство – на 939,18 млн грн або на 29,11 %.

Разом з тим, варто зазначити про скорочення фінансування у 2018 р., порівняно з 2010 р., бюджетних програм за таким напрямом як підготовка кадрів і підвищення кваліфікації, освітня інфраструктура, забезпечення зайнятості в сфері виробництва – на 6869,05 млн грн. або 95,88 %. Фінансування бюджетних програм за напрямом класифікації «видатки на розвиток малого підприємництва» відбувалось лише у 2010 р. та 2012–2013 рр. Більш того, бюджетні кошти було виділено в незначному обсязі й фінансування здійснювалось лише за однією бюджетною програмою – «Заходи по реалізації Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні».

В інші роки аналізованого періоду було передбачено лише видатки за бюджетною програмою «Керівництво та управління у сфері регуляторної політики та підприємництва», які нами не включались в розрахунки.

Таблиця 1

Динаміка видатків на фінансування бюджетних програм підтримки виробників за напрямами спрямування коштів, млн грн

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Видатки на підготовку кадрів та підвищення кваліфікації, освітню інфраструктуру, забезпечення зайнятості в сфері виробництва	6879,45	3930,00	4072,38	3640,44	3330,04	2259,30	187,02	513,02	283,40
Видатки на дослідження, розробки та інновації	2183,42	3193,04	2296,18	2002,26	1429,00	1532,07	2261,24	2522,73	3522,84
Видатки на ліквідацію наслідків стихійних лих, захист навколишнього середовища, енергозбереження та енергоефективність	2426,95	3219,44	3521,13	4621,89	2222,33	3193,94	4306,82	3583,86	5820,24
Видатки на інформаційну підтримку виробників на міжнародному рівні, виконання державою зобов'язань у сфері міжнародного співробітництва	226,17	255,63	354,80	402,01	166,50	791,94	915,20	1612,03	819,97
Видатки на розвиток малого підприємництва	0,16	0,00	1,99	2,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Видатки на соціально-економічний розвиток регіонів	2185,59	70,91	2248,05	794,16	227,82	3353,68	5485,50	10802,52	11063,34
Видатки на підтримку галузей промисловості	13985,38	13451,34	20375,42	18123,35	12044,48	5962,54	5768,02	8562,60	12374,38
Видатки на підтримку сільського, лісового, рибного господарства та мисливства	3225,91	3016,65	1874,93	2058,62	1034,25	817,17	464,43	5154,43	4165,09
Всього видатків	31113,03	27137,01	34744,90	31644,75	20454,41	17910,65	19388,22	32751,19	38049,26

Розраховано та складено за: Звіти про видатки за програмною класифікацією видатків та кредитування державного бюджету України за 2010-2018 рр. / Державна казначейська служба України. URL: https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/

Стосовно видатків державного бюджету за напрямом «видатки на соціально-економічний розвиток регіонів» зазначимо, що останні представлені

насамперед субвенціями з державного бюджету районному (міському) бюджету на соціально-економічний розвиток окремого району (міста), а також бюджетними програмами «Будівництво, реконструкція, капітальний ремонт об'єктів соціальної та іншої інфраструктури області». При цьому фінансування програм соціально-економічного розвитку регіонів в Україні не відповідає тим підходам, що передбачені законодавством ЄС у сфері державної допомоги, оскільки не враховує рівень економічного розвитку окремого регіону.

Такі результати аналізу свідчать про необхідність зміни підходів до бюджетної підтримки виробників в Україні для забезпечення стійкого економічного зростання на інноваційній основі.

Тартачник Ніна Георгіївна,
науковий співробітник
НДІ фіскальної політики
Університету ДФС України

СИСТЕМА TRACK AND TRACE – ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ ЗА ОБІГОМ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ В ЄВРОПІ

На сьогоднішній день акцизний податок залишається важливим джерелом надходжень до державного бюджету України. Тому питання ефективності його адміністрування, що тісно пов'язане з ефективністю державного регулювання ринку підакцизних товарів залишається актуальним протягом тривалого періоду податкових трансформацій. Мета – збільшення податкових надходжень від акцизного податку не за рахунок підвищення ставок, а за рахунок збільшення обсягів легального ринку підакцизних товарів в цілому та тютюнових виробів зокрема. З огляду на світовий досвід, цього можна досягти завдяки підвищенню ефективності боротьби з нелегальним обігом підакцизних товарів, зокрема, тютюнових виробів, адже протягом останніх років нелегальний обіг тютюнових товарів в Україні продовжує зростати, що зумовлено доступністю, відносно недорогою ціною такої продукції та сприятливими обставинами для транзиту нелегальної продукції територією України (із Росії, Молдови та Білорусі до країн Західної Європи. Так, за даними Kantar TNS Україна за період 2016-2019 років ринок нелегальних тютюнових виробів в Україні зріс у 6,5 разів (з 1,1% до 7,2% від загального обсягу), втрати державного бюджету України від недоотримання акцизного податку на тютюнові вироби у 2019 році вже становлять 5,1 млрд. грн..

Європейські тенденції у сфері боротьби з нелегальним обігом тютюнових виробів з метою збільшення надходжень до бюджету, захисту легальних товаровиробників та підвищення ефективності державного регулювання ринку

підакцизних товарів – це застосування інноваційних високотехнологічних комплексних рішень, що поєднані в системі Track and Trace (T&T). Це система виявлення та відстеження (моніторинг) руху тютюнових виробів та контроль за ними на всіх ділянках ланцюга постачанні від виробника до споживача З травня 2019 року функціонування такої системи в Європейському Союзі є обов'язковим по відношенню до сигарет (з 2024 року – стосовно всіх тютюнових виробів), що передбачено Директивою 2014/40/ЄС «Про наближення законів, правил та адміністративних положень держав-членів, що стосуються виробництва, презентації та продажу тютюну та супутніх товарів та скасування Директиви 2001/37/ЄС».

Власне, єдиної системи T&T в Європейському Союзі немає, статтями 15 та 16 Директиви 2014/40/ЄС встановлено вимоги до національних систем контролю держав-членів. Найперше - це наявність унікального ідентифікатора на кожній пачці сигарет. Він повинен бути нанесений на пачку таким чином, щоб його було неможливо видалити, стерти, приховати або перекрити будь-яким чином. Ідентифікатор дозволяє визначити: дату та місце виготовлення; виробничий об'єкт; обладнання; виробничу зміну або час виробництва; опис виробу; прогнозований ринок роздрібної торгівлі; запланований маршрут; фактичний маршрут відправлення від виробництва до першого пункту роздрібної торгівлі, в тому числі всі використовувані акцизні склади, а також дату відправлення, місце призначення, пункт відправлення та одержувача; ідентифікацію всіх покупців від виробника до першого пункту роздрібної торгівлі; та рахунок-фактуру, номер замовлення та записи про оплату щодо всіх покупців від виробника до першого пункту роздрібної торгівлі. Вся вищезазначена інформація має бути доступною в електронній формі за допомогою посилання на унікальний ідентифікатор.

Усі суб'єкти ринку тютюнових виробів, від виробника до останнього роздрібного продавця зобов'язані реєструвати набуття права власності на всі пачки, а також усі проміжні переміщення та остаточне припинення права власності на пачки шляхом маркування та реєстрації агрегованого пакування, такого як блоки, майстеркейси та палети, за умови, що зберігається можливість простеження всіх одиничних пачок. Додатково до унікального ідентифікатора, Директивою 2014/40/ЄС встановлено вимогу щодо наявності на всіх пачках тютюнових виробів захисного елемента, який має видимі і невидимі ознаки безпеки. Таким елементом безпеки може виступати акцизна марка, за умови, що вона відповідає усім технічним стандартам. Крім того, система T&T передбачає можливість отримання інформації про товар та його переміщення на всьому ланцюгу постачання від виробника до останнього роздрібного продавця як працівниками контролюючих органів з метою перевірки дотримання

законодавства, так і пересічними громадянами з метою ідентифікації товару (його справжності і непідробності).

Необхідно відмітити, що системи контролю за обігом тютюнових виробів мають свої підводні камені. Так, наприклад, продукція, яка постачається в магазини безмитної торгівлі Duty Free та не оснащена акцизною маркою, відповідно, якщо елементи безпеки нанесені безпосередньо на акцизну марку, така продукція «випадає» з поля зору системи T&T. Тим не менше, вона слугує певним бар'єром та ускладнює потрапляння нелегальної продукції на легальний ринок завдяки комплексності та прозорості обліку і контролю тютюнової продукції.

Таким чином, зважаючи на постійне збільшення нелегального ринку тютюнових виробів в Україні, запровадження цифрової акцизної марки з голограмою та спектральною міткою, а також комплексної інформаційної системи управління акцизною маркою Track&Trace, забезпечить ефективний контроль за виробництвом і обігом тютюнової продукції, дозволить захистити споживачів від небезпечних та шкідливих фальсифікованих товарів, знизить рівень нелегальної торгівлі та підвищить надходження податку.

На сьогоднішній день урядом здійснено певні заходи щодо протидії незаконній торгівлі тютюновими виробами, а саме: затверджена Національна стратегія боротьби з незаконним виробництвом і обігом тютюнових виробів до 2021 р.; ухвалено Концепцію запровадження електронної акцизної марки – автоматизованої системи контролю за обігом підакцизних товарів, вирішується питання щодо ратифікації Протоколу про ліквідацію незаконної торгівлі тютюновими виробами Рамкової конвенції ВООЗ з боротьби проти тютюну, а також вже функціонує система електронного адміністрування акцизного податку на паливо.

Список використаної літератури

1. Новицька Н.В., Хлєбнікова І.І. Інноваційні механізми контролю за обігом підакцизних товарів: європейські тедеції/ Оподаткування та економічна безпека держави в епоху діджиталізації:зб. наукових праць за матеріалами між. наук-практ. круглого столу, 23 лютого 2018 року/ Університет ДФС України. Ірпінь, 2018. С. 134-137.

2. Директива 2014/40/ЄС «Про наближення законів, правил та адміністративних положень держав-членів, що стосуються виробництва, презентації та продажу тютюну та супутніх товарів та скасування Директиви 2001/37/ЄС». URL:https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ%3AJOL_2014_127_R_0001 (дата звернення 15.09.2019)

3. Міністерство фінансів України : сайт URL: https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/ (дата звернення 16.09.2019)

4. Жиленко Д. Моніторинг нелегальної торгівлі тютюновими виробами в Україні (3 хвиля 2019): URL: https://tns-ua.com/news/monitoring-nelegalnoyi-torgivli-tyutyunovimi-virobami-v-ukrayini-3-hvilya-2019 (дата звернення 18.09.2019)

Каприян Юлия, к.э.н, доцент департамента Финансы и Банки Государственного университета Молдовы

АГРЕССИВНОЕ НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Агрессивное налоговое планирование - это процесс, при котором налогоплательщики сокращают свои налоговые обязательства посредством соглашений, которые, хотя и являются законными, противоречат духу закона. Агрессивное финансовое планирование включает в себя использование лазеек фискальной системы и несоответствия между фискальными системами. Это также может привести к двойному налогообложению или двойным вычетам.

Борьба с агрессивным налоговым планированием имеет важное значение для гарантирования налоговых поступлений, что позволит финансировать государственные инвестиции, образование, здравоохранение и социальное обеспечение, обеспечить справедливое распределение задач и поддерживать моральный дух налогоплательщиков.

На сессии форума налогового администрирования, прошедшей в Кейптауне 10-11 января 2008 г., в котором приняли участие 4 международные организации и представители 45 государств, эксперты обсудили схемы налогового планирования, применяемые крупнейшими налогоплательщиками. Также были выработаны рекомендации по оптимизации и повышению эффективности противодействия агрессивному налоговому планированию [1].

Европейский Союз также принял ряд мер по борьбе с агрессивным налоговым планированием, включая принятие Директивы об избежание налогообложения, которая предусматривает борьба с неравномерным обращением гибридных элементов по отношению к третьим странам. Схемы, основанные на неоднородном режиме гибридных элементов, используют различия между налоговым режимом субъекта или инструмента в соответствии с законодательством двух или более юрисдикций для получения двойного налогообложения.

Агрессивное налоговое планирование (aggressive tax planning) охватывает два типа практических ситуаций [1]:

1) ситуации, когда позиция налогоплательщика является обоснованной и формально соответствующей законодательству, но влечет непредвиденные налоговые последствия.

2) ситуации, когда налоговые органы сталкиваются с риском, что налогоплательщик не укажет на наличие неопределенности и сомнений в толковании закона относительно важных положений представленной налоговой декларации. Причиной сокрытия налогоплательщиками существующей неопределенности соответствия закону содержания тех или иных пунктов своих налоговых деклараций стало то, что иногда налоговые органы не соглашаются с тем, что в конкретном случае такая правовая неопределенность существует.

В июне 2017 года Комиссия приняла предложение относительно правил об обязательной информации, касающейся агрессивных систем налогового планирования со стороны посредников. В1997 году был разработан Кодекс поведения в области корпоративного налогообложения для выявления вредных налоговых мер, которые неоправданно влияют на место экономической деятельности в Европейском Союзе. Этот кодекс поведения не является юридически обязательным документом, но он, очевидно, имеет политическую силу. Приняв его, государства-члены обязались не вводить новые вредные налоговые меры и вносить поправки в любой закон или практику, которые считаются вредными в соответствии с принципами Кодекса. С помощью Кодекса поведения был отменен или изменен ряд благоприятных налоговых режимов для патентов. Список не сотрудничающих с ЕС налоговых юрисдикций должен быть завершен в декабре 2017 года.

Последствия агрессивного налогового планирования заключаются в следующем:

a) *потери налоговых поступлений*. Отказ от налоговых обязательств стоит миллиарды евро каждый год. По некоторым оценкам, потери от агрессивного налогового планирования составляют примерно 50-70 млрд. евро, что эквивалентно 17% корпоративного подоходного налога (в 2013 году) и 0,4% ВВП. Агрессивные методы налогового планирования, которые имеют место на определенной территории, оказывают влияние на другие территории. Прибыль, передаваемая государству-члену или через него, означает потери в налоговой базе другого государства-члена. На уровне Союза в целом явно происходит потеря налоговых поступлений, хотя некоторые государства-члены могут в индивидуальном порядке регистрировать увеличение налоговых поступлений за счет увеличения налоговой базы за счет перевода прибыли.

b) *отсутствие условий для честной конкуренции*. Агрессивное налоговое планирование также искажает условия игры между предприятиями, которым удается избежать уплаты налогов на справедливой основе, и другими предприятиями, которые не имеют доступа к таким же возможностям для

трансграничного налогового планирования. Исследования показывают, что многонациональные предприятия в странах с высокими налогами платят примерно на 30% меньше налогов, чем сопоставимые национальные предприятия. Исследования показывают, что предприятия, которые прибегают к агрессивному налоговому планированию, получают выгоду от потенциально значительного снижения эффективного налогообложения. [2]

Многонациональные предприятия, которые практикуют налоговое планирование, извлекают выгоду из конкурентного преимущества, которое может позволить им получить долю на рынке и создать барьеры для входа на рынок в ущерб другим предприятиям. Это может привести к высоким потребительским ценам, что неэффективно.

c) *отсутствие справедливости и влияние на моральный дух налогоплательщиков*. Агрессивное налоговое планирование со стороны крупных транснациональных компаний также оказывает негативное влияние на моральное состояние налогоплательщиков в целом [3]. Те, кто уважает свои обязательства и платят налоги, воспринимают агрессивное налоговое планирование как нарушение общественного договора.

В заключении можно предположить, что знание о недобросовестной практике может побудить других налогоплательщиков прекратить выполнение своих налоговых обязательств. Кроме того, потери доходов, вызванные агрессивным налоговым планированием, могут влиять как на социальные расходы, такие как расходы на доступ к образованию, здравоохранению или качественным социальным услугам, так и на перераспределение. Это, в свою очередь, усугубляет неравенство и может способствовать новой социальной неудовлетворенности.

Список использованной литературы

1. Крымский Д.И. Агрессивное налоговое планирование в свете Доклада ОЭСР. 30, Марта 2008. http://nalogoved.ru/art/1587.html
2. Коротун В.В. Агресивное налоговое планирование как особый вид налоговой минимизации. Международный Экономический Форум 2015.
3. Вылкова Е.С., Тарасевич А. Л. Агрессивное налоговое планирование в международных и российских реалиях. Вестник Забайкальского государственного университета, 6 (121), 2015, p. 95-103.

Коваль Ольга, аспирант Докторальной школы Государственного университета Молдовы
Енаки Марчела, аспирант Докторальной школы Государственного университета Молдовы

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ – ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛИКТНОГО РИСКА В СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ

В настоящее время качество страховой защиты является важной проблемой. Это объясняется тем, что страхование призвано уменьшить рисковую составляющую, компенсировать возможный ущерб населению, организациям, либо государству. Управление рисками позволит страхователю:

· сформировать качественную, прозрачную систему страхования,
· повысить эффективность осуществляемой страховой политики,
· обеспечить постоянный и стабильный приток финансовых ресурсов.

С развитием систем внутреннего контроля изменились и риски, особенно в сфере страхования. Нередко руководство страховых копаний задает себе вопрос: что лучше? больше контроля или целенаправленный контроль? Мнения экспортов разделились. Некоторые авторы утверждают, что в настоящее время при контроле, структурированном в соответствии с информационными системами, приоритет должен быть отдан легитимности контроля в отношении рисков [1, с. 37].

Управление рисками в страховании представляет собой процесс, который включает 4 этапа:

· идентификация риска,
· оценка риска,
· толерантность к риску и
· реакция на риск, т.е. контроль риска.

Страховые компании нуждаются в строгом контроле за рисками чтобы гарантировать фундаментальный баланс своих финансовых источников, что привело к усилению озабоченности в области предотвращения возможных фактов мошенничеств и борьбы с деликтными рисками.

Исследования, предпринятые авторами, были направлены на исследование видов мошенничества, которые могут произойти, их существование и на выяснение того, влияют ли обычные оценки внутреннего контроля, разделения задач, а также эффективного надзора на выявление фактов мошенничества в страховании. Мошенничество, независимо от того, как оно определено или с какой точки зрения оно группируется, следует рассматривать как незаконное действие, имеющее три компонента, а именно:

- умышленный характер, который отличает его от ошибки;
- скрытый умысел (обман);
- модель действия.

Масштабы мошенничества в страховании достаточно велики. Есть сведения, что объемы составляют до 20% от валового объема страховых премий, а выявляется лишь 2-3% [3, с. 75]. Основная проблема, касающаяся масштабов мошенничества, заключается в том, что данная тема является почти запретной для страховщиков, а выявленные случаи не предаются гласности. Некоторые исследователи считают, что «результативным предупреждение мошенничества в сфере страхования будет при использовании интерактивного (диалогового) подхода, предусматривающего поэтапное выполнение поставленных целей».[2]

Поэтому, очень важно внедрить эффективную систему внутреннего контроля. Что касается методов и процедур внутреннего контроля, которые позволяют проверять выполняемые задачи для ограничения возможных ошибок или фактов мошенничества, необходимо четкое определение миссии контроля в случае выявления и предотвращения фактов мошенничества, которые, в свою очередь, делятся на внутренние и внешние. В этом контексте мы выделили четыре варианта миссии контроля:

a) миссия выявления мошенничества;
b) миссия выявления внешнего мошенничества;
c) миссия предотвращения внутреннего мошенничества;
d) миссия предотвращения внешнего мошенничества.

Чтобы определить, как реализуется миссия внутреннего контроля по выявлению и предотвращению мошенничества, необходимо провести:

- анализ среды, в которой осуществляется внутренний контроль;
- оценку риска продаж;
- оценку рисков в рамках платежного цикла;
- анализ финансовых рисков.

Изучение этой проблемы в международной практике показало, что необходимо различить пять областей, которые могут способствовать совершенствованию управлению рисками мошенничества, а именно:

- определение роли внутреннего аудита в управлении деликтного риска;
- информирование руководства о риске мошенничества;
- составление базы данных на основе накопленного опыта;
- обнаружение необходимых навыков для своевременного выявления и предотвращения фактов мошенничества.

Необходимо обеспечить, чтобы контрольный комитет обладала необходимыми навыками для предотвращения и выявления мошенничества. Это предусматривает рекрутинг, обучение или аутсорсинг. Члены контрольного

комитета страховой компании должны уметь оценивать риски мошенничества и обращать внимание на предупреждающие сигналы, которые требуют опыта и зрелости. Очень важна работа с сотрудниками, ведь достаточно часто в компаниях не уделяют большого значения внутренним коммуникациям. Необходимо доносить «правила игры» до сотрудников, чтобы они понимали, какое отношение в компании к мошенничеству, и какую персональную ответственность каждый несет.

Подводя итоги, мы пришли к выводу, что надежность системы внутреннего контроля имеет определенные ограничения. Существует риск, что злоумышленники преодолеют наилучшую систему внутреннего контроля. Учитывая тот факт, что методы мошенничества постоянно меняются и очень быстро, стало очень трудно, если практически невозможно, уменьшить их финансовое воздействие исключительно на основе человеческого суждения.

Список использованной литературы

1. Дендиберя М.Ю. Финансовые методы управления страховыми деликтными рисками. Диссертация на соискание учёной степени к.э.н. Хабаровск, 2016.
2. Меры по предупреждению страхового мошенничества. https://searchinform.ru/resheniya/biznes-zadachi/preduprezhdenie-moshennichestva/strakhovoe-moshennichestvo/mery-po-preduprezhdeniyu-strahovogo-moshennichestva/
3. Русецкая Э.А. «Страховое мошенничество и способы борьбы с ним как фактор обеспечения экономической безопасности субъектов рынка страховых услуг» Национальные интересы: приоритеты и безопасность, №10, 2009, с.75-83.

Нуріахметов Євген Ільдарович,
аспірант Університету державної фіскальної служби України
Науковий керівник: Слюсарева Людмила Валеріївна,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства

ЩОДО ПИТАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ

В умовах сучасної економічної ситуації в Україні, все більшої актуальності набуває дослідження ринку публічних закупівель.

Питанню публічних закупівель та оцінці їх ефективності присвячено праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, науковців, практиків. Слід відмітити, найгрунтовнішими є напрацювання у даному напрямку таких науковців, а саме: Дж. Гелбрейт, Дж. Стігліц, Я. Горбатюк, І. Круп'як, В. Новаковець, Л.

Федулова, В. Міняйло, Н. Чухрай, М. Письменна, Н. Ткаченко, В. Смиричинський, Н. Тополенко. Проте, подальшого дослідження, на нашу думку, потребують особливості розвитку та функціонування ринку публічних закупівель.

Незважаючи на наявність численних наукових досліджень, дотепер відсутній єдиний загальновизнаний підхід до трактування поняття «публічні закупівлі».

В. Новаковець пропонує розглядати публічні закупівлі (державні закупівлі) як специфічний інструмент фінансово-правового регулювання правовідносин щодо формування, раціонального розподілу та ефективного використання публічних фондів коштів, що застосовується у процесі реалізації публічного інтересу при придбанні товарів, робіт і послуг за публічні кошти [4, с. 72].

В Законі України «Про публічні закупівлі» зазначено, що публічною закупівлею вважається «придбання замовником товарів, робіт і послуг у порядку, встановленому цим Законом» [1].

Крім цього, варто зазначити, що публічні закупівлі – поняття більш широке, ніж державні закупівлі. Так, система публічних закупівель об'єднує закупівлі суб'єктами природних монополій, державними корпораціями (державними підприємствами тощо), «державні» (проводяться органами влади) та місцеві (муніципальні, комунальні) закупівлі, що проводяться здебільшого органами місцевого самоврядування і у більшості для задоволення суспільних потреб конкретної територіальної громади.

Дослідження світового досвіду закупівель доводить, що в ринковій економіці постійної актуальності набуває існування конкурентного ринку публічних закупівель (рис.1).

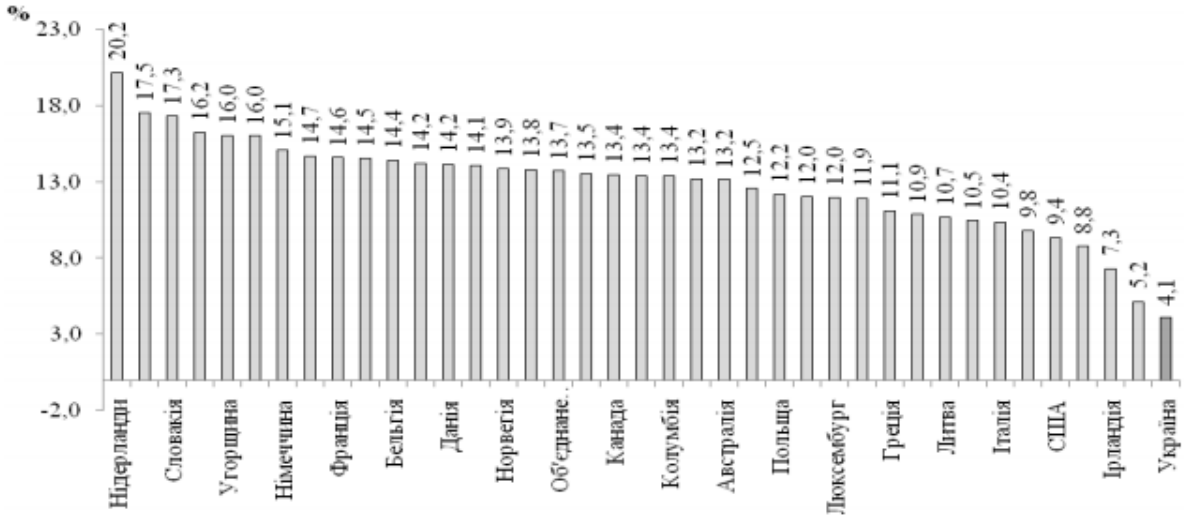


Рис.1. Частка публічних закупівель у ВВП,% [3, с.9]

Наведені дані свідчать, що обсяг публічних закупівель в країнах Європейського Союзу складає в середньому від 20,3% до 11% ВВП на рік, з тенденцією більшої частки у розвинених країнах (20,2% у Нідерландах), а найнижчим - в Україні – 4,1%. За обсягами ринок публічних закупівель в Україні у 2017 р. склав 275 млрд. грн. або близько 30 млрд. євро. Отже, близько 95,9% усіх бюджетних коштів в країні витрачаються замовниками за непрозорими процедурами державних закупівель.

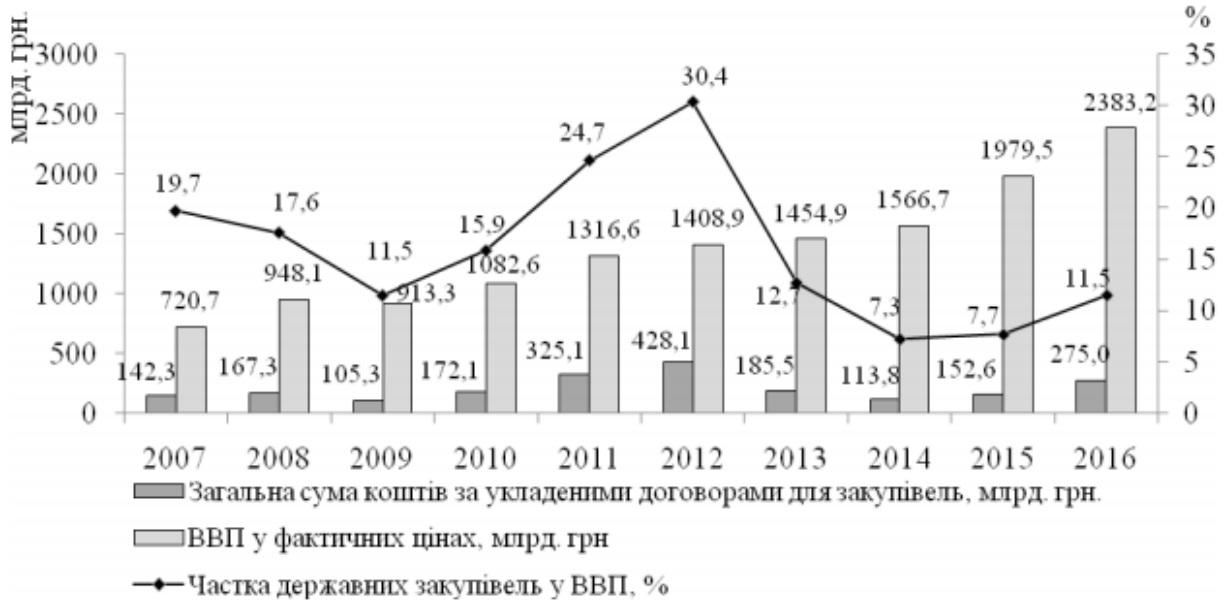


Рис. 2. Динаміка обсягів публічних закупівель та ВВП в Україні [3, с.10]

Аналіз співвідношення публічних закупівель до ВВП в Україні впродовж 2007-2016 рр. засвідчив певну строкатість та непостійність тенденції щодо обсягу державних коштів, передбачених для закупівель товарів, робіт (послуг) (рис. 2).

У 2016 році загальний обсяг ринку публічних закупівель зріс на 17%. Причинами зростання, в першу чергу, є включення в систему допорогових закупівель та зростання кількості надпорогових закупівель.

Таким чином, враховуючи, обсяги ринку публічних закупівель в Україні та динаміку їх зростання, можна зазначити, що цей ринок є привабливим для вітчизняного виробника, а проведення роботи з підвищення конкурентоспроможності товарів та приведення їх у відповідність до європейських стандартів якості дасть змогу в подальшому на рівних умовах конкурувати на ринках Європейського Союзу, забезпечуючи собі зростання прибутку та створення позитивного іміджу.

Список використаної літератури

1. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015, № 922-VIII. URL: zakon.rada.gov.ua/go/922-19.

2. Вісник публічних закупівель Європейського Союзу. URL: http://ted.europa.eu/
3. Письменна М. С. Методологія та організація аналізу і контролю закупівель за державні кошти /М.С. Письменна // Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук – Одеса - 2018.- 40 с.
4. Новаковець В. М. Фінансово-правовий механізм регулювання державних закупівель: дис. канд. юрид. наук / В. М. Новаковець; Національна академія внутрішніх справ. – К., 2012. – 252 с. – С. 72.

Ворвихвост Олена Дмитрівна,
аспірант кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
Науковий керівник:.
Ляшенко Г.П. к.е.н. професор кафедри економіки підприємства

ДЖЕРЕЛА ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І РОЗРОБОК В УКРАЇНІ

Минула слава України щодо досягнень науки й техніки за часів Радянського Союзу була забезпечена завдяки наявності значної кількості науковців та наукових шкіл. За період незалежності нашої країни темпи розвитку науки й техніки мали тенденцію уповільнення, ключовою причиною є недостатність фінансування наукових установ.

Так, голова Центрального комітету профспілки працівників НАН України А.І. Широков у своїй доповіді зазначив, що у державному бюджеті 2011 року мінімальні потреби НАН України були враховані лише на 64,5% [3]. В результаті недостатнього фінансування відбулось погіршення рівня життя наукових працівників та «відтік» розуму за межі України, що вплинуло на погіршення наукового потенціалу країни. Саме тому вкрай важливим питанням для розвитку науки та техніки постає наявність достатньої кількості фінансових ресурсів для створення інноваційних продуктів, товарів та послуг в національній економіці.

Думки економістів та вчених щодо основних таких джерел розходяться. При цьому, виділяють такі основні шляхи фінансування науки та наукових досліджень: [1]

- фінансування за рахунок державного бюджету;
- фінансування з приватного сектору;
- фінансування за допомогою філантропів;
- використання міжнародної допомоги.

Проаналізуємо фінансування за рахунок державного бюджету за останні три роки (табл. 1)

Таблиця 1.

Видатки державного бюджету України на Національні академії (млн. грн.)

	Код бюджетної класифікації	Видатки
На 01.09. 2019 р.	6540000-6590000	6071,7
За 2018 р.		9019,0
За 2017 р.		7367,0
За 2016 р.		5429,8

Джерело: згруповано автором за даними [4]

За результатами даних таблиці видно, що обсяг видатків державного бюджету України на Національні академії щорічно зростає, так у 2015 році виділено було 5429,8 млн. грн., а станом на 01.09.2019 року вже профінансовано 6071,7 млн. грн.

Далі розглянемо розподіл загального обсягу витрат на виконання наукових досліджень і розробок за джерелами фінансування. У 2018р. загальний обсяг витрат на виконання НДР власними силами організацій становив 16773,7 млн. грн, у тому числі витрати на оплату праці – 8553,0 млн. грн, інші поточні витрати – 7456,3 млн.грн, капітальні витрати – 764,4 млн.грн, із них витрати на придбання устаткування – 588,0 млн. грн. (рис.1.)

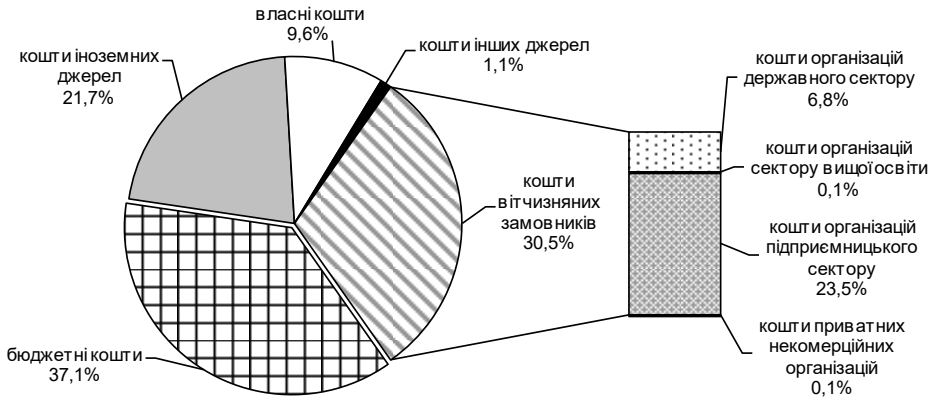


Рис. 1. Розподіл загального обсягу витрат на виконання наукових досліджень і розробок за джерелами фінансування у 2018 р., % [5]

За попередніми розрахунками, питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила 0,47%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,17%. За даними 2017р., частка обсягу витрат на НДР у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,06%. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції – 3,4%, Австрії – 3,16%, Данії – 3,05%,

Німеччині – 3,02%, Фінляндії – 2,76%, Бельгії – 2,58%, Франції – 2,19%; меншою – у Румунії, Латвії, Мальти, Кіпру та Болгарії (від 0,5% до 0,75%) [5].

У 2017р. загальний обсяг витрат на виконання НДР власними силами організацій становив 13379,3 млн. грн, у тому числі витрати на оплату праці – 7152,9 млн.грн, інші поточні витрати – 5444,6 млн.грн, капітальні витрати – 781,8 млн.грн, з них витрати на придбання устаткування – 659,1 млн.грн. (рис.2.)

Питома вага загального обсягу витрат у ВВП у 2017 р. становила 0,45%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,16%. За даними 2016р., частка обсягу витрат на НДР у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03%. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції – 3,25%, Австрії – 3,09%, Німеччині – 2,94%, Данії – 2,87%, Фінляндії – 2,75%, Бельгії – 2,49%, Франції – 2,25%; меншою – у Македонії, Латвії, Румунії, Кіпрі та Мальті (від 0,43% до 0,61%)[6].

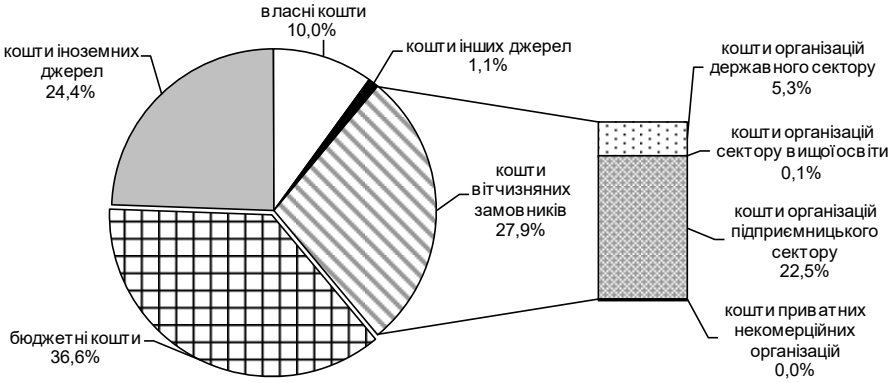


Рис. 2. Розподіл загального обсягу витрат на виконання наукових досліджень і розробок за джерелами фінансування у 2017 р., % [6]

У 2017р. 21,9% загального обсягу витрат були спрямовані на виконання фундаментальних наукових досліджень, які на 92,4% профінансовано за рахунок коштів бюджету. Частка витрат на виконання прикладних наукових досліджень становила 23,6%, які на 51,5% фінансувалися за рахунок коштів бюджету та 27,6% – за рахунок коштів організацій підприємницького сектору. На виконання науково-технічних (експериментальних) розробок спрямовано 54,5% загального обсягу витрат, які на 40,3% профінансовані іноземними фірмами, 28,7% – організаціями підприємницького сектору та 14,3% – за рахунок власних коштів. Майже половина обсягу витрат, направленого на виконання фундаментальних наукових досліджень, припадала на галузь природничих наук, 25,5% – технічних, 9,4% – сільськогосподарських. На виконання прикладних наукових досліджень спрямовано 44,3% витрат галузі технічних наук, 20,4% – природничих, 12,3% – сільськогосподарських. Більша частина (87,7%) витрат на виконання науково-технічних (експериментальних)

розробок припадає на галузь технічних наук. [6]

Отже, дослідивши офіційні дані статистичної служби України, слід зазначити, що фінансування наукових досліджень і розробок за рахунок бюджету збільшилось на 0,5 %, кошти іноземних джерел фінансування зменшились на 2,7%, на заміну їм стають фінансувати вітчизняні замовники на 2,6 % більше у 2018 році.

У 2019 році запроваджується новий механізм фінансування наукових досліджень на конкурсній основі. Здійснювати відбір та надавати грантову підтримку досліджень і розробок українських вчених, попри їх відомче підпорядкування, буде Національний фонд досліджень, який було створено влітку 2018 року. У Держбюджеті на 2019 рік для забезпечення діяльності Фонду передбачено 262 млн грн, що складає близько 4% від загального фонду фінансування науки в країні. Фінансування наукової сфери є одним з головних пріоритетів державного бюджету, тому з кожним роком Уряд збільшує фінансування цієї сфери. На підвищення наукового потенціалу та на створення конкурентноспроможної продукції в Україні у 2018 році було виділено більше 8 млрд. гривень, що на 20% більше за 2017 рік. Ці кошти пішли на підготовку наукових кадрів, зокрема молодих вчених, фундаментальні та прикладні дослідження, розвиток інфраструктури наукової і науково-технічної діяльності та ін. Цього року на сферу науки в держбюджет закладено більше 9,3 млрд гривень, що майже на 10% більше за показник 2018 року [2].

Отже, оглянувши джерела фінансування наукових установ на розробку й впровадження інноваційних методів й розробок, слід зазначити, що в Україні посилюється державне фінансування науки й наукових установ. Обсяги видатків державного бюджету України на Національні академії щорічно зростають. Крім державного фінансування науки, доцільно розвивати фінансування за рахунок приватного сектору, фінансування за допомоги філантропів та використання міжнародної допомоги. Сьогодні в Україні функціонує значна кількість міжнародних фінансових донорів та грантових програм для вітчизняної науки, проте слід детально вивчити питання інтелектуальної власності та її захисту на всіх етапах реалізації інноваційних проектів, що і стане нашим подальшим напрямом наукових досліджень.

Список використаної літератури

1. Ландіна Т.В., Мельничук І.І. Проблеми фінансування науки в Україні та шляхи її вирішення. Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – № 5. 2013. (43) – с. 18-20.
2. Мінфін планує перейти до нової системи фінансування наукових досліджень.Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.kmu.gov.ua/ua/news/minfin-planuye-perejti-do-novoyi-sistemi-finansuvannya-naukovih-doslidzhen

3. Широков А.І. Щодо фінансування науки в Україні НАН України / А.І. Широков // Вісник Національної академії наук України. – 2012. – № 5. – С. 43-45.
4. Видатки бюджету України. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/cons/expense/2018/
5. Наукові дослідження і розробки у 2018 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/
6. Наукові дослідження і розробки у 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/

Мудла Діна Василівна,
аспірант кафедри економічної теорії
та конкурентної політики
Київського національного
торговельно-економічного
університету

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сучасний розвиток економіки характеризуються наявністю монополій, що призводить до неефективного розподілу та перерозподілу ресурсів, сприяючи неефективному формуванню ринкової структури економіки. Наявність монополій передбачає необхідність їх регулювання, тобто активного втручання держави, та реалізації відповідної державної антимонопольної політики Регулятором виступає держава, і тим самим забезпечує безпеку країни та суспільства від зловживань монополістів; підтримує нормальне функціонування всієї економічної системи, створюючи тим самим конкурентну економіку. Держава гарантує збереження і зміцнення конкурентних засад ринку як ключового регулюючого механізму; обмеження і припинення монополізму в будь-яких його проявах, а також створення і реалізацію нормативно-законодавчих актів, що ефективно сприятимуть розвитку конкурентного середовища.

Особливе значення має захист підприємницької діяльності в умовах створення штучних бар'єрів входження на ринок та розвиток компаній, що монополізують ринок і витісняють з ного конкурентів. Посилюючи ринкову владу, потужні бізнес-структури можуть встановлювати контроль над цінами та чинниками що визначають функціонування підприємства на ринку, а також вчиняти дії, що обмежуватимуть конкуренцію задля збереження контролю та ринкової влади.

На думку Майстро С. В зміст державної антимонопольної політики в Україні полягає в застосуванні принципу контролю за зловживаннями та на економічній поведінці окремих суб'єктів господарювання. При цьому доцільно усувати монополію не будь-яку, а лише ту, діяльність якої має негативні наслідки; це вимагатиме постійного моніторингу стану конкуренції на різних ринках і використання різних заходів адміністративного характеру [1, с.214].

Слід зауважити, що в свою чергу, обмеження конкуренції змінює та спотворює дію ринкових сил і призводить до нераціонального розподілу суспільних ресурсів, негативно позначається на підприємницької діяльності всіх учасників ринку. Захист підприємництва обумовлюється реалізацією антимонопольної політики шляхом забезпечення рівних конкурентних умов у господарській діяльності та недопущення бар'єрів для руху товарів, посилення контролю над економічною концентрацією, скороченням адміністративного втручання у господарську діяльність. Недостатній розвиток конкурентних відносин є однією з причин високого рівня трансакційних і виробничих витрат в економіці, в кінцевому підсумку це веде до спотворення реалізації підприємницьких функцій.

Чумак Н. В зазначає, конкурентна політика має на меті формування високих стандартів національного бізнес-середовища та забезпечення балансу економічних інтересів у процесі лібералізації внутрішніх ринків, а також відкриття певних секторів економіки для зовнішньої конкуренції. Основними інструментами реалізації антимонопольної політики є заборона картельної практики, заборона недобросовісного злиття компаній, зловживання монопольним становищем; контроль за концентрацією виробництва, недопущення недобросовісної конкуренції; лібералізація ринків при мінімальному державному регулюванні економічних процесів [2, с. 39].

Однією з основних складових антимонопольної політики є антимонопольне регулювання. В.Д Лагутін визначає антимонопольне регулювання підприємницької діяльності, як вплив відповідних органів на діяльність монопольних структур – підприємницьких та природних монополій з метою недопущення, обмеження та усунення негативних наслідків монополізму, забезпечення нормального конкурентного середовища та захисту інтересів суб’єктів підприємництва [3, с. 244].

Держава, здійснюючи захист конкурентного середовища, усуваючи перешкоди для конкурентного механізму, в деякій мірі підтримує конкуренцію. Тобто заходи по боротьбі з проявами монополізму та недобросовісної конкуренції здійснюють вплив на формування і зміцнення конкурентного середовища на ринку. Зауважимо, що нехтування нормами антимонопольної політики в сфері підприємництва сприяє появі антиконкурентних тенденцій та структур. На сучасному етапі конкурентної політика держави являє собою

комплекс державних заходів, спрямованих на створення рівних умов конкуренції для всіх суб'єктів господарювання, через послаблення адміністративного ресурсу і зниження бар'єрів для розширення бізнесу; формування і розвиток конкурентного середовища на основі зростання суб'єктів малого бізнесу та підприємництва, недопущення використання методів недобросовісної конкуренції, зниження трансакційних витрат; становлення і розвиток товарних ринків та підтримку підприємництва.

Проте, фактично основним інструментом впливу на конкуренцію є захисні механізми. Антимонопольне регулювання володіє обмеженим інструментарієм і в основному, направлено на усунення правопорушень, а не на розвиток конкуренції. Для реалізації заходів антимонопольного регулювання необхідно уточнити та обґрунтувати зміст антимонопольної політики, спрямованої на захист підприємництва. Розробка концептуальних положень сутності та структуризації бар'єрів сприятимуть ефективній реалізації антимонопольної стратегії. Забезпечення цілеспрямованості антимонопольного регулювання інтеграційних процесів стосовно виявлення та усунення небезпечних форм інтеграції забезпечить захист конкурентного середовища підприємництва.

Заходи антимонопольного регулювання мають бути перш за все інструментом захисту конкуренції, безпосередньо і оперативно впливати на загрози обмеження конкуренції, та вчасно попередження їх виникнення.

Список використаної літератури

1. Майстро С.В. Розвиток конкурентного середовища в Україні та результативність державної антимонопольної політики / С. В. Майстро // Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія : Державне управління. - 2017. - Вип. 1. - С. 207-214

2. Чумак Н.В. Антимонопольне регулювання товарних ринків у відкритій економіці: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / Н. В. Чумак // Економічний форум. - 2016. - № 2. - С. 34-39.

3. Державне антимонопольне регулювання :підручник / В.Д.Лагутін, Ю.І. Боровик, О.В. Вертєлєва та ін. ; за ред. В.Д.Лагутіна. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 480 с

СЕКЦІЯ 3.
ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА СВІТІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Топчій Василь Васильович,
д.ю.н., професор, професор
кафедри кримінального права та
кримінології Університету державної
фіскальної служби України

КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВА ОХОРОНА ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ

Історія розвитку кримінально-правової охорони підприємницької діяльності сягає XVII ст. Одним із перших і найважливіших етапів у розвитку вітчизняного кримінально-правового регулювання підприємницької діяльності стало прийняття в 1649 р. Соборного Уложення, яке було спробою об'єднання в єдиному правовому акті всього російського законодавства. Проте більш детально законодавче оформлення відбуваються в роки правління Петра Великого в період, коли Росія стрімко розвиває своє промислове виробництво. Реформи, які були проведені в цей час, сприяли розвитку та розширенню підприємницької діяльності в Російській імперії впродовж всього XIX ст.

Технічна революція 90-их років XIX ст. призвела до того, що темпи розвитку легкої промисловості дещо сповільнюються. Проте, цей період відзначається стабільним індустріально-базовим підприємництвом, який розвивався до початку XX ст., після якого розпочалася серйозна промислова криза [1].

Відмітимо, що в радянській та сучасній вітчизняній історичній науці склалася досить стійка думка про те, що підприємництво в СССР стимулювалось і розвивалося лише в період НЕПу і було відновлено на початку періоду «перебудови» [2]. Але відсутність законів, які визначали ринкову ідеологію та стимулювали формування ринкової економіки, не означало відсутності підприємницької діяльності серед населення країни. Тому, що діяла Постанова Ради міністрів СССР від 22 квітня 1958 року, яка затверджувала Положення про кустарно-ремеслову діяльність. Саме це положення регулювало легальну діяльність підприємців [3].

Аналіз господарської діяльності урядових програм дає підстави виокремити два види підприємницької діяльності. Перший – це офіційна підприємницька діяльність. А другий - неофіційна підприємницька діяльність, яка проявлялася в трьох основних сферах життєзабезпечення: торгівля, виробництво та сфери послуг.

Під торговою діяльністю слід розуміти дієвість громадян по купівлі та перепродажу товарів або інших предметів з метою отримання додаткового прибутку. В основному вона кваліфікувалася як спекуляція. За заняття такою

діяльністю передбачалася відповідальність від адміністративної до кримінальної (до семи років позбавлення волі в залежності від розмірів та форм діяльності) [4].

Слід відмітити, що в кримінальних кодексах союзних республік були статті, що передбачали кримінальну відповідальність за незаконну підприємницьку діяльність громадян.

Як зазначається в наукових джерелах, спекулянтами були громадяни, які завдяки своїй активності, цілеспрямованості, ризику, тобто підприємці, які намагались отримати додаткову матеріальну вигоду. Вони так само, як і всі громадяни, працювали в навчальних закладах та на підприємствах, але вільний час використовували для покращення свого матеріального становища.

Як відомо, в СССР існував дефіцит товару, тому відсутність необхідних продуктів і речей не тільки збільшила попит на них, але і активізувала підприємницьку ініціативу певної частини громадян. Недосконаліть законодавства, законне підприємництво, яким займатись було практично неможливо, а також психологічні особливості певної частини громадян стали основою незаконного підприємництва.

Новим кроком у забезпеченні кримінально-правових охорон підприємницької діяльності стало прийняття у 2001 році КК України, який в Особливій частині закріпив «Розділ VII. Злочини в сфері господарської діяльності» [Кримінальний кодекс].

Як відомо, законодавець для групування розділів Особливої частини використовує критерій - об’єкт посягання. Однак, на жаль, законодавець при групуванні злочинів даного розділу знехтував принципом одноманітності. Згідно назви розділу, об’єктом посягання зазначених у ньому злочинів мають бути суспільні відносини в сфері господарської діяльності. Зауважимо, що в 2003 році було ухвалено Господарський Кодекс України, який в ст.3 визначає: «Господарська діяльність - це діяльність суб'єктів господарювання в сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність» [Господарський кодекс]. При детальному аналізі можна встановити, що деякі злочини мають об’єкт посягання у вигляді суспільних відносин, що виходять за рамки господарської діяльності та господарських відносин, визначені ст. 4 ГПК. Законодавець долучив до даного розділу ряд злочинів, що мають лише економічний характер, але не є складовою саме господарської діяльності.

Так, наприклад, ст. 200 «Незаконні дії з документами на переказ, платіжними картками …» було б доречно віднести до Розділу VI, оскільки незважаючи на те, що додатковим об’єктом злочину є суспільні відносини в сфері безпеки банківської системи України, безпосереднім об’єктом є, все ж

таки, суспільні інтереси в сфері охорони права власності на майно у широкому розумінні, у даному випадку кошти. Також, неоднозначним є і віднесення до даного розділу і ст. 210 «Нецільове використання бюджетних коштів …», дане діяння за своїми властивостями, притаманне злочинам Розділу XVII КК та інші.

Однак, незважаючи на явні недоліки у даному розділі, все ж вбачається чітко виражена група злочинів що об'єднана спільним об'єктом посягання і це «Злочини в сфері підприємництва». Об'єктом посягання даної групи є: суспільні відносини в сфері господарської діяльності, що виникають між суб'єктами господарювання з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

В юридичній доктрині й досі існує полеміка щодо дефініції «господарські злочини» та виокремленні групи «злочинів в сфері підприємництва».

Список використаної літератури

1. Вотякова Е. С. История развития Уголовного законодательства о преступлениях в сфере предпринимательской деятельности [Текст] // Актуальные вопросы юридических наук: материалы Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, ноябрь 2012 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2012. — С. 77-79. — URL https://moluch.ru/conf/law/archive/43/2823/
2. Дубко Е.Л. Терроризм и нравственность //Вестник Московского университета. Серия 12. Политические науки. 2005. № 4.,23
3. Меркурьев В.В., Павлинов А.В. Проблемы предупреждения экстремизма в России. – М.: Инфра-М, 2006
4. Бааль Н.Б. Политический экстремизм молодежи как острейшая проблема современной России //Российский следователь. 2010. № 7., 56

Никитченко Наталія Валеріївна
д.ю.н., професор, завідувач кафедри господарського права та процесу ННІ права Університету державної фіскальної служби України

ДОГОВІР ПОСТАВКИ ЯК ЮРИДИЧНА КОНСТРУКЦІЯ: ІСТОРИЧНИЙ РОЗВИТОК

Як відомо, договір поставки – це унікальне явище вітчизняного законодавства, його можна вважати традиційним договором, оскільки вже в середині вісімнадцятого століття він спеціально регулювався вітчизняним правом, практично не маючи аналогів в зарубіжному законодавстві. Як виникло це явище? З огляду на те, що основні ідеї римського права знайшли своє підтвердження в цивільному законодавстві України, вважаємо необхідним

зрозуміти чому основні ідеї, положення і особливості договору поставки мають важливе значення саме для суб'єктів господарювання. У різні часи дослідженням особливостей договору поставки займалися: Алямкін В.В., Брагінський М.І., Вінник О.М., Гусєва Т.А., Коротченко О.В. та ін.

У найдавніші часи, з появою приватної власності, виникає і отримує найбільшого поширення договір, спрямований на звернення речей, на перехід їх з одного господарства в інше. Договір подібного роду «... увійшов в вживання ще до того, як з'явилися гроші, і представляв собою безпосередній обмін речі на річ, тобто міну (Permutatio). Це відповідало загальним економічним умовам суспільства, яке тільки розпочало перехід від натурального господарства до мінового» [1].

Однак пізніше почала переважати думка, що купівля-продаж передбачає передачу речі не за якусь або іншу річ, а за гроші. «При цьому з розвитком торгівлі і господарського життя взагалі все більшого значення набувала купівля-продаж не за готівку, а в кредит: виконання договору купівлі-продажу відбувається не одночасно, з його укладенням встановлюється двосторонній обов’язок: з боку продавця - надати покупцеві річ, з боку покупця - сплатити за неї покупну ціну» [1].

По суті, сам факт, що договір купівлі-продажу виконується не в момент його укладення, і став відмінною рисою договору поставки в праві України. Договір поставки виник на певному етапі розподілу праці, саме тоді, коли рівень розвитку промисловості набув значного розвитку і перестав носити споживчий характер. Продукція вироблялася для промислового призначення – відтворення промислового потенціалу на певній території і в певній перспективі. Саме тоді виникла потреба стабілізувати відносини між окремими товаровиробниками у часі (строками), а з розвитком транспортної інфраструктури –за товаропотоками.

Таким чином, умовно можна виділити кілька етапів розвитку договору поставки: дореволюційний, радянський і сучасний.

У дореволюційному праві відбувається перебудова цивільного законодавства. Це було пов'язано в значній мірі зі зміною ставлення до багатовікової вітчизняної доктрини цивільного права, з визнанням необхідності вивчення, поряд з власним, також і досвід інших країн. У цих умовах зріс інтерес до римського права як витоку всього сучасного приватного права.

У цивільно-правовій доктрині того часу відзначалася значна подібність поставки і купівлі-продажу, але водночас відмінність поставки від купівлі-продажу полягала в тому, що при поставці малася на увазі доставка речі не в момент укладення договору, а після закінчення певного проміжку часу. Цей відрізок часу вважався істотною умовою договору поставки.

Характерною рисою дореволюційного цивільного законодавства було виділення договору поставки в якості самостійного договору поряд з договором купівлі-продажу. При цьому під поставкою розумівся договір, за яким одна сторона зобов'язувалася доставити іншій яку-небудь річ за відому ціну до відомого терміну.

Вся відмінність договору поставки від договору купівлі-продажу полягала в тому, що поставка припускала деякий проміжок часу між укладенням та виконанням договору, тоді як купівля-продаж не припускала (хоча і не виключала) такого проміжку часу. Ця обставина мала вирішальне значення, оскільки продавцем за договором купівлі-продажу міг виступати тільки власник речі, а отже, даними договором не охоплювалися правовідносини, що передбачають, що особа, яка зобов'язується доставити майно покупцеві, придбає це майно в майбутньому до терміну виконання зобов'язання.

У радянський період розвитку цивільного права договір поставки знову визнається самостійним договором, що є основною правовою формою відносин організацій з постачання і збуту продукції в народному господарстві і одночасно провідним господарським договором. Необхідність виділення самостійного планового договору поставки пояснювалася тим, що виробництво на соціалістичних підприємствах велося в плановому порядку.

Під договором поставки розумівся плановий договір, за яким організація-постачальник зобов'язується передати у певні строки або строк в оперативне управління організації-покупцеві певну продукцію згідно з обов'язковим для обох організацій плановим актом розподілу продукції; організація-покупець зобов'язується прийняти продукцію і оплатити її за встановленими цінами. Договір поставки укладається між організаціями на їх розсуд. Це був договір, за яким постачальник зобов'язувався передати покупцеві продукцію, що не розподіляється в плановому порядку, в строк, що не збігався з моментом укладення договору (ст. 44 Основ цивільного законодавства Союзу РСР і союзних республік 1961 р., ст. 258 ЦК РРФСР 1964 р.).

У сучасному законодавстві договір поставки є одним із основних договорів у господарській сфері. Укладання цього договору є надзвичайно зручним як для юридичних осіб, так і для фізичних осіб-підприємців. За договором поставки виробники отримують сировину, будівельники – матеріали, а ресторатори отримують продукти харчування для приготування страв. Згідно з положеннями ст. 712 Цивільного кодексу України та ст. 265 Господарського кодексу України договір поставки – це такий договір згідно якого одна сторона (постачальник) зобов’язується передати іншій стороні (покупець) передати у певному місці товар, а покупець зобов’язаний прийняти товар та оплатити його. Договір поставки є двостороннім (правами та обов'язками наділені як постачальник, так і покупець), консенсуальним (вважається укладеним з

моменту досягнення згоди між сторонами щодо всіх істотних умов) і відплатним (постачальник передає товар покупцю за відповідну плату). За своєю юридичною природою у цьому договорі поєднується положення двох інших договорів – купівлі продажу та перевезення.

Таким чином, договір поставки пройшов складний шлях еволюції. Проведений аналіз дозволяє сформулювати його основні ознаки:

1. Договір поставки є господарським договором, оскільки містить суттєві обмеження суб'єктного складу (постачальник і покупець – це суб'єкти господарювання.

2. Покупець придбаває товар для використання його в підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім чи іншим подібним використанням.

3. За прийнятий товар покупець зобов'язується сплатити певну грошову суму. Саме ця ознака відрізняє поставку від договорів дарування та міни (бартеру).

Отже, договір поставки - це надійна юридична конструкція, що здатна захисти права і інтереси суб'єктів господарювання.

Донков Сергій Вікторович
Радник Юридичної Фірми «Евріс»
арбітражний керуючий

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕДУР БАНКРУТСТВА В УКРАЇНІ

Суттєве вдосконалення правового регулювання процедур банкрутства в нашій країни розпочалось у 1999 році з прийняттям Закону України «Про банкрутство» у редакції Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Нові на той час моделі процедур банкрутства боржників були імплементовані в законодавство України відповідно до найкращого світового досвіду. За основу був взятий модельний закон, рекомендований комісією ООН з прав міжнародної торгівлі ЮНСІТРАЛ (англ. United Nations Commission on International Trade Law, UNCITRAL).

З реформуванням законодавства про неспроможність воно набуло ознак «продебіторської» спрямованості, тобто його основне призначення – пропорційне погашення вимог кредиторів – змінилось на «відновлення платоспроможності боржників» та встановило пріоритетну мету – збереження існуючого бізнесу та робочих місць у неплатоспроможних підприємствах. Вибір такої моделі був спричинений з одного боку, необхідністю захистити об'єкти державної власності від перерозподілу в обхід приватизаційних процедур, а з

іншого – намаганням великого бізнесу отримати законодавчий механізм, який дозволяє не виконувати кредитних зобов'язань. Нажаль, обрана модель виявилась занадто ліберальною для наших ринкових умов і не вирішила нагальних економічних проблем: врегулювання величезного обсягу нерозрахунків між суб'єктами ринку та стимулювання інвестиційної діяльності. Як наслідок, основними замовниками процедур банкрутства по сьогоднішній день є підприємства та підприємці – боржники, що уникають обов'язків розрахунку з кредиторами або кредитори, штучно створені цими боржниками. Саме це й спричиняє дуже низьку ефективність процедур банкрутства в нашій країні (біля дев'яти відсотків погашення вимог), а також велику тривалість судових процедур. Як наслідок – Україна посідає 145 місце в рейтингу Doing Business в сегменті відновлення платоспроможності серед 190 країн (71 позиція в загальному рейтингу) за показниками 2019 року. І якщо в загальному рейтингу спостерігається позитивна динаміка, то показники ефективності процедур неспроможності погіршуються.

В минулому та поточному році започаткована докорінна реформа законодавства про неплатоспроможність та банкрутство в Україні, що відобразилася в прийнятті профільного кодифікованого законодавчого акту.

Кодекс України з процедур банкрутства (далі – Кодекс, КПБ) прийнятий Верховною Радою України 18 жовтня минулого року. Біля півроку він знаходився на підпису у Президента та згодом був офіційно оприлюднений 20 квітня 2019 року. Відповідно до перехідних положень, він вводиться в дію через шість місяців з дня набрання чинності.

Реформування законодавства про банкрутство відбувалось за безпосередньої участі експертів групи Світового банку, МВФ та Європейського союзу. Макроекономічна мета КПБ – посилити ефективність погашення кредиторських вимог у процедурах банкрутства, скоротити тривалість та вартість судових процедур, покращити становище України у рейтингу Doing Business, який є також показником інвестиційної привабливості нашої країни для іноземних інвесторів.

Кодекс спрямований на зміну балансу інтересів сторін в процедурах банкрутства на користь кредиторів. Основна філософія КПБ – за боргами зобов'язані платити всі, повернення до давнього цивілістичного постулату «Pacta sunt servanda» (договори повинні виконуватися). Про це свідчить суттєве змінення визначення боржника за ст. 1 КПБ: «боржник - юридична особа або фізична особа, у тому числі фізична особа - підприємець, неспроможна виконати свої грошові зобов'язання, строк виконання яких настав», на відміну від діючої редакції Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (далі – Закон про банкрутство), за якою: «боржник - юридична особа - суб'єкт підприємницької діяльності або

фізична особа за зобов'язаннями, які виникли у фізичної особи у зв'язку зі здійсненням нею підприємницької діяльності, неспроможний виконати протягом трьох місяців свої грошові зобов'язання після настання встановленого строку їх виконання, які підтверджені судовим рішенням, що набрало законної сили, та постановою про відкриття виконавчого провадження, якщо інше не передбачено цим Законом». Таким чином, за КПБ боржником може бути будь-яка юридична або фізична особа, що прострочила фінансові зобов'язання, не тільки суб'єкт підприємництва, а й громадська організація, некомерційна структура, навіть юридична особа публічного права.

Процесуальні права усіх кредиторів мають суттєво посилитися, а саме: забезпечується участь кредиторів у виборі арбітражного керуючого; встановлюється обов'язок арбітражного керуючого розкривати кредиторам інформацію про фінансовий стан боржника та хід провадження у справі про банкрутство через інтернет.

З введенням КПБ в дію має відбутися скорочення строків розгляду справ, зокрема, за рахунок зменшення кількості оскаржень; скасовується можливість зупинення провадження у справі.

Суттєво змінюється порядок продажу активів боржників, зокрема - передбачається продаж усього майна боржників на конкурентній основі на електронному аукціоні через єдину електронну систему

Відкриття процедур банкрутства має суттєво спроститися. Для ініціювання справи про банкрутство, згідно з положеннями КПБ, не мають застосовуватися критерії безспірності боргу, ані за розміром, ані за строком виникнення боргу, ані за обов'язковістю відкриття виконавчого провадження. Кодексом надається право забезпеченим кредиторам ініціювати справу про банкрутство; передбачається можливість участі забезпечених кредиторів у голосуванні при ухваленні рішень у представницьких органах кредиторів.

Очікування банківської системи пов'язане з покращенням умов участі у процедурах банкрутства забезпечених кредиторів, для чого Кодексом надається право забезпеченим кредиторам ініціювати справу про банкрутство; передбачається можливість участі забезпечених кредиторів у голосуванні при ухваленні рішень.

Кодекс України з процедур банкрутства передбачає створення єдиної саморегулівної організації з обов'язковим членством всіх арбітражних керуючих, інформація про яких внесена до Єдиного реєстру арбітражних керуючих.

СРО має здійснювати контроль за діяльністю арбітражних керуючих щодо дотримання законодавства та Кодексу професійної етики шляхом проведення перевірок їх діяльності. Межі та обсяг здійснення контролю до сих пір жваво обговорюються професійним співтовариством з огляду на очевидне дублювання

повноважень відомчого контролю з боку державного органу з питань банкрутства, судового контролю у межах провадження у справі про банкрутство та передбаченого Кодексом професійного контролю з боку СРО.

Процедура банкрутства фізичних осіб – головна новація законодавства про банкрутство. У більшості розвинених країн банкрутство фізичних осіб (споживче банкрутство) існує вже багато років. Історично воно з'явилося в правових системах Західної Європи значно раніше, ніж корпоративне банкрутство, ще з часів Стародавнього Риму. Для економіки нашої країни такі процедури дуже органічні та необхідні, зважаючи на кризовий стан економіки та нестабільну політичну ситуацію, заручниками якої стають пересічні громадяни.

В Україні обрана найбільш ліберальна та гуманна модель споживчого банкрутства. Кодексом передбачається можливість порушення справи про неплатоспроможність виключно за заявою громадянина-боржника. По суті – це пільгова можливість для людей, що опинились у стані фінансової неспроможності розрахуватись по своїм зобов'язанням перед банками та іншими кредиторами. Правові механізми, передбачені КПБ, дозволяють людині, визнаної банкрутом, поновитися в правах та зберегти ділову репутацію після спливу п'ятирічного реабілітаційного періоду. Право застосування процедур банкрутства зможуть отримати тільки добросовісні боржники, які в повному обсязі декларують свій майновий стан та джерела доходів. Суди мають відкривати справи про неплатоспроможність за умовою надання боржником повної інформації про своє майно та гроші, заборгованість перед кредиторами, а також при наявності плану реструктуризації боргів, що має готуватися кваліфікованими фахівцями.

Список використаної літератури

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14.05.1992 р. №2343-XII // БД «Законодавство України» / ВР України: URL: https://zakon.rada.gov.ua /laws/show/2343-12 (дата звернення: 17.09.2019).
2. Кодекс України з процедур банкрутства: Закон України від 18.10.2018 р. № 2597-VIII // БД «Законодавство України» / ВР України: URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19 (дата звернення: 17.09.2019).
3. Банкрутство: курс лекцій / О. Бірюков. К. : Реферат, 2004. 240 с.
4. Джунь В. В. Інститут неспроможності: світовий досвід розвитку і особливості становлення в Україні. Монографія. Л.: Інститут технологій бізнесу і права, 2000. 177 с.

Забарний Максим Михайлович,
к.ю.н., доцент кафедри
кримінального права та
кримінології Університету державної
фіскальної служби України

КРИМІНОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗЛОЧИНІВ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На сьогодні, в юридичній доктрині й досі існує полеміка щодо дефініції «господарські злочини» та виокремленні групи «злочинів в сфері підприємництва».

Наприклад, підхід, який пропонує у своїх роботах В.О. Навроцький. Родовим об'єктом господарських злочинів науковець визначає систему господарства України, яка складається з фактичної (сукупності наявних сфер, галузей господарської діяльності) і функціональної сторін (принципів, за якими здійснюється господарювання в державі). Відповідно до цього підходу: Господарські злочини — це передбачені нормами КК суспільно небезпечні посягання, які заподіюють істотну шкоду системі господарювання [1].

За об'єктом, відповідно до даного підходу, господарські злочини поділяються на три групи:

1) посягання на інтереси споживачів;

2) перешкоджання правомірній підприємницькій діяльності;

3) порушення порядку заняття господарською діяльністю: а) злочинне ставлення до матеріальних ресурсів; б) фінансові зловживання; в) порушення заборон та обмежень в сфері господарства.

Якщо до визначення злочинів в сфері господарської діяльності заперечення відсутні, то деякі питання викликає саме виокремлення злочинів в сфері підприємництва. Відповідно до позиції В.О. Навроцького, до «злочинів в сфері підприємництва», професор відносить лише перешкоджання законній діяльності, однак дана дефініція є дуже вузькою за своїм значенням, оскільки у даному випадку не береться весь спектр діяльності підприємців, а лише діяльність в сфері конкуренції: перешкоджання законній господарські діяльності, маніпулювання на фондовому ринку, незаконне використання знака для товарів і послуг, фірмового найменування, кваліфікованого значення, незаконне збирання з метою використання відомостей, що становлять комерційну або банківську таємницю, розголошення банківської або комерційної таємниці, незаконне використання інсайдерської інформації.

Наступний підхід сформував М. Й. Коржанський, який зазначив, що під господарськими злочинами розуміються «посягання на суспільні відносини, що

утворюють систему господарювання і визначають порядок виробництва, розподілу і використання матеріальних цінностей, благ і природних ресурсів» [2].

Даний підхід, на думку окремих науковців, взагалі не виокремлює поняття злочинів в підприємництві, а по-друге, ототожнює поняття «господарської системи» та «економічної системи» в цілому, оскільки саме розподіл благ є функцією держави та «ринку» в сфері економіки.

Схожий підхід запропонував і А. І. Перепелиця визначивши, що господарськими злочинами є посягання на систему суспільних відносин, що складаються в сфері економічної діяльності держави, а саме відносин, які виникають в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг [3]. Науковцем запропоновано систему господарських злочинів:

1) злочини в сфері підприємницької діяльності;

2) злочини, пов'язані з проявами монополізму і недобросовісної конкуренції;

3) злочини в сфері фінансової діяльності держави;

4) злочини в сфері торгівлі і обслуговування населення.

У даному випадку професор Перепелиця, в своєму визначенні ототожнює поняття економіки і господарської системи, однак виділяє «підприємництво» як окремий вид економічної системи держави, по-друге, в своїх роботах науковець відносить до злочинів у сфері підприємства злочини, що порушують норми законодавства щодо порядку реєстрації та здійснення підприємницької діяльності, тобто обмежуючи даний групу злочинів лише формально-правовою діяльністю підприємців. А також при класифікації порушено правила логіки «розподілення», оскільки на одному класифікаційному рівні можуть бути лише однакові за об’ємом поняття [4], тож як слушно зауважують практики, що в поняття «підприємницька діяльність» входить і фінансова, торгівельна, а також з діяльність надання послуг, тощо, а тому дані категорії не можуть бути на одному класифікаційному рівні.

В. І. Борисов, О. Г. Кальман, В. П. Корж у монографії «Боротьба з господарськими злочинами» визначають дещо інших підхід, а саме систематизацію великої групи однорідних кримінально-правових норм на основі комплексного врахування особливостей родового, видових та безпосередніх об'єктів конкретних злочинів. Вчені визначають родовий об'єкт господарських злочинів - суспільні відносини в сфері економіки, виділяючи при цьому в об'єкті три великі комплекси суспільних відносин, в наслідок чого пропонують таку систему господарських злочинів:

1) злочини, які посягають на валютно-фінансову систему країни;

2) злочини, які посягають на встановлений порядок зайняття підприємництвом та законні інтереси підприємців;

3) злочини, які порушують законні права споживачів.

Таким чином до злочинів в сфері підприємництва науковці відносять вже більш розгорнутий спектр діянь, а саме злочинні діяння в сфері контролю держави за підприємницькою діяльністю, в сфері добросовісної конкуренції, а також в сфері захисту прав споживачів. Однак у даному випадку не дуже вдалим є обрання критерію для класифікації таких груп, оскільки валютно-фінансова діяльність є спеціальним видом підприємницької діяльності, а тому злочини, які посягають на порядок зайняття підприємницькою діяльністю, по суті мають включати в себе і злочини першої групи, а також порушення прав споживачів фінансових послуг, за даної класифікації, може відноситися одразу до двох категорій, а тому розділення у даному випадку злочинів не є одноманітним.

Отже, підсумовуючи проаналізовані підходи, можемо зробити висновок, що дана полеміка в літературі зумовлено двома факторами:

1) даний вид злочинів має свої унікальні особливості складу злочину, через специфіку господарської діяльності взагалі;

2) не одноманітність співвідношення понять «економічної діяльності», «господарської діяльності» та «підприємницької діяльності».

Тож, як бачимо, спершу необхідно розглянути проблему співвідношення визначених понять в теорії кримінального права. В теорії економіки дані поняття співвідносяться як ціле і частини, де: «економічна діяльність» є цілим, а «господарська діяльність» - частина «економічної діяльність», а «підприємницька діяльність» - частина «господарської діяльності» [5].

Список використаної літератури

1. Навроцький В.О. Кримінальне право. Особлива частина: курс лекцій. — К.: Знання, 2000. — 771 с.
2. Коржанський М. Й. Кримінальне право і законодавство України. Частина Особлива: Курс лекцій / М. Й. Коржанський; ред.: М. Й. Коржанський. - К.: Атіка, 2001. - 542 с. - Бібліогр.: с. 531-543. - укр.
3. Перепелиця А.І. Нове в кримінальному законодавстві про відповідальність за госпо-ються злочину (коментар до чинного законодавства) // Ваги Феміди. - 2000. - № 4. - с. 62-78
4. Конверський А. Є. Логіка (традиційна та сучасна): Підручник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – С. 188-198.
5. Основи економічної теорії: підручник / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х.: право, 2008. – 448 с.(ст. 6-7)

Рогатиньська Ніна Зіновіївна,
к.ю.н., доцент, доцент кафедри кримінального права та кримінології Університету державної фіскальної служби України

МИТНІ ОРГАНИ ЯК СУБЄКТ ЗАПОБІГАННЯ ЗЛОЧИННОСТІ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Формування ефективної системи протидії економічній злочинності в Україні неможливе без отримання, обміркованого аналізу та використання достовірних даних про поточний стан злочинності та її тенденції на сучасному етапі від митних органів. Які в сучасних умовах виступають індикатором підприємницької зовнішньоекономічної діяльності.

Актуальність і масштабність вирішення зазначеного завдання пов'язана принаймні з двома групами взаємозумовлених причин. Перша полягає у наявності вкрай негативних тенденцій злочинності в Україні в період з початку 90-х рр. минулого століття і до теперішнього часу, що супроводжується наростанням фактичного відставання можливостей правоохоронної системи. В тому числі і митних органів, від розвитку злочинності [1].

Останнє відбувається як через об'єктивні закономірності розвитку суспільства, так і через недоліки та прорахунки систем забезпечення діяльності правоохоронних органів, що зумовлює надвисокий рівень латентності злочинності, безкарність винних у вчиненні злочинів та в цілому неспроможність правоохоронних органів у сучасних умовах ефективно протидіяти злочинності. Друга полягає у необхідності розроблення нової концепції протидії злочинності, що враховує високий рівень криміналізації, можливості держави і суспільства здійснювати протидію кримінальним проявам, помилки і недоліки попередніх концептуальних підходів до організації протидії злочинності, її забезпечення і практики реалізації. Відповідно, вивчення та кримінологічний аналіз кількісних та якісних показників злочинності у сфері підприємницької діяльності на сучасному етапі розвитку українського суспільства є необхідною передумовою реалізації кримінологічного забезпечення протидії злочинності загалом в Україні [2].

В умовах дестабілізації соціально-політичної і економічної ситуації в країні, постійного зростання кризового стану у народному господарстві широке розповсюдження отримали злочини у сфері підприємницької діяльності. Ці види злочинів - один з найбільш динамічно зростаючих кримінальних феноменів сучасної України. Свідченням цього є кримінальне законодавство України, у яке з початку 90-х років внесено найбільше змін саме у частині, яка встановлює кримінальну відповідальність за суспільно небезпечні посягання на

відносини у сфері господарської діяльності. Найбільш значне зростання злочинних проявів відбулося у таких сферах господарювання, які покликані задовольнити першочергові життєво необхідні потреби населення, в тому числі і через імпорт-експорт товарів [3].

Зокрема, це має місце у торгівлі і побутовому обслуговуванні, на транспорті, у сфері кредитно-фінансових відносин, будівництві, зовнішньоекономічній діяльності, у комерційних структурах господарювання. Так, якщо у 1999 році було зареєстровано 1 129 випадків шахрайства з фінансовими ресурсами, то у 2017 році — 1 752, у 2018 році — 1 729. Порушень правил про валютні операції, відповідно, 9 661, 2 455, 1 726, у фінансово-кредитній сфері у 1996 році — 3 721, у 1997 році — 6 227, у 1998 році — 8 539, у зовнішньоекономічній діяльності, відповідно, 859,1 245,1 796, у комерційних структурах було виявлено злочинів у 1996 році — 6 015, у 1997 році — 10436 (дані з інтернент джерел).

Варто зазначити, що причини вчинення корисливих злочинів у сфері підприємництва носять як об'єктивний, так і суб'єктивний характер. Економічні відносини, їх суперечливість і негативний характер породжують злочинність у цілому. Кримінологічні дослідження показують, що входження в ринкову економіку породило серйозне протиріччя між засобом виробництва, що укладається, і організаційно-господарськими рішеннями, які реалізують основні напрямки економічної політики [4].

Умовно обставини, що сприяють відносній поширеності і живучості антисоціального економічного поводження можна розподілити на 2 групи:

1) організаційно-господарські;

2) соціально-психологічні.

Перша група охоплює такі найбільш істотні обставини, як витрати економічної політики, недоліки чинної системи контролю; відставання правотворчої діяльності від потреб господарської практики тощо. У безпосередньому зв'язку із конкретними діяннями частіше інших знаходяться такі обставини як: недоліки системи обліку і звітності, поточного контролю з боку керівника, зневага до вимог по підбору осіб на ревізорські і матеріально відповідальні посади. Друга група обставин пов'язана з недоліками правовиховної роботи, із загальною непідготовленістю населення й, особливо, середньої управлінської ланки до рішення складних економічних завдань на основі нової економічної ідеології, обумовлюється нерозривністю демократичних традицій саморегуляції суспільних процесів в економіці та ін.

Варто відзначити, що ступінь впливу вищезазначених обставин на рівень і динаміку економічної злочинності неоднакова. Відсутність цілісної концепції запобігання негативних наслідків при витісненні адміністративних методів, переважно економічними, опосередковано впливає на створення атмосфери

зниженої вимогливості до небажаного для суспільства формам поводження. Обидві групи обставин переплітаються, створюючи загальний несприятливий фон в економіці [5].

Самостійне значення мають механізм ціноутворення, податкової політики, що на шкоду моральним уявленням про сумлінну висококваліфіковану працю як джерело добробуту, сприяють створенню найбільш сприятливого режиму для авантюристів, що маніпулюють різницею в ціні і отримують надмірні прибутки в умовахсьогодення. З метою попередження вчинення економічних злочинів та недопущення настання невідворотних наслідків, які можуть наступити у разі вчинення злочинів у сфері підприємницької діяльності, важливим фактором є застосування відповідних стримуючих факторів, зокрема, запобіжних заходів. Важливе значення, зокрема, мають такі запобіжні заходи, як: економічні; організаційні; технічні; правові; виховні.

Ступінь їх застосування залежить конкретно від кожної ситуації окремо. До 70% злочинів у сфері економіки залишаються не виявленими, особливо розкрадання, доведення до банкрутства, умисне введення в обіг на ринку України (випуск на ринок) небезпечної продукції та ін. До складу інших негативних факторів, що обумовлюють зазначені тенденції в динаміці зростання рівня злочинності у сфері підприємництва, належать:

а) втрата в цілому організуючого впливу держави на функціонування системи запобігання злочинності у нових соціально-економічних умовах ринкової трансформації суспільства, недоліки державного регулювання управління системою запобігання злочинності у сфері господарської діяльності;

б) наявність у певних випадках кримінальних зв’язків між службовими особами суб’єктів господарської діяльності і службовими особами органів державної влади, управління, зокрема, митних та податкових органів;

в) недоліки чинного законодавства, яке не забезпечує повною мірою сучасного періоду розвитку суспільства, характеризується значною множинністю нормативних актів і протиріччями між ними;

г) суттєві недоліки в роботі правоохоронних і контролюючих органів щодо протидії злочинності у сфері господарювання, недостатність профілактичного напряму діяльності;

д) недостатня наукова розробка актуальних проблем протидії злочинам у сфері зовнішньо економічної господарської діяльності [6].

Список використаної літератури

1. Віктор Бесчастний. Кримінологічний аналіз стану злочинності в Україні // Підриємництво, господарство, право. 2017. №1. С. 207-213, с. 207

2. Кельман О. Г. Економічна злочинність і суміжні з нею поняття / О. Г. Кельман // Проблеми законності. – 2002. – Вип. 55. – С. 133 – 141, с.139

3. Попович В. М. Тіньова економіка як предмет економічної кримінології. К.: Правові джерела. - 1998. - С. 59
4. Матусовский Г. А. Экономические преступления: криминалистический анализ / Х. Матусовский/ – Х. : Консум, 1999. – 480 с.,с. 36
5. Яцьків І. Деякі проблеми протидії корупції / І.Яцьків // Підприємництво, господарство і право. - № 1. - 2009, 2
6. Протидія економічній злочинності / За ред. П. І. Орлов, А. Ф. Волобуєв, І.М. Осика та ін.// – Х., 2006 – 568 с,с.18

Дідківська Галина Василівна, к.ю.н., доцент, доцент кафедри кримінального права та кримінології Університету державної фіскальної служби України

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАПОБІГАННЯ ЗЛОЧИННОСТІ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Розглядаючи зарубіжний досвід країн світу, варто зазначити, що сьогодні форми міжнародної взаємодії у боротьбі зі злочинністю досить різноманітні і включають: надання допомоги з кримінальних, цивільних та сімейних справ; підписання та реалізацію міжнародних договорів і узгоджень (домовленостей) по боротьбі зі злочинністю і, перш за все, з транснаціональною злочинністю; виконання рішень іноземних правоохоронних органів із кримінальних та цивільних справ; регламентація кримінально-правових питань та прав особистості у галузі забезпечення правопорядку; обмін інформацією, що викликає взаємний інтерес для правоохоронних органів; проведення спільних наукових досліджень та розробок у галузі боротьби зі злочинністю; обмін досвідом правоохоронної роботи; надання допомоги у підготовці та перепідготовці кадрів; взаємне надання матеріально-технічної та консультативної допомоги [1].

Стратегічні питання міжнародного співробітництва по боротьбі зі злочинністю вирішуються Організацією Об'єднаних Націй. Функція ООН як організатора боротьби зі злочинністю у світі закладена в Уставі цієї міжнародної організації. Так, у ст. 1 Статуту йдеться про те, що ООН: підтримує міжнародний мир та безпеку; розвиває дружні стосунки між державами; здійснює міжнародне співробітництво у вирішенні міжнародних проблем економічного, соціального та гуманітарного характеру. Статистичні дані, які формуються ООН з 1970 р., свідчать про несприятливий прогноз розвитку економічної злочинності у світі. Серед інших найбільш динамічними

за показниками кількості є злочини економічної спрямованості (до 10-15 % та більше за рік).

Потрібно відмітити, що останнім часом набули поширення нові способи вчинення злочинів з використанням умов, що склалися, та ринкових відносин, що видозмінюються, а також з використанням досягнень сучасних технологій. На думку експертів Міжнародного Валютного Фонду, в різноманітних фінансових системах світу «відмивається» від 500 млрд до 1,5 трлн доларів щорічно, що дорівнює 1,5 − 5 % валового національного доходу всіх країн світу. За повідомленням експертів ООН, наслідки великомасштабних махінацій, вчинених за останнє десятиріччя у банківській та фінансовій системах, мали глобальний характер, оскільки порушили інтереси інвесторів з різних країн світу та завдали збитків банківським системам низки країн, що розвиваються [2].

Співробітникам правоохоронних органів дедалі частіше доводиться не тільки здійснювати функції щодо протидії злочинності у сфері підприємництва та припинення протиправної діяльності, а й усувати наслідки таких правопорушень, повертати кошти, майно та цінності із зарубіжних країн, що є одним з найскладніших завдань. Проблема ускладнюється слабкістю системи фінансового контролю в Україні, практично неможливо встановити походження грошових коштів, великі суми перебувають в обігу в готівковій формі. У 2002 р. Міжнародна організація з протидії відмиванню брудних грошей включила Україну до переліку держав, до яких необхідно застосувати економічні санкції у зв'язку з неприйняттям нею ефективного закону щодо протидії економічній злочинності та відмиванню грошей. Тільки 2 лютого 2006 року, після внесення поправок та доповнень до існуючого національного законодавства, Україну було виключено зі списку країн, за якими здійснюється активний фінансовий моніторинг. Потім знову в 2010 році Україна перебувала в «чорному» списку FATF. В 2011 році Україна виключена з чорного списку FATF − міжнародної організації, що розробляє заходи боротьби з відмиванням грошей [3].

Нині співробітництво правоохоронних органів України перебуває у процесі становлення. Підтримуються нечисленні контакти з ООН, ОБОЄ, ФЛТФ, Радою Європи (переважно це участь у проектах із фінансування та організаційної підтримки діяльності українських правоохоронних органів, яка здійснюється у формі конференцій, семінарів, тренінгів).

Найбільш ефективна взаємодія встановлена з Інтерполом. Визнаючи високу ступінь шкідливості, яку заподіюють економічні злочини суспільству та світовій фінансовій системі, у складі поліцейського директорату Генерального Секретаріату Інтерполу було сформовано відділ з боротьби з фінансовими та економічними злочинами, що включає в себе також робочу групу РОРАС, яка спеціалізується на контролі за доходами, отриманими внаслідок злочинної

діяльності. Дослідницька робота групи «Flatwash» спрямована на виявлення підозрілих фінансових операцій та коштів, майна й цінностей, що здобуті злочинним шляхом, також і у країнах СНД [4]. У деяких державах утворені підрозділи фінансової розвідки, які об'єднані в єдину мережу «Егмонд», що має на меті інтенсифікацію обміну інформацією про економічні злочини, створення єдиної міжнародної бази даних таких злочинів. Головна увага приділяється злочинам у сфері відмивання брудних грошей.

Сучасна система боротьби з економічною злочинністю в результаті свого розвитку закріпила основні правила та принципи взаємодії між компетентними органами країн світу, виробила єдину методику запиту інформації, а також можливий обсяг інформації, що може бути надана [5].

Особливістю легалізації злочинних прибутків є те, що конкретні способи відмивання дуже рідко обмежуються територією однією держави, що викликає ряд проблем юрисдикційного і організаційного характеру, які вдало використовують злочинці. У зв’язку з цим, для забезпечення більшої результативності протидії легалізації внутрішнє законодавство держав має бути пристосоване до потреб міжнародного співробітництва. Це значить, що законодавства різних держав повинні мати спільні риси.

Список використаної літератури

1. Куликов А. С. Экономическая преступность в России: состояние, тенденции, прогнозы // Право и безопасность. 2009. № 1. С. 79–83., с. 80
2. Половинський Л. В. Протидія легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом: міжнародний та вітчизняний досвід // Економіка. Фінанси. Право. 2008. № 5. С. 33−35., с. 63
3. Украина может вернуться в черный список FATF // Media.com.ua от 23 марта 2011. URL: http://mediaua.com.ua/detail/69759 (дата звернення 6.09.2018).
4. Мартинов М. Д. Сучасні проблеми організації діяльності органів внутрішніх справ України та шляхи їх вирішення // Форум права. 2010. № 3. С. 290–296.
5. Токарчук О. Зарубіжний досвід боротьби з економічною злочинністю // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Одес. регіон. ін-т держ. упр. 2013. Вип. 1 (53). С. 143-147. , с. 144

Боднарчук Оксана Іванівна,
к.ю.н., доцент, доцент кафедри
господарського права та процесу
Університету державної
фіскальної служби України

ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА НЕДОЛІКИ

Підприємництво – є складовою національної економіки кожної країни та має стати одним з важливих факторів соціально-економічного зростання.

Адже, останнім часом в Україні відбуваються активні процеси в правовій площині регулювання підприємницької діяльності. Правове регулювання підприємництва є формою регулювання суспільних відносин з метою регламентації поведінки учасників цих відносин відповідно до норм права. Ефективне правове регулювання підприємництва є одним із пріоритетних завдань держави, яка застосовуючи всебічні заходи регулюючого впливу, впливає на створення сприятливих умов для розвитку бізнесу в інтересах суспільства і держави загалом [1, с. 8].

Тому, в умовах ринкової економіки України, розвиток підприємництва має стати одним з найважливіших чинників соціально-економічного зростання. Однак, як свідчить аналіз господарської діяльності, рівень управління підприємництвом і його державна підтримка є ще недостатніми і не відповідають можливостям національної економіки [2, с. 316].

Відповідно до статті 1 Закону України «Про підприємництво» [3], підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством.

Зокрема, суб'єктами підприємницької діяльності (підприємцями) можуть бути: громадяни України, інших держав, особи без громадянства, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності; юридичні особи всіх форм власності; об'єднання юридичних осіб, що здійснюють діяльність в Україні на умовах угоди про розподіл продукції [3].

Як зазначають науковці, підприємництво – це різнобічне, комплексне явище, одна із поширених форм діяльності людини [1, с. 17].

Варто відмітити, що термін «підприємництво» було введено в науковий обіг у XVIII ст. англійським вченим, банкіром та економістом Р. Кантільоном, який наголошував на домінуючій ролі особи підприємця. Автор розглядав

підприємництво, як особливу економічну функцію, надважливою рисою якої є ризик та новаторство [4].

Інші автори вважають, що підприємництво має принаймні два значення. Одне – процес виробництва, матеріальний, технологічний процес; інше значення означає систему приватних підприємств і мету отримання прибутку, тобто законодавчий та соціальний процес [5].

Д.В. Задихайло зазначає, що підприємництвом є – реалізація юридичною або фізичною особою своєї правоздатності, шляхом складання і виконання цивільно-правових договорів неспоживчого характеру з метою отримання прибутку. Фізичні та юридичні особи водночас діють за власною ініціативою, на власний ризик та за власний кошт [6].

Відтак, проаналізувавши визначення поняття «підприємництво», можна стверджувати, що це діяльність, яка не суперечить законодавству та головна мета цієї діяльності – отримання прибутку.

Але, як вказує Л.В. Карпанова, при всіх передумовах, що існують підприємницька діяльність в Україні знаходиться у дуже важких умовах існування. До цих умов в першу чергу можна віднести не досконале законодавство та податковий тиск [2, с. 318].

Основними проблемами та перешкодами, що існують на шляху розвитку підприємництва є:

1. Обмеженість доступу суб'єктів господарювання до фінансових ресурсів. Необхідним є належне державне кредитування, державна гарантія комерційного кредитування, створення умов для раціонального банківського кредитування, розвиток кредитування за рахунок кредитних спілок тощо.

2. Відсутність законодавчо встановленого механізму звільнення від сплати податків та загальнообов'язкових платежів на визначений короткотерміновий період для новостворених суб'єктів малого підприємництва.

3. Недостатня державна інформаційна підтримка щодо започаткування і ведення власної справи. Необхідним є організація та проведення тренінгів, круглих столів, семінарів, навчальних програм тощо стосовно започаткування і ведення власної справи, впровадження нових методів управління господарською діяльністю, спілкування з контролюючими органами тощо [2, с. 322].

Отже, із зазначеного вище можна зробити висновок, що держава повинна сприяти щодо подальшого розвитку підприємництва в країні, щоб з часом не зникла діяльність у сфері малого підприємництва, яке приведе до напруження економіки країни.

Список використаної літератури

1. Хомко Л.В., Кульгавець Х.Ю. Правове регулювання підприємницької діяльності: навч. посіб. Львів: ЛьвДУВС, 2016. 424 с.

2. Карпанова Л. В. Сучасний стан підприємництва в Україні. *Reporterof the priazovskyi state technical university.* 2016. Issue 31. Volume 1. P. 315–325.
3. Про підприємництво : Закон України від 07.02.1991 № 698-XII. URL: https://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12 (дата звернення: 05.04.2015).
4. Купчак Б. Ф. Підприємництво: суть та умови здійснення. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.2. 246 с.
5. Власова Н. О. Економічний механізм регулювання підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі: монографія / Н. О. Власова, М. В. Чорна, М. В. Бєляєва. Харків.: ХДУХТ, 2013. 155 с.
6. Задыхайло Д. В. Проблемы кодификации предпринимательского законодательства. Предпринимательство, хозяйство и право. 1998. № 5. С. 3–16.

Ботвінов Ростислав Геннадійович,
д.держ.упр-ння, професор кафедри господарського права та процесу Університету державної фіскальної служби України

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Малі підприємства сьогодні стали невід'ємною частиною економік більшості промислово розвинених держав. У країнах ЄС на їхню частку в середньому доводиться 63-67 % ВВП, у США – 40 %, в Японії – 61 % [1, с. 225].

Як правило, у країнах ЄС справи малих підприємств перебувають у компетенції міністерства економіки і (або) міністерства промисловості і торгівлі.

Цікавим для України є Британський досвід державного регулювання малого бізнесу, а саме підтримка підприємництва в кризових регіонах. З цією метою створюються зони вільного підприємництва, в яких функціонують державно-комерційні фонди, що надають пільгові кредити і ділові послуги. Неабияке значення має програма «Дії для міст», метою якої є оздоровлення старих промислових центрів і поліпшення соціального клімату у виробничих кварталах [2, с. 199].

Також необхідно зазначити, що індивідуальні фірми Великобританії не зобов'язані проходити державну реєстрацію, а сплата податків здійснюється на підставі декларування індивідуальних доходів членів фірми. І навіть якщо фірма зареєструвалася в державних органах, то податки сплачуються тільки після того, як фірма почала активно працювати на ринку та знайшла своїх споживачів. Загалом, величина та кількість податків, які сплачують малі підприємства, менші, а процедура оподаткування значно простіша, ніж для

великих підприємств. Крім цього, використовується також прогресивне оподаткування прибутків корпорацій: ставки податків для корпорацій з меншими доходами менші, ніж для корпорацій з великими доходами [2, с. 199]. Таким чином, держава заохочує створення малих підприємств та всебічно підтримує їх діяльність, застосовуючи пільгові умови оподаткування.

У Франції широкого застосування набув механізм податкових пільг, наприклад, для новоутворених акціонерних товариств (протягом перших двох років – не сплачується податок, на третій рік оподатковується 25 % їхнього прибутку, на четвертий - 50 %, на п'ятий - 75 %, починаючи із шостого року – 100 % прибутку), застосовується податковий кредит і для підприємств, які проводять фахову підготовку кадрів, тощо [1, с. 227]. Малі підприємства не подають декларації про податок на додану вартість, проте виплачують прибуткові податки, рівень яких залежить від сфери діяльності (торговельні операції, послуги тощо) [3, с. 228].

В Німеччині існує велика кількість закладів, які дають консультації малим і середнім фірмам з різноманітних питань (від результатів маркетингових досліджень до допомоги у подоланні бюрократичних бар'єрів). Консультаційні центри фінансуються як урядом, так і спілками приватних підприємців [4, с.95].

Велику підтримку малим підприємствам уряд Німеччини надає за допомогою кредитів і субсидій. З бюджету федерації та земель їм надаються пільгові інвестиційні кредити, особливо при освоєнні високотехнологічних виробництв, кредити для створення власних підприємств. Державна підтримка малого бізнесу направлена, перш за все, на забезпечення його фінансової самостійності. У федеральній програмі субсидування малих підприємств існує спеціальна стаття допомоги для підвищення долі власних коштів, яка склала біля 30 % всіх субсидій. Особам, що створюють нові підприємства, надаються кредити строком до 20 років.

Сполучені Штати Америки є державою з найвищим рівнем підприємницької активності в світі. Розквіт малого бізнесу у США забезпечує значною мірою належна підтримка з боку держави. Так, у США малі підприємства складають 81% у сфері послуг, 80% – у будівництві, 55% – у роздрібній торгівлі, 21% – у обробній промисловості. Останнім часом суб'єкти малого підприємництва також починають активно розвиватися у таких галузях як електротехнічна та хімічна промисловість.

Хотілося зауважити, що в США відсутній особливий податковий режим для малих підприємств. Особливістю державної підтримки малого підприємництва у сфері податкового стимулювання малого підприємництва в США є те, що всі суб'єкти підприємницької діяльності для розрахунку прибутку з метою оподаткування зобов'язані вести бухгалтерський облік у повному обсязі.

Однією з причин економічного успіху Канади на світовому рівні є розвинений сектор малого підприємництва. За кількістю малих підприємств Канада займає друге місце в світі після США. Більшість малих підприємств зайняті у сільському господарстві, у сфері послуг, в оптові та роздрібній торгівлі.

На сьогодні уряд Канади приділяє велику увагу стабілізації регуляторної системи у сфері підприємництва.

Більшість науковців вважають Сінгапур найкращім місцем для розвитку і функціонування підприємництва по переробці нафтопродуктів. У країні розвинена ринкова економіка та фінансова інфраструктура, тому що саме тут розташовані представництва більше 3000 найбільших компаній світу. До основних причин процвітання економіки та підприємництва Сінгапура можна віднести:

1) наявність сприятливого економічного середовища та привабливого інвестиційного клімату в країні: існує пільгове податкове законодавство для суб'єктів малого підприємництва, яке спрямоване на залучення іноземного капіталу та інвестицій;

2) суб'єкти малого підприємництва в більшості зайняті у сфері послуг. Більшість мешканців Сінгапура займаються індивідуальною підприємницькою діяльністю, деякі володіють акціями та іншими цінними паперами різних компаній. Тому середній клас у Сінгапурі складає близько 80% від загальної кількості населення;

3) сприятливі умови для створення суб'єктів підприємництва та подальшого їх функціонування: особливі пільги розраховані на створені малі і середні підприємства.

Показовим для України є досвід державної політики у сфері малого підприємництва таких країн, як Угорщина, Чехія, Польща. На частку малих підприємств Угорщини припадає 99,8 % усіх підприємств. Вони створюють 50% ВВП та забезпечують 60% робочих місць [5, с.271].

Таким чином, проаналізувавши сучасний стан малого підприємництва на основі зарубіжного розвитку нами було виділено позитивний досвід, який може бути імплементований в Україні. Зокрема визначено, що завдяки малим фірмам формується конкурентне середовище, яке позитивно впливає на кон'юнктуру ринку, забезпечує економічне зростання, а також на стан зайнятості населення.

Зокрема, було з'ясовано, що суб'єкти малого підприємництва зайняті в оптовій та роздрібній торгівлі, харчовій промисловості, будівництві, ділових стратегічних послугах, готельному, ресторанному та туристичному бізнесі.

Список використаної літератури

1. Ісаченко Д.А. Малі підприємства в трансформаційній економіці регіону: монографія. Одеса: Ін-т проблем ринку та екон.-еколог. досліджень НАН України, 2009. 406 с.

2. Заярна Н.М. Міжнародний досвід підтримки малого бізнесу та сучасні українські реалії. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.1. С. 198-201.
3. Лех ГА., Ільчишин М.М., Туркало О.Я. Світовий досвід розвитку підприємств малого бізнесу. Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. 2011. Вип. 21.15. С. 224-229.
4. Деренько О.А. Міжнародний досвід державного регулювання та підтримки малого підприємництва. БІЗНЕСІНФОРМ. 2012. № 5. С. 95-97.
5. Піхняк ТА. Організаційно-економічний механізм державного управління підприємствами малого бізнесу: світовий досвід та уроки для України. Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. 2012. Вип. 22.2. С. 270-274.

Селівон Артем Миколайович,
суддя Господарського суду м. Києва

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРИПИНЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Дослідження правового регулювання припинення суб'єктів господарювання є актуальними для економіки будь-якої держави. Не є винятком і Україна, в якій кожного року кілька десятків великих підприємств припиняють свою діяльність.

Досвід розвинутих країн часто виступає певним підґрунтям і базою для внесення змін і доповнень до чинного законодавства України у сфері господарювання.

Дослідженням проблем, пов'язаних із припиненням суб'єктів господарювання було присвячено багато робіт таких вчених, як В. В. Джуня, В. К. Мамутова, Б. М. Полякова, В. В. Радзивілюк, М. І. Тітова, В. С. Щербини та інших.

Досліджуючи можливість запозичення зарубіжного досвіду правового регулювання припинення суб'єктів господарювання за законодавством Німеччини, США, Франції, Англії необхідно враховувати наступне:

– по-перше, особливості чинного законодавства та ділову практику;

– по-друге, відмінності між континентальною і англо-американською правовими системами.

Добровільне припинення комерційних організацій у різних організаційно-правових формах регулюються: у Франції – законом «Про торгові товариства» від 24.06.1966 року; у ФРН – законами «Про акціонерні товариства» від 06.09.1965 року і «Про товариства з обмеженою відповідальністю» від 20.04.1892 року, Торговим уложенням від 10.05.1897 року, а також Німецьким

цивільним уложенням від 18.08.1896 року; у Великій Британії – законами «Про компанії» 1985 року і «Про дискваліфікацію директорів компаній» 1986 року [1, с.27].

За законодавством Франції (закон «Про торгові товариства» та ін.) у низці випадків передбачено обов'язкове перетворення підприємств, якщо не дотримуються обмеження кількості членів товариства:

1) якщо кількість членів товариства з обмеженою відповідальністю перевищує 50, то воно впродовж двох років має бути перетворене на акціонерне товариство;

2) торговий суд може винести ухвалу про припинення акціонерного товариства, якщо впродовж року кількість акціонерів буде меншою 7;

3) суд може розпустити товариство, якщо порушено заборону, згідно з якою фізична особа може бути єдиним учасником лише одного товариства з обмеженою відповідальністю.

У Великій Британії гранична кількість членів товариств складає 20 осіб (за окремими винятками для фондової біржі та ін. суб'єктів). За законодавством Великої Британії можливими є три способи ліквідації компанії: 1) судом; 2) добровільно; 3) під контролем суду.

Компанія ліквідовується судом у таких випадках:

а) якщо, будучи публічною компанією, не виконала вимоги щодо внесення коштів до статутного капіталу, встановлені законодавством, і з моменту її реєстрації минув рік;

б) компанія не розпочала своєї діяльності упродовж року з моменту її реєстрації або припинила її на цілий рік;

в) число членів стало меншим двох;

г) компанія не спроможна сплатити свої борги;

д) суд доходить висновку, що буде обґрунтованим і справедливим, якщо компанію буде ліквідовано.

Добровільно компанія ліквідовується із закінченням терміну або якщо стає неможливим продовження підприємницької діяльності. Якщо компанія прийняла резолюцію про добровільну ліквідацію, суд може ухвалити наказ про те, що добровільна ліквідація повинна продовжуватися під контролем суду, з відповідним ступенем свободи для кредиторів або інших осіб, які звертаються до суду і, загалом, на таких умовах, які суд визнає справедливими [2, с. 112].

У США подібні відносини регулюються законами окремих штатів, які створюють правовий режим для корпорацій, що діють на їх території. Законодавство окремих штатів передбачає майнову відповідальність акціонерів (і директорів) за окремими видами зобов'язань корпорацій. За параграфом 630 закону Нью-Йорка про підприємницькі корпорації 10 найбільших акціонерів, акції яких не перебувають в обігу на фондовому ринку, несуть солідарну

індивідуальну відповідальність щодо виплати невиплаченої корпорацією робітникам заробітної плати [3, с. 187].

Діяльність суб'єкта господарювання може бути припинена і в рамках процедур банкрутства. Процедура врегулювання відносин неспроможності боржника з його кредиторами називається конкурсним провадженням. Класична схема його розвитку – ліквідація майна і припинення правосуб'єктності юридичної особи. Суб'єктами відносин неспроможності виступають головні учасники торгового обігу – торгові товариства та індивідуальні комерсанти. Конкурсне провадження може бути розпочате з власної ініціативи, ініціативи кредиторів, а у Франції – і суду. Компетентними судами у справах про неспроможність є, головним чином, комерційні і деякі цивільні суди (Франція), а також спеціальні суди у справах про неспроможність (Велика Британія, США).

Підсумовуючи зарубіжний досвід правового регулювання припинення суб'єктів господарювання за законодавством Німеччини, США, Франції, Англії доцільно запровадити окремі правові норми в Україні, зокрема:

1) встановити обмеження на участь осіб в органах управління. У Франції, наприклад, фізична особа може бути одночасно членом не більше 8 адміністративних рад (аналог наглядової ради у вітчизняному законодавстві) і не більше 2 рад директорів (правління). Численні обмеження щодо членства в раді директорів зменшать можливості зловживань, а також підвищать вірогідність задоволення претензій кредиторів;

2) закріпити обов'язковість договірного оформлення процесів реорганізації як гарантію прав акціонерів і кредиторів реорганізованого суб'єкта господарювання.

Список використаної літератури

1. Шимон С.І. Цивільне та торгове право зарубіжних країн: навч. посіб. (Курс лекцій). Вид. 2-ге, без змін. К.: КНЕУ, 2006. 240 с.
2. Гамбург І.А., Фролов О.М. Правове регулювання припинення суб'єктів господарювання в Україні. Право України. 2011. № 1. С. 111-121.
3. Зубатенко О.М. Щодо запозичення зарубіжного досвіду правового регулювання припинення суб'єктів господарювання. Форум права. 2009. №2. С. 185–191.

Лугіна Наталія Анатоліївна,
к.ю.н., доцент, доцент кафедри
кримінального права та кримінології
Університету державної
фіскальної служби України

ПРОБЛЕМИ ПРИТЯГНЕННЯ ДО КРИМІНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ФІКТИВНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

Наявність кримінальної відповідальності за фіктивне підприємництво вже давно є одним із способів тиску на бізнес в Україні. Вивченню проблеми фіктивного підприємництва в Україні та відповідальності за скоєні протиправні діяння присвятили свої наукові праці такі вчені, як О.Грін, В.Кміть, Ю.Опалінський, В.Хахулін.

Фіктивне підприємництво – це створення або придбання суб'єктів підприємницької діяльності (юридичних осіб) з метою прикриття незаконної діяльності, або здійснення видів діяльності щодо яких є заборона [1].

Діяльність, яку здійснює підприємство, можна віднести до фіктивної у випадку наявності наступних ознак: підприємство зареєстровано на підроблені або загублені документи; засновниками, учасниками та посадовими особами юридичної особи або фізичною особою-підприємцем є так звані «підставні особи», які не займаються господарською діяльністю, а лише зафіксовані в документах; підприємство не сплачує податків чи зборів до державного або місцевого бюджету; підприємство здійснює діяльність, яка не передбачена у статуті, без отримання відповідних дозволів і ліцензій; не ведеться належний бухгалтерський облік і податкова звітність; підприємство відсутнє за місцем реєстрації; підприємство знаходиться за неіснуючою адресою або за адресою масової реєстрації; у реєстраційній справі відсутній номер телефону, адреси електронної скриньки та інша контактна інформація.

В сучасних умовах розвитку економіки важко назвати ті галузі народного господарства в нашій державі, в яких би організовані злочинні угрупування не використовували фіктивні суб'єкти господарювання для здійснення незаконної діяльності [2, с.478]. Але, незважаючи на негативну сторону даної проблеми, слід розглянути її ще і з іншого боку.

Як було зазначено вище, кримінальна відповідальність за фіктивне підприємництво є способом тиску на бізнес в Україні. Окрім самого факту наявності кримінальної відповідальності за вказане діяння, контролюючі органи використовують вироки і матеріали досудового розслідування (протоколи допиту суб'єкта підприємницької діяльності) у якості доказової бази під час

притягнення до фінансової відповідальності за порушення норм податкового законодавства.

Закріплення дій, що містяться у статті 205 КК України, у якості самостійного складу злочину породжує низку негативних наслідків у правозастосуванні.

Особливості побудови складу злочину, передбаченого статтею 205 КК України, дали підстави для використання аналізованої статті в якості інструменту для зловживань під час притягнення осіб для відповідальності.

Зокрема, склалася поширена практика використання контролюючими органами матеріалів досудового розслідування та вироку суду у кримінальному провадженні за статтею 205 КК України для обґрунтування донарахування грошових зобов'язань платникам податків. негативні тенденції у вирішенні податкових спорів були спровоковані поширеним хибним підходом судів до оцінки доказів, наданих контролюючими органами.

Проблеми у правозастосуванні спричинені також тим, що дії, які охоплюються частиною першою статті 205 КК України, розглядаються в якості самостійного складу злочину. Водночас, побудова складу злочину, передбаченого частиною пергою статті 205 КК України, є недосконалою.

Виходячи з вище викладених проблем, до Верховної Ради України внесли законопроект № 1080 про внесення змін до Кримінального кодексу та Кримінального процесуального кодексу України щодо зменшення тиску на бізнес. Даним законопроектом запропоновано виключити з Кримінального кодексу України статтю 205 (фіктивне підприємництво). Автори ініціативи переконані, що це є одним із методів тиску на бізнес, зокрема у контексті проведення податкових перевірок. До того ж початок кримінального провадження фактично паралізує роботу підприємства, що має негативний вплив в цілому на бізнес-клімат країни.

18 вересня 2019 року за законопроект № 1080 проголосували 347 народних депутатів. Таким чином було декриміналізовано злочинне діяння, передбачене статтю 205 КК України. Автори закону наголосили, що скасування такої відповідальності має покращити умови ведення бізнесу в Україні. Депутати вважають, що справи за фіктивне підприємництво найчастіше закінчувалися угодами зі слідством, а реальних вироків майже не було.

Наразі можна говорити, що декриміналізація фіктивного підприємництва дозволить розглядати створення або придбання суб'єктів підприємницької діяльності з метою прикриття незаконної діяльності або здійснення видів діяльності, щодо яких є заборона як готування до злочину, що відповідає кримінально-правовій суті зазначених дій. водночас власне прикриття незаконної діяльності або здійснення видів діяльності, щодо яких є заборона за допомогою фіктивного підприємництва зможе розглядатися як спосіб вчинення

певних злочинів (ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), шахрайство тощо).

Список використаної літератури

1. Кримінальний кодекс України від 5 квітня 2001 р. № 2341-ІІІ // Відомості Верховної Ради України. – 2001. - № 25. – Ст.131.
2. Харпола Х. Боротьба органів податкової служби з тіньовою економікою України / Х.Харпола //Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. - № 19. – С. 477-482.

Минюк Олена Юріївна,
к.ю.н., доцент, доцент кафедри господарського права та процесу Університету державної фіскальної служби України
Чамор Галина Сергіївна
студентка групи ФМР-18-1
ННІ фінансів, банківської справи Університету державної фіскальної служби України

СУЧАСНИЙ СТАН ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Розвиток підприємництва є основною складовою соціально-економічного розвитку України в цілому. Саме тому важливим пріоритетним завданням правового регулювання на сьогодні є створення сприятливого середовища для стимулювання економічної активності суб'єктів підприємницької діяльності задля забезпечення економічного зростання, створення робочих місць, відновлення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, підвищення рівня життя населення. Важливим аспектом розвитку підприємництва є державна політика, яка повинна бути спрямовано на розвиток підприємництва, адже її активність є запорукою економічної стабільності, підвищення добробуту громадян та подолання дефіциту бюджету.

Значний внесок у розвиток теоретичних і практичних аспектів формування та реалізації окремих складових правового регулювання вітчизняного підприємництва зроблено такими вітчизняними науковцями, як І. Анацька, З. Варналій, С. Волосович, О. Ганенко, Л. Дмитриченко, В. Жук, О. Квасниця, І. Луніна, А. Мазаракі. Проте питання визначення пріоритетних векторів як основи для функціонування цих інструментів та механізмів правового забезпечення підприємництва в Україні залишається недостатньо розкритим.

Метою даного дослідження є аналіз сучасного стану правового регулювання підприємництва в Україні та визначення основних проблем, які виникають на шляху здійснення їх діяльності, а також пропозиція шляхів їх вирішення.

Становлення та розвиток ринкових відносин в Україні тісно пов'язані зі збільшенням ефективності діяльності підприємств. Підприємництво як чинник зростання національної конкурентоспроможності є характерною ознакою сучасної розвиненої економіки. Проте нині внесок підприємств у розвиток економіки є недостатнім. У період криз постає необхідність державної підтримки підприємств, а особливо малого та середнього бізнесу. Сучасний стан фінансового ринку в Україні зумовив погіршення показників фінансової діяльності суб'єктів господарювання, що призвело до масових банкрутств підприємств. Стратегічно важливе значення підприємництва для соціально-економічного розвитку держави є одним з головних аргументів, яким обґрунтовується доцільність його державної підтримки.

Правове регулювання підприємницької діяльності є системою економічного, соціального, організаційного, правового та політичного забезпечення сприятливого бізнес-клімату для формування й розвитку підприємництва [4]. Реалізація справедливої регуляторної політики держави у сфері підприємництва сприяє реалізації його потенціалу як одного з векторів економічного зростання.

На сьогодні, в Україні основними проблемами правового регулювання підприємництва є:

1) загальний стан економіки України. На тенденції розвитку малого підприємництва безпосередньо впливає негативна динаміка основних макроекономічних показників;

2) монополізація бізнесу. Для нормального розвитку підприємницького бізнесу необхідно зменшити масштаби монополізації великого бізнесу. Адже зараз в Україні великі підприємства просто витісняють дрібний бізнес. В результаті невелика кількість великих гравців просто поглинає ринки;

3) низька конкуренція на внутрішніх ринках. У багатьох сферах спостерігається висока концентрація великих підприємств, а показники виходу на ринок нових фірм залишаються низькими. Кількість суб'єктів малого бізнесу в більшості країн перевищує 95% від загальної кількості суб'єктів, що провадять підприємницьку діяльність;

4) обмежений доступ до фінансових ресурсів. Малий бізнес має менші можливості для розвитку, оскільки за однакового рівня фіскального тиску великі підприємства мають суттєво більші можливості щодо залучення фінансових ресурсів [5] ;

5) обмежений доступ до ринку. Порівняно з великими корпораціями суб'єкти бізнесу мають менші можливості розширення географії збуту своєї продукції, а також участі в державних закупівлях;

6) технологічні бар'єри, зокрема обмежений доступ до інновацій та досліджень. Через брак фінансових та людських ресурсів малі підприємства мають незначні можливості самостійно реалізовувати дослідницькі проекти, спрямовані на постійне технічне та технологічне вдосконалення.

Для вирішення вказаних проблем, основними напрямками правового регулювання з боку держави повинні стати такі заходи:

- створення сприятливих умов щодо ефективної підприємницької діяльності;
- розвиток підприємництва як чинника створення конкурентного середовища та середнього класу в суспільстві;
- розвиток самозайнятості громадськості;
- збільшення відсотку участі представників малого бізнесу у формуванні ВВП;
- забезпечення організаційно-правових і соціально-економічних основ бізнесу;
- встановлення та забезпечення етико-правових норм підприємництва;
- забезпечення розвитку підприємницької інфраструктури;
- реалізація політики охорони навколишнього середовища.

Отже, дослідження сучасного стану розвитку підприємницької діяльності в Україні вказує на існування великої кількості проблем саме в галузі правового регулювання даної діяльності, тому вона повинна стати одною з ключових напрямів державної політики, адже саме підприємництво сприятиме значному підвищенню ефективності реалізації вітчизняного економічного потенціалу, оптимізації участі України в міжнародному поділі праці, посиленню конкурентоспроможності національної економіки. Тому основними шляхами покращення сучасного стану підприємницької діяльності в Україні є створення нормативно-правової бази за сприятливих умов, вдосконалення податкової політики та забезпечення раціонального функціонування спрощеної системи оподаткування. Необхідно створити механізм ефективної взаємодії між державою та підприємницьким сектором для ефективного розвитку підприємництва в Україні.

Список використаної літератури

1. Господарський кодекс України № 436-IV від 07.02.2019, URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15.
2. Конституція України № 254к/96-ВР від 21.02.2019, URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80.

3. Про акціонерні товариства: Закон України № 514-VI від 01.01.2019, URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12.
4. Про господарські товариства: Закон України № 1576-XII від 17.06.2018, URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12.
5. Минюк О.Ю. Каленчук Н. Шляхи вдосконалення правового забезпечення підприємницької діяльності / Фіскальна політика: теоретичні та практичні аспекти юридичної науки: Збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції «Фіскальна політика: теоретичні та практичні аспекти юридичної науки», 24 листопада 2017 р. / Університет державної фіскальної служби України, Навчально-науковий інститут права – Вінниця : ТОВ «Ніланд-ЛТД», 2017 р. С. 224-226.

Онишко Олег Володимирович,
к.ю.н., доцент, доцент кафедри господарського права та процесу Університету державної фіскальної служби України

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВОПОРЯДКУ ЯК КЛЮЧОВА ОЗНАКА СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Дотримання правового господарського порядку, згідно ст. 5 глави 1 «Загальні положення» Господарського кодексу (ГК) України, є тією вимогою, у межах якої повинні здійснювати свою діяльність суб'єкти господарювання та інші учасники відносин у сфері господарювання. При цьому зазначається, що правовий господарський порядок формується на основі оптимального поєднання ринкового саморегулювання економічних відносин суб'єктів господарювання та державного регулювання макроекономічних процесів з посиланням на конституційну вимогу відповідальності держави перед людиною за свою діяльність, а далі надається перелік конституційних основ, що охоплюють право власності Українського народу загалом на природні ресурси та право кожного щодо користування усіх суб'єктів права власності об'єктами права цієї власності

Зазначена стаття 5 ГК продовжується переліком прав усіх суб'єктів права власності та забезпечення їх захисту державою. Наступна стаття 6 глави 1 ГК, окреслюючи загальні принципи господарювання, акцентує увагу також переважно на правах суб'єктів господарювання та їх захисті державою.

Зважаючи на широкий перелік учасників відносин у сфері господарювання, наданий ст. 2 ГК, звертає увагу відсутність у Загальних положеннях глави 1 терміну «відповідальність» зазначених учасників, яка становить важливий засіб забезпечення правопорядку у сфері господарювання.

Можна зауважити, що ГК містить окремий розділ V «Відповідальність за правопорушення у сфері господарювання» та окремі статті в інших главах ГК щодо відповідальності суб'єктів господарювання за окремі порушення законодавства. Однак, відсутність у загальних положеннях глави 1 ГК вказівки на необхідність належного виконання зобов'язань учасниками відносин у сфері господарювання, забезпечення ними і загальногосподарських, і загальнодержавних інтересів, на відповідальність суб'єктів господарювання щодо правопорядку на рівні конституційних основ, на наш погляд, знижує значимість інституту відповідальності загалом. Зміна такого підходу здатна підвищити загальнообов'язкове значення відповідальності як господарсько-правової норми, що ґрунтуються на нормах Конституції України як основного джерела господарського права.

Правомірність наголошення на загальнообов'язковому значенні відповідальності усіх учасників відносин у сфері господарювання може підтверджуватися вже незадовільним станом, який має місце на практиці з реалізацією відповідальності суб'єктів господарювання. Досить звернутися до порушення конституційних основ щодо виконання податкових зобов'язань перед державою, передбаченого Конституцією України. Підняття потреби дотримання правопорядку та відповідальності за ці дії до рівня конституційних основ сприятиме нейтралізації негативних наслідків при виконанні державою її функцій, у тому числі в частині наповнення відповідних бюджетів, захищатиме інтереси держави, а також права і законні інтереси громадян.

Порядок вважають механізмом відтворення права у всьому обсязі його змісту [1, с.298], а правопорядок «…аж ніяк не являє собою витвір лише законодавця, влади, органів, а є складною складовою (вектором) стихійного відтворення правових ідей і норм» [1, с.283]. Тому відносячи господарський правопорядок до складного комплексного економіко-правового феномену, який зазнає еволюційних змін, доцільна його більша прив'язка до конституційних основ також на рівні загальнообов'язкового значення відповідальності.

За окресленого підходу правовий господарський порядок дійсно характеризуватиме його як «…стан упорядкованості відносин у сфері господарювання, заснований на сукупності закріплених у законодавстві правових і економічних засобів, при якому забезпечується зростання ділової активності суб'єктів господарювання, розвиток підприємництва та добросовісна конкуренція, задоволення та захист прав і інтересів суб'єктів господарювання і на цій основі підвищення ефективності суспільного виробництва, його соціальна спрямованість відповідно до вимог Конституції України» [2, с.84] та реалізуватиме зобов'язальний принцип (ч.2 ст. 19 Конституції України), як один із принципів, на якому будується метод господарського права.

Список використаної літератури

1. Малахов В.П. Философия права. Идеи и предположения: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция» и «Философия» В.П.Малахов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2012. – 391 с.
2. Господарське право : практикум / А.Г.Бобкова (кер. Авт.. кол.), Ю.О.Моісєєв, Ю.М.Павлюченко та ін.. ; за заг. ред.. А.Г.Бобкової. – Харків : Право, 2018. – 592 с.

Починок Карина Борисівна,
к.ю.н., доцент кафедри
господарського
права та процесу Університету
державної фіскальної служби України

ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Організаційна-правова форма становить свого роду конституцію, модель, основу, на підставі якої здійснюється господарська діяльність суб'єкта господарювання. Задля ефективного ведення господарської діяльності суб'єктам господарювання, зокрема господарським організаціям, важливо чітко визначитися із вибором своєї організаційно-правової форми, оскільки від такого вибору залежить порядок створення, функціонування, реорганізації та ліквідації.

Проте в законодавстві й досі визначення цього поняття та відповідних критеріїв, за допомогою яких можна було б відмежувати одну організаційно-правову форму від іншої, а також чіткої системи організаційно-правових форм, не встановлено.

Проблематиці організаційно-правових форм присвячено чимало праць вчених-юристів, зокрема, О.М. Віннік, Д.В. Задихайло, О.Р. Кібенко, В.С.Мілаш, Н.О. Саніахметовою, В.С. Щербиною та іншими у межах обраних авторами напрямів дослідженім.

Традиційно в науковій літературі поняття організаційно-правової форми розглядається через визначення її змісту, відповідних критеріїв, параметрів [1, с.107].

Одні автори (С.Е. Жилинський, І.М. Кучеренко, В.С. Мартем'янов), визначаючи змістовну сторону поняття організаційно-правової форми, виходять зі встановлення ознак, що характеризують це правове явище: сутнісних і правових, істотних і неістотних; майнових і організаційних.

Інші дослідники (О.Р. Кибенко, Д.В. Задихайло, Н.О. Саніахметова, І.С. Шиткіна), визначаючи організаційно-правову форму, йдуть шляхом виділення певних правових параметрів, на які необхідно звертати увагу при виборі організаційно-правової форми.

На практиці під час створення суб'єкти господарювання користуються Державним класифікатором ДК 002:2004 Класифікація організаційно-правових господарювання, затвердженим Наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання і споживчої політики від 28.05.2004 р. №97 [2]. Даним Державним класифікатором надається визначення організаційно-правової форми господарювання (п.2.1) за такими ознаками:

1) правова основа, яка визначає характер відносин між засновниками; режим майнової відповідальності по зобов'язаннях підприємства (організації);

2) порядок створення, реорганізації, ліквідації, управління, розподілу одержаних прибутків, можливі джерела фінансування діяльності тощо.

Як бачимо перелік ознак не є вичерпним.

Проте, ГК України використовує термінологію, яка стосується організаційно-правової форми, достатньо широко і під час суперечливою, без відповідного узгодженого викладення. Так, в ГК України вживаються поняття «організаційні форми господарювання» (абз.1 ч.1 ст.31; ст.62), «організаційно-правові форми господарювання» (ч.1 ст.135), «організаційні форми підприємництва» (ст.45), «організаційні форми підприємницької діяльності» (ч.1 ст.47); «організаційні форми здійсненім некомерційної господарської діяльності» (ст.53); «організаційно-правова форма» (ч.3 ст.55, ч.3 ст.62); «організаційна форма суб'єкта господарювання (ч.4 ст.57); «організаційні форми підприємств» (ст.63, ч.10 ст.65) та «організаційно-правові форми об'єднань підприємств» (ч.1 ст.121) [3]. Очевидно, що перелічені терміни мають різне значення та змістовне навантаження, а така розгалуженість щодо використання зазначеної термінології без встановлення чіткого закріплення змісту названих понять створює непорозуміння щодо їх співвідношення.

Враховуючи вищенаведене розуміння поняття організаційно-правових форм суб'єктів господарювання та коло наведених термінів, доцільно розмежовувати на такі поняття, як:

1) організаційно-правова форма, яка стосується діяльності (господарювання, господарська діяльність, підприємництво, підприємницька діяльність, некомерційна господарська діяльність);

2) організаційно-правова форма, яка характеризує суб'єкта (суб'єктів господарювання, підприємство, об'єднання підприємств).

Таким чином, нагальною потребою є прийняття на законодавчому рівні (закону) визначення таких понять як «організаційно-правова форма господарювання», «організаційна-правова форма господарської організації»,

«вид» (підприємства, товариства, тощо), щоб уникнути суперечки з питань наявності правових підстав застосування різних нормативно-правових актів, які містять посилання на той чи інший вид або організаційну-правову форму.

Список використаної літератури

1. Коваль І.Ф., Щербакова Н.В. Щодо застосування поняття «організаційно-правова форма» в Господарському кодексі України. Форум права. 2015. №3. С.107-112.
2. Про затвердження національних стандартів України, державних класифікаторів України, національних змін до наказу Держспоживстандарту України від 31 березня 2004 р. № 59 та скасування нормативних документів: Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 28.05.2004 р. №97 // БД «Законодавство України» / ВР України: URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0097609-04 (дата звернення: 17.09.2019).
3. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. №436-IV // БД «Законодавство України» / ВР України: URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (дата звернення: 17.09.2019).

Роженюк Олена Олександрівна,
старший викладач кафедри господарського права та процесу Університету державної фіскальної служби України
Фітяк Євген Миколайович, студент групи ПБП-19-6к Навчально-наукового інституту права Університету державної фіскальної служби України

ПОНЯТТЯ КОРПОРАТИВНОГО ДОГОВОРУ

Правова проблема сфери корпоративного управління знаходиться у площині відсутності сформованої практики регулювання правовідносин учасників юридичної особи корпоративного типу шляхом укладення корпоративних договорів. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо корпоративних договорів» (далі – Закон про корпоративні договори) [1] та Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» (далі – Закон про товариства) [2] ввели низку важливих позицій щодо регулювання діяльності у сфері корпоративного права.

Даними законами закладене законодавче підґрунтя для створення правового механізму захисту корпоративних прав, а саме: введено нормативне

визначення корпоративного договору; закріплено поняття безвідкличної довіреності корпоративних прав, ввів нормативне поняття значних правочинів та правочинів із заінтересованістю; спрощено та деталізовано процедури державної реєстрації змін, пов'язаних із відчуженням часток та зміною складу учасників корпоративних відносин. З огляду на вищезазначене стає зрозуміло, що для правозастосовної практики визначення сутності корпоративного договору має важливе значення.

У науковій літературі є кілька підходів до розуміння корпоративного договору. В.А. Васильєва визначає корпоративний договір як угоду між учасниками юридичної особи корпоративного типу, якою вони визначають порядок здійснення корпоративних прав і зобов'язуються здійснювати певним чином ці права або утримуватись від здійснення цих прав задля реалізації спільних охоронюваних законом інтересів [3,с. 26]. О.М. Вінник вважає корпоративним договір між учасниками акціонерних відносин (засновниками, акціонерами, потенційними акціонерами), що закріплює особливості реалізації сторонами договору корпоративних прав [4, с. 25]. І.В. Венедиктова трактує його як договір між учасниками юридичної особи корпоративного типу, за яким вони визначають порядок здійснення як корпоративних прав, так і прав на частку (акцію) і зобов'язуються здійснювати певним чином ці права або утримуватись від здійснення цих прав задля реалізації спільних охоронюваних законом інтересів [5, с. 37]. З огляду на вищевикладене сутність корпоративного договору полягає у створенні умов ефективного управління корпоративними правами та забезпеченні захисту прав і інтересів сторін.

У рамках сутнісних характеристик корпоративного договору законодавча база України передбачає: 1) змогу товариства з обмеженою відповідальністю в корпоративному договорі фіксувати такі обов'язки сторін: на загальних зборах учасників (засновників) голосувати у спосіб, передбачений договором; утримуватися від відчуження часток до настання визначених у договорі обставин; погоджувати придбання або відчуження частки за заздалегідь визначеною ціною; вчиняти інші дії, пов'язані з управлінням товариством з обмеженою відповідальністю, його припиненням або виділом із нього нової юридичної особи, що узгоджені та прописані у корпоративному договорі; 2) обов'язкову письмову форму корпоративного договору; 3) строковість корпоративного договору; 4)обов'язковість корпоративного договору лише для його сторін; 5) конфіденційність корпоративного договору; 6) змогу у судовому порядку примусити учасника придбати або продати частку у статутному капіталі товариства з обмеженою відповідальністю за заздалегідь визначеною ціною та/або у разі настання визначених у договорі обставин, порушення корпоративного договору; 7) змогу передбачати в корпоративному договорі товариства з обмеженою відповідальністю способи забезпечення виконання

зобов'язань і заходи господарсько-правової відповідальності за невиконання або неналежне виконання таких зобов'язань (відшкодування збитків, стягнення неустойки тощо). [1; 2].

Отже, корпоративний договір за своєю суттю є домовленістю учасників господарського товариства корпоративного типу з питань управління корпоративними правами. Предметом корпоративного договору є права учасників господарського товариства корпоративного типу. Корпоративний договір має забезпечити учасникам (акціонерам) господарських товариств корпоративного типу змогу самостійно за взаємною згодою визначити порядок реалізації корпоративних прав, пов'язаних з управлінням товариством, порядок вирішення спірних ситуацій та забезпечити захист інтересів сторін за договором.

Список використаної літератури

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо корпоративних договорів: Закон України від 23 березня № 1984-VIII // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1984-19 (дата звернення: 18.09.2019)

2. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України від 06.02. 2018 № 2275-VIII // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19 (дата звернення: 18.09.2019)

3. Васильєва В.А. Корпоративні правочини: поняття та особливості. Проблеми охорони прав суб'єктів корпоративних правовідносин: *Матеріали Міжнародної науково-пракгичної конференції, присвяченої 10-ій річниці створення Лабораторії з вивчення проблем корпоративного права НДІ приватного права і підприємництва НАПрН України (23-24 вересня 2011 р.)*. Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2012. С. 25-28.

4. Вінник О. Акціонерні угоди. *Юридична Україна.* 2010. № 5. С. 20-27.

5. Венедиктова І.В. Реалізація охоронюваного законом інтересу при укладенні корпоративних угод. Проблеми охорони прав суб'єктів корпоративних правовідносин: *Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. Івано-Франківськ*: Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника, 2012. С. 36-38.

Борса Вадим Вікторович,
аспірант кафедри економіки підприємства,
старший викладач кафедри митної справи
Університету державної фіскальної служби
України

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ЗМІНИ ДО ЗАКОНОДАВСТВА ЩОДО СПРИЯННЯ ЗАХИСТУ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ПІД ЧАС ПЕРЕМІЩЕННЯ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ

Створення ефективної системи охорони інтелектуальної власності в державі є фундаментом для інноваційної моделі економічного розвитку України, її модернізації та підвищення конкурентоспроможності у світі.

Так, відповідно до пункту 9 частини 2 статті 544 діючого Митного кодексу України (далі-МКУ), здійснюючи державну митну справу, органи доходів і зборів виконують такі основні завдання, як сприяння захисту прав інтелектуальної власності, вжиття заходів щодо запобігання переміщенню через митний кордон України товарів з порушеннями охоронюваних законом прав інтелектуальної власності, недопущення переміщення через митний кордон України контрафактних товарів [1].

Станом на 20 вересня 2019 року відповідно до діючого МКУ, визначенню підлягають такі поняття, як «контрафактні товари», «об’єкти права інтелектуальної власності» та «правовласник». А також, виділено 7 статей (ст. ст. 397-403 МКУ) глави 57 «Заходи органів доходів і зборів щодо сприяння захисту прав інтелектуальної власності під час переміщення товарів через митний кордон України» окремого розділу XIV «Сприяння захисту прав інтелектуальної власності під час переміщення товарів через митний кордон України».

З дати прийняття діючого МКУ 13.03.2012р., Кабінетом Міністрів України та Міністерством фінансів України були затверджені і на даний час дійсні переліки та порядки, щодо захисту прав інтелектуальної власності під час переміщення товарів через митний кордон України та були внесені зміни тільки до пункту 9 частини другої статті 544 «Призначення та основні завдання органів доходів і зборів» згідно із Законом України «Про внесення змін до Митного кодексу України у зв'язку з проведенням адміністративної реформи» від 04.07.2013р. № 405-VII, що пункт 9 доповнити словами "недопущення переміщення через митний кордон України контрафактних товарів" [2].

В подальшому, Законом України від 16.09.2014р. №1678-VII було ратифіковано Угоду про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом [3].

В 2016 році Кабінетом Міністрів України було внесено до Верховної Ради України проект Закону «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо

захисту прав інтелектуальної власності під час переміщення товарів через митний кордон України» (реєстраційний №4614 від 06.05.2016р.). Але даний законопроект було відкликано.

Враховуючи всі вищезазначені обставини, цієї осені, до нової Верховної Ради України ІХ скликання було внесено новий проект Закону «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо захисту прав інтелектуальної власності під час переміщення товарів через митний кордон України» (номер, дата реєстрації: №1230 від 02.09.2019р.). Ініціатором даного законопроекту являється народний депутат України Гетманцев Д.О.

Законопроект №1230 обґрунтовується необхідністю приведення положень МКУ, зокрема ст. 4 «Визначення основних термінів і понять» Розділу XIV «Сприяння захисту прав інтелектуальної власності під час переміщення товарів через митний кордон України», у відповідність до положень Регламенту (ЄС) № 608/2013 Європейського Парламенту та Ради від 12 червня 2013 року про митний контроль за дотриманням прав інтелектуальної власності в рамках виконання статей 84 «Наближення законодавства у митній сфері», 250 «Заходи на кордоні» та Додатка XV «Наближення митного законодавства» до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [5, 7, 8].

Законопроектом №1230 передбачається внесення змін до діючого Митного кодексу України, щодо:

- розширення переліку об’єктів права інтелектуальної власності, сприяння захисту яких здійснюється під час переміщення товарів через митний кордон України;

- визначення термінів: «контрафактні товари», «піратські товари», «товари, що підозрюються у порушенні права інтелектуальної власності»;

- незастосування заходів щодо сприяння захисту прав інтелектуальної власності щодо переміщення через митний кордон України оригінальних товарів, які були виготовлені за згодою правовласника або товарів, виготовлених особою, належним чином уповноваженою правовласником на виробництво певної кількості товарів, у кількості що перевищує обумовлену між цією особою і правовласником;

- розширення випадків застосування заходів, пов’язаних із призупиненням митного оформлення товарів, що підозрюються у порушенні права інтелектуальної власності, у тому числі за ініціативою митного органу;

- відшкодування витрат, пов’язаних зі зберіганням, знищенням товарів, що підозрюються у порушенні права інтелектуальної власності;

- запровадження можливості дострокового випуску товарів, митне оформлення яких призупинено за підозрою у порушенні прав інтелектуальної власності;

- встановлення особливостей призупинення митного оформлення, та знищення невеликих партій товарів, що переміщуються (пересилаються) через митний кордон України у міжнародних поштових та експрес-відправленнях [8].

Критерієм реалізації Законопроекту №1230 стане приведення положень МКУ у відповідність до Регламенту (ЄС) №608/2013 від 12.06.2013р., що дозволить забезпечити виконання зобов'язань України щодо наближення митного законодавства у сфері захисту інтелектуальної власності до стандартів та практики ЄС, сприятиме підвищенню рівня запобігання та протидії переміщенню через митний кордон України товарів, що порушують права інтелектуальної власності, та, як наслідок – очищенню внутрішнього ринку від контрафактної продукції, яка часто не відповідає встановленим вимогам безпеки [8].

Законопроект №1230 отримав схвальну оцінку Делегації ЄС в Україні. Разом з тим, Делегація висловила зауваження щодо необхідності приведення визначення терміну «контрафактні товари», який міститься у законопроекті, у відповідність до норм законодавства ЄС. Аналогічне зауваження висловив у своєму висновку і Комітет Верховної Ради України з питань інтеграції України з Європейським Союзом. Головне науково-експертне управління Апарату Верховної Ради України також висловило ряд зауважень до законопроекту, які пропонує врахувати при його доопрацюванні.

В той же час і бізнес-спільнота Європейської Бізнес Асоціації (ЄБА) долучилася до обговорення законопроекту №1230. Бізнес, акцентував увагу на 4-х ключових речах: визначення термінів; застосування митного реєстру об'єктів права інтелектуальної власності виключно як інструмента для боротьби з контрафактними товарами та недопущення таких на митну територію України; необхідність вирішення питання щодо так званого «патентного тролінгу», тобто унеможливлення випадків призупинення товарів та сплати роялті за них, якщо цей товар не є новизною у міжнародній практиці; відшкодування витрат, пов'язаних зі зберіганням, знищенням товарів, що підозрюються у порушенні права інтелектуальної власності. На думку ЄБА, запропонована версія законопроекту №1230 потребує коригування також в частині обов'язкової наявності доведеного факту порушення прав власника торговельної марки в країні виробництва для визначення товару, як контрафактного, що, фактично, нівелює ефективність митного реєстру.

На даний час триває обговорення законопроекту №1230, і скоріш всього він беде прийнятий за основу, а в подальшому будуть враховані зауваження, як профільних комітетів Верховної Ради України так і бізнес-спільноти.

Список використаної літератур

1. Митний кодекс України: Закон України від 13.03.2012р. №4495-VI. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*, 2012, № 44-45, № 46-47, № 48, ст.552.

2. Про внесення змін до Митного кодексу України у зв'язку з проведенням адміністративної реформи: Закон України від 04.07.2013р. №405-VII. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*, 2014, № 20-21, ст.711.
3. Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Закон України від 16.09.2014р. №1678-VII. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*, 2014, № 40, ст.2021.
4. Про внесення змін до Митного кодексу України щодо захисту прав інтелектуальної власності під час переміщення товарів через митний кордон України: Проект Закону України від 02.09.2019 р. №1230. *Офіційний портал Верховної Ради України.*
5. Регламент (ЄС) № 608/2013 Європейського Парламенту та Ради від 12.06.2013 р. про митний контроль за дотриманням прав інтелектуальної власності. *Офіційний вісник ЄС, L 181*, 29 червня 2013 року, с. 15–34.
6. Імплементаційний Регламент Комісії (ЄС) № 1352/2013 від 04.12.2013 р., яким установлюються форми документів, передбачені Регламентом (ЄС) №608/2013 Європейського Парламенту та Ради щодо митного контролю за дотриманням прав інтелектуальної власності. *Офіційний вісник ЄС, L 341*, 18 грудня 2013 року, с. 10–31.
7. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. *Офіційний вісник України від 26.09.2014* — 2014 р., №75, том 1
8. Про внесення змін до Митного кодексу України щодо сприяння захисту прав інтелектуальної власності під час переміщення товарів через митний кордон України. Пояснювальна записка Народного депутата України Д.О. Гетманцева до проекту Закону України від 02.09.2019р. №1230. *Офіційний портал Верховної Ради України.*

Голінщак Олександр Леонідович,
аспірант 2-го року навчання
Університету державної фіскальної
служби України
Науковий керівник: Починок К.Б.
к.ю.н., доцент кафедри господарського
права та процесу Університету
державної фіскальної служби України

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Комунальні підприємства забезпечують реалізацію соціально-економічної політики на місцях і є основою місцевого та регіонального господарства, комунального сектору економіки.

Загалом, поняття «підприємство» має економічне походження і в першу чергу є економічною категорією. Стан комунальних підприємств істотно впливає не лише на забезпечення нагальних потреб населення, але й на створення відповідних умов для безперебійного функціонування всього господарського комплексу держави.

Окремі питання щодо визначення сутності підприємства як економіко-правової категорії досліджувалися у наукових працях юристів та економістів, зокрема: І. П. Булеєва, А. В. Венедиктова, Р. Ф. Гринюка, С. М. Грудницької,

В. В. Лаптева, В. К. Мамутова, Г. Ф. Шершеневича та інших дослідників.

В економічній теорії підприємство визначається як: організаційно відокремлена та економічно самостійна основа (первинна) ланка виробничої сфери народного господарства, що виготовляє продукцію (виконує роботу або надає платні послуги) [1, с.8]; як виробничо-економічний та майновий комплекс, що використовується для здійснення підприємницької діяльності. Словниково-тлумачні джерела трактують підприємство як самостійний господарюючий суб’єкт з правами юридичної особи, який виробляє продукцію, товари та послуги, виконує роботи та займається різними видами економічної діяльності [2,с. 469]; виробничий заклад, завод або фабрику.

В більшості правових систем поняття «підприємство» традиційно визначає певний майновий комплекс, тобто суб’єкт та об’єкт господарських та цивільних правовідносин. За українським законодавством підприємство завжди було не тільки майновим комплексом, а й юридичною особою.

На сьогоднішній час, підприємство є одним із основних учасників господарського обігу, діяльність якого регламентується відповідно до Господарського кодексу України [3].

Відповідно до ч. 1 ст. 62 ГК України, підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому цим Кодексом та іншими законами [3].

Представники господарського права традиційно розглядають підприємство в якості суб'єкта права. На думку В. С. Щербини, підприємству серед суб'єктів господарського права належить домінуюче положення, яке обумовлено його особливими економічними і соціальними функціями як товаровиробника, що задовольняє суспільні потреби у продукції, роботах, послугах. Тому правовий інститут підприємства як суб'єкта господарювання є центральною частиною в системі господарського права, його правовою основою. Усі основні закони та інші нормативні акти приймаються виходячи із економічного і правового положення підприємства, його ролі в економіці України [4, с.54].

В. В. Лаптев вважає, що підприємство є господарюючим суб'єктом, що забезпечує виробництво продукції, виконання робіт і надання послуг у сфері економіки [5, с.22].

Частина 4 ст. 62 ГК України визначає підприємство юридичною особою, яка має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку із своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом.

Всі види підприємства мають спільні ознаки, серед яких наступні:

1) підприємство – це господарюючий суб'єкт. Суть визначення господарюючий суб'єкт полягає в тому, що підприємство є товаровиробником, трудовим колективом, який на професійній основі (промисел) виробляє і реалізує свій товар з метою одержання прибутку. Як господарюючий суб'єкт підприємство здійснює виробничу, науково-дослідну та комерційну діяльність. Термін «господарюючий» означає, що підприємства належать до комерційних, спрямованих на прибуток, організацій (на відміну від неприбуткових організацій – релігійних, об'єднань громадян тощо);

2) підприємство є самостійним господарюючим суб'єктом. Самостійність у прийнятті господарських рішень є однією з основних і необхідних умов діяльності підприємства як товаровиробника. Юридичний аспект такого визначення полягає в тому, що підприємство при здійсненні своєї господарської діяльності «має право з власної ініціативи приймати будь-які рішення, що не суперечать законодавству України»;

3) підприємство – це статутний господарюючий суб'єкт. Статут підприємства як локальний акт господарського законодавства нормативне визначає цілі і предмет діяльності окремого підприємства, відхилятися від яких

без зміни статуту підприємству заборонено. Статут також визначає межі спеціальної правоздатності підприємства як юридичної особи. Це один з найважливіших правових актів підприємства;

4) підприємство має необхідне для господарюючого суб'єкта майно – основні і оборотні кошти, інші цінності, якими воно володіє, користується і розпоряджається на певному правовому титулі (на праві власності або повного господарського відання). Це майно юридичне відмежоване, як правило, від майна власника підприємства і закріплене за підприємством як суб'єктом права. Основні і оборотні кошти знаходяться на самостійному бухгалтерському балансі, гроші - на розрахунковому рахунку підприємства в банку;

5) підприємство є самостійним суб'єктом права. З одного боку, закон визначає його компетенцію (права та обов'язки) як господарюючого суб'єкта, з другого - зазначає, що підприємство є юридичною особою, яка не має у своєму складі інших юридичних осіб [6, с.25].

Крім того, відповідно до організаційно-правової форми, залежно від того, якою вона є, в літературі підприємства класифікуються на одновласницькі та багатовласницькі. Зазначену класифікацію проводить і Господарський кодекс України. Проте, він вживає дещо інші терміни: замість одновласницьких – унітарні, замість багатовласницьких – корпоративні.

Комунальні підприємства можуть бути лише унітарними (одновласницькими). В іншому разі вони перетворяться на колективні підприємства або господарські товариства.

Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду (капіталу) підприємство може бути створено у формі унітарного та корпоративного підприємства (ч. 3 ст. 63 ГК України). Унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. До унітарних підприємств віднесені державні, комунальні, підприємства засновані на власності об'єднання громадян, релігійні організації або на приватній власності засновника (ч. 4 ст. 63).

М. Косматенко визначає комунальне підприємство як підприємство, що переважно виконує хоча б один з видів робіт, як створення соціальних зручностей, виробництво, ремонт, транспортування, збереження продукції в інтересах територіальної громади, і знаходиться в його (чи вищих органів управління) повній або переважній власності. При цьому мається на увазі, що підприємство - це частина економічної єдиної господарської системи, що має права юридичної особи, діє на засадах госпрозрахунку і за допомогою засобів

виробництва виконує роботи чи надає послуги для одержання прибутку, досягнення визначених соціальних цілей у межах виділених ресурсів [7, с.27].

Отже, до основних ознак комунального підприємства слід віднести наступні: є учасником господарських відносин; створено у відповідній організаційно-правовій формі; безпосередньо здійснює господарську діяльність; наділено господарською компетенцією; має відокремлене майно; несе відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах закріпленого за ним майна (крім випадків, передбачених законодавством); має власне найменування. Враховуючи перелік основних ознак комунального підприємства, можна надати наступне визначення цього суб'єкту господарських відносин. Комунальне підприємство це – статутний суб'єкт господарювання унітарного або корпоративного типу, що функціонує на базі відокремленої частини комунального майна, яке закріпляється за ним на праві господарського відання, оперативного управління, або праві власності, який створюється та контролюється органом місцевого самоврядування, безпосередньо здійснює господарську діяльність та володіє відповідним обсягом спеціальної правосуб'єктності.

Список використаної літератури

1. Економіка підприємства: підручник. Вид. 3-тє, без змін. К.: КНЕУ, 2006. - 528 с.
2. Экономичекий словарь. Толково-терминологический. Коноплицкий В. А., Филина А. И. К.: КНТ, 2007. 624 с.
3. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. №436-IV // БД «Законодавство України» / ВР України: URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (дата звернення: 17.09.2019).
4. Щербина В. С. Суб'єкти господарського права: монографія. К.: Юринком Інтер, 2008. 264 с.
5. Лаптєв В. В. Законодавство про підприємства (Критичний аналіз). Держава і право. 2001. № 7. С. 22-23.
6. Гринюк Р. Ф. Правовий статус комунальних підприємств в Україні: дис. канд. юрид. наук: 12.00.04. Донецьк, 2001.192 с.
7. Косматенко М. Теретичні засади дослідження проблем управління підприємствами житлово-комунального господарства. Державне управління та місцеве самоврядування: зб. наук. праць. Дніпропетровський регіональний інститут державного управління. 2009. С.27-35.

Гордієнко Катерина Юріївна,
аспірант кафедри господарського права та процесу ННІ права Університету державної фіскальної служби України

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

Актуальність проблеми зумовлена тим, що система нормативно-правового регулювання у сфері відновлювальних джерел енергії (далі – ВДЕ) – є основою ефективної реалізації та розбудови енергетичної політики держави. Тому розвиток підприємництва, пов'язаного із генерацією енергії з ВДЕ, потребує запровадження ефективного механізму правового регулювання, який забезпечить привабливі умови здійснення господарської діяльності в Україні.

З огляду на це, метою дослідження є вивчення основних законодавчих положень, що стосуються діяльності у сфері ВДЕ, а також розробка пропозицій щодо законодавчого врегулювання проблемних питань в цій сфері.

Різні аспекти питання правового регулювання у сфері ВДЕ в Україні досліджувались такими вченими, як М. С. Пиняк, І. А. Васильєв, М. М. Кузьміна, А. В. Башун, В. В. Бушуев.

Попри важливість стимулювання використання ВДЕ в усьому світі, в Україні відновлювана енергетика знаходиться на етапі свого становлення. Причиною цього стало ігнорування її потенціалу протягом багатьох років існування незалежної України.

Дослідивши законодавство зарубіжних країн у галузі відновлюваної енергетики, І. А. Васильєв зазначає, що для забезпечення розвитку використання ВДЕ необхідні чотири основні умови:

1. Прийняття національної стратегії у галузі відновлюваної енергетики;
2. Прийняття відповідної законодавчої і нормативної бази;
3. Підвищення прозорості та сумлінності конкуренції з боку традиційної енергетики;
4. Забезпечення зростання інвестицій [1].

М. М. Кузьміна зауважує [2], що законодавство у сфері відновлювальної енергетики можна поділити на дві групи:

1. Загальне (спрямоване на регулювання ринку в цілому);
2. Спеціальне (стосується певних об'єктів чи відносин на ринку).

Ми погоджуємось з такою класифікацією, тому розглянемо більш детально наявне законодавство за цими групами.

Загальне законодавство у сфері ВДЕ складається із законів та інших нормативно-правових актів, які у свою чергу поділяються на регулюючі та стратегічні акти.

Основним законом, що регулює відносини у цій сфері, є Конституція України, ст. 16 якої встановлює, що обов'язком держави є забезпечення екологічної безпеки і підтримання екологічної рівноваги на території України, що може бути забезпечено, у тому числі, завдяки використанню ВДЕ [3].

Проте, першим кроком на шляху правового регулювання галузі у незалежній Україні стало прийняття Закону України «Про енергозбереження» [4], яким було введено рамкові умови для використання ВДЕ в Україні. Декларативний характер приписів закону, обумовив необхідність прийняття більш деталізованих нормативно-правових актів, які б не лише наголошували на необхідності використання ВДЕ, але і передбачали конкретні заходи у напрямку збільшення обсягів виробництва і споживання ВДЕ.

Наступний кроком було прийняття Закону України «Про електроенергетику» [5]. Відповідно до його положень, державою законодавчо закріплено заходи стимулювання виробництва електроенергії з ВДЕ.

Важливим віхою на шляху розбудови відновлюваної енергетики в Україні стало прийняття Закону України «Про альтернативні джерела енергії» [6], який визначає правові, економічні, екологічні та організаційні засади використання альтернативних джерел енергії та сприяння розширенню їх використання у паливно-енергетичному комплексі.

Також з метою створення у нашій країні необхідного законодавчого підґрунтя були прийняті закони України «Про альтернативні види палива», «Про землі енергетики та правовий режим спеціальних зон енергетичних об’єктів», «Про ринок електричної енергії», «Про теплопостачання», «Про засади функціонування ринку електричної енергії України», які також визначають основні принципи державної політики у цій сфері.

У рамках стимулювання розвитку відновлюваної енергетики України, як члена Енергетичного Співтовариства, а також для реалізації положень Директиви 2009/28/ЄС про заохочення до використання енергії, виробленої з відновлюваних джерел, Урядом було затверджено:

- Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 р.,
- Державна цільова економічна програма енергоефективності та розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива, розроблену на 2010–2020 рр..

Хоча, цими документах передбачено вдосконалення законодавства у сфері ВДЕ, а також адаптація національного законодавства до законодавства ЄС,

проте вони мають суто декларативний характер, передусім через їх неузгодженість, що унеможливлює досягнення поставлених цілей.

Спеціальне законодавство, що регулює діяльності у сфері ВДЕ має також ряд недосконалостей. По-перше, дана група регулюється численними Постановами Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики та комунальних послуг, що є несистематизованими, по-друге, не має спеціальних законів, які б регулювали конкретний вид генерації електроенергії з ВДЕ (наприклад, «Про сонячну енергетику», «Про вітроенергетику» тощо).

Отже, розвиток та становлення галузі відновлюваної енергетики – це довготривалий процес, який потребує цілеспрямованої державної підтримки. Саме закони мають стати основою правового регулювання енергетичних відносин. Незважаючи на розгалужену законодавчу базу, наявні нормативно-правові акти заклали лише фундамент для розвитку використання ВДЕ і носять переважно фрагментарний і декларативний характер.

Список використаної літератури

1. Васильев И. А. Зарубежный опыт стимулирования использования возобновляемых древесных источников энергии // Труды Санкт-Петербургского научно-исследовательского института лесного хозяйства : електрон. наук. фахове вид. 2013. № 3. URL: http://journal.spb-niilh.ru/pdf/3-2013/spbniilh-proceedings-3-2013-1.pdf (дата звернення: 18.09.2019).
2. Кузьміна М. М. Систематизація законодавства у сфері відновлювальної енергетики // Економічна теорія та право : електрон. наук. фахове вид. 2016. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2016_2_27 (дата звернення: 18.09.2019).
3. Конституція України : Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр (дата звернення: 18.09.2019).
4. Про енергозбереження: Закон від 07.07.1994 № 74/94-ВР // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/94-вр (дата звернення: 18.09.2019).
5. Про електроенергетику : Закон від 16.10.1997 № 575/97-ВР // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/575/97-вр (дата звернення: 18.09.2019).
6. Про альтернативні джерела енергії: Закон від 20.02.2003 № 555-IV // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/555-15 (дата звернення: 18.09.2019).

Закорецький Владислав Валерійович,
аспірант 1-го року навчання
Науковий керівник:
К.Б. Починок
к.ю.н., доцент кафедри
господарського права та процесу
Університету державної фіскальної
служби України

СУТНІСТЬ ТА ПРАВОВА ПРИРОДА НЕКОМЕРЦІЙНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

На сучасному етапі розвитку економіки України важливу роль у забезпеченні добробуту населення відіграє соціальна спрямованість господарської діяльності, яка забезпечується, передусім, некомерційними організаціями з метою досягнення суспільно-корисних результатів, підвищення рівня життя та реалізації прав і свобод громадян щодо задоволення соціальних та духовних потреб.

Проблеми, пов'язані з визначенням, регулюванням та діяльністю некомерційних суб'єктів господарювання вже приділяли увагу в своїх дослідженнях такі вчені, як: В. В. Гончаренко, І. В. Зятковський, Р. В. Коцовська, Л. В. Машковська, В. О. Поляков, Н. О. Саніахметова, Г. М. Терещенко, В. С. Щербина та інші.

Поняття суб'єкта некомерційного господарювання, відсутнє в ГК України [1]. Натомість ГК України та інші нормативно-правові акти оперують такими юридичними категоріями, як «учасники господарських відносин», «суб'єкти господарювання», «суб'єкти підприємницької діяльності» тощо [2, с. 9].

На думку В. Мамутова, суб'єкти некомерційного господарювання здійснюють господарську діяльність, спрямовану на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг у сфері суспільного виробництва, а основна діяльність неприбуткових організацій виражається у наданні благодійної допомоги, просвітніх, освітніх, культурних, наукових та інших подібних послуг [3, с. 68].

Поняття суб'єктів некомерційної господарської діяльності варто розглядати з погляду суб'єктного складу некомерційної господарської діяльності, якій присвячена глава 5 розділу 1 ГК України (ст. ст. 52-54) [1], поняття непідприємницьких товариств та установ, закріплених у ст. ст. 83, 85, 86 ЦК України [4], і поняття неприбуткових організацій, закріплених у Податковому кодексі України (далі – ПК України) [5].

Згідно з положеннями ПК України [5] неприбуткові підприємства, установи та організації – підприємства, установи та організації, основною

метою діяльності яких є не одержання прибутку, а провадження благодійної діяльності та меценатства, і іншої діяльності, передбаченої законодавством. ПК України у ст. 157.1 [5] визначає вичерпний перелік неприбуткових організацій. Так, до неприбуткових належать установи та організацій, які є:

а) органами державної влади України, органами місцевого самоврядування та створеними ними установами або організаціями, що утримуються за рахунок коштів відповідних бюджетів;

б) благодійними фондами і благодійними організаціями, створеними у порядку, визначеному законом для провадження благодійної діяльності; громадськими організаціями, створеними з метою надання реабілітаційних, фізкультурно-спортивних для інвалідів (дітей-інвалідів) та соціальних послуг, правової допомоги, провадження екологічної, оздоровчої, аматорської спортивної, культурної, просвітньої, освітньої та наукової діяльності, а також творчими спілками та політичними партіями, громадськими організаціями інвалідів, спілками громадських організацій інвалідів та їх місцевими осередками, створеними згідно з відповідним законом; науково-дослідними установами та вищими навчальними закладами ІІІ-ІV рівнів акредитації, внесеними до Державного реєстру наукових установ, яким надається підтримка держави; заповідниками, музеями та музеями-заповідниками;

в) кредитними спілками, пенсійними фондами, створеними в порядку, визначеному відповідними законами;

г) іншими, ніж визначені в підпункті «б» цього переліку, юридичними особами, діяльність яких не передбачає отримання прибутку згідно з нормами відповідних законів;

ґ) спілками, асоціаціями та іншими об’єднаннями юридичних осіб, створеними для представлення інтересів засновників (членів, учасників), що утримуються лише за рахунок внесків таких засновників (членів, учасників) та не провадять господарську діяльність, за винятком отримання пасивних доходів;

д) релігійними організаціями, зареєстрованими в порядку, передбаченому законом;

е) житлово-будівельними кооперативами та об’єднаннями співвласників багатоквартирного будинку;

є) професійними спілками, їх об’єднаннями та організаціями профспілок, а також організаціями роботодавців та їх об’єднаннями, утвореними в порядку, визначеному законом [5].

За характером здійснюваної діяльності зазначені суб’єкти істотно відрізняються один від одного. Переважна більшість таких організацій виступає пасивним учасником у господарських відносинах, як правило, тільки одержуючи товари й послуги від суб’єктів підприємництва. В основному їх

діяльність опосередкована соціальними цілями, як наприклад, задоволення потреб власних членів у сфері культури, спорту, дозвілля й т. ін., залучення уваги громадськості до різних проблемних питань функціонування суспільства й держави, що характерно для громадських організацій; надання благодійними фондами допомоги нужденним категоріям населення за рахунок внесків, без зворотної фінансової допомоги, пожертвувань; захист професійними спілками трудових і соціально-економічних прав й інтересів своїх членів.

Однак діяльність інших некомерційних суб'єктів спрямована, насамперед, на досягнення конкретного економічного ефекту у вигляді, наприклад, утримання та обслуговування нерухомого майна, що є основним видом діяльності об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, будівництва житла – для житлово-будівельних кооперативів, кредитування й надання фінансових послуг – для кредитних спілок і т. д.

У правовому статусі окремих суб'єктів некомерційного господарювання останнім часом виникає низка проблем, пов'язаних із недоліками відповідного правового забезпечення. Особливо це стосується кредитних спілок та об'єднань співвласників багатоквартирного будинку.

Проект Закону «Про непідприємницькі організації» непідприємницьку організацію визначає як юридичну особу, утворену за ініціативою особи або групи осіб, засновану на членстві або виділенні майна з метою забезпечення особистих прав учасників чи третіх осіб, основною метою якої не є отримання прибутку. Тобто визначення поняття та ознак некомерційних суб'єктів господарської діяльності залежить від видів зазначеної діяльності.

Отже, поняття суб'єктів некомерційної господарської діяльності розглянуто з погляду суб'єктного складу некомерційної господарської діяльності, якій присвячена глава 5 розділу 1 ГК України (ст. ст. 52-54) [1], поняття непідприємницьких товариств та установ, закріплених у ст. ст. 83, 85, 86 ЦК України [4], і поняття неприбуткових організацій, закріплених у Податковому кодексі [5].

Виходячи з аналізу даних положень, можна зробити висновок, що суб'єктами некомерційного господарювання є ті суб'єкти, які систематично здійснюють самостійну господарську діяльність, спрямовану на досягнення економічних, соціальних й інших результатів без мети одержання прибутку. Дані суб'єкти створюються для виконання благодійних, культурних, наукових, управлінських функцій, функцій по охороні здоров'я громадян, задоволенню їх духовних й інших нематеріальних потреб, захисту прав і законних інтересів і т.п.

Список використаної літератури

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. №436-IV // БД «Законодавство України» / ВР України: URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (дата звернення: 17.09.2019).

2. Щербина В. С. Суб'єкти господарського права: монографія. К.: Юрінком Інтер, 2008. 264 с.
3. Хозяйственное право: учебник / [В. К. Мамутов, Г. Л. Знаменский, К. С. Хахулин и др.]; под ред. В. К. Мамутова. К.: Юринком Интер, 2002. 910 с.
4. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. №435-IV // БД «Законодавство України» / ВР України. URL: http://zakon.rada.gov.ua /laws/show/435-15 (дата звернення: 17.09.2019).
5. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. №2755-VI // БД «Законодавство України» / ВР України: URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення: 17.09.2019).

Майструк Вадим Ігорович,
аспірант 2-го року навчання
кафедри господарського права і процесу
Науковий керівник: Никитченко Н.В.,
д.ю.н., доцент, завідувач кафедри
господарського права та процесу
Університету державної фіскальної
служби України

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ПОХІДНОГО ПОЗОВУ В УКРАЇНІ ДЛЯ ЗАХИСТУ ПРАВ ТОВАРИСТВА ТА ЙОГО УЧАСНИКІВ (АКЦІОНЕРІВ) ВІД ЗБИТКІВ, ЗАВДАНИХ ЮРИДИЧНІЙ ОСОБІ ЇЇ ПОСАДОВОЮ ОСОБОЮ

За останні декілька років нормативно-правове регулювання корпоративних правовідносин в Україні зазнало значних позитивних змін. Серед них можна назвати: прийняття Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», впровадження інструментів примусового викупу акцій міноритарних акціонерів та корпоративного договору.

Поряд із цими нововведеннями, в Україні з 1 травня 2016 року Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо захисту прав інвесторів» також було запроваджено інститут похідного позову [1, с. 188].

Дослідженню інституту похідного позову присвячені праці таких учених: М.К. Богуш, І.В. Спасибо-Фатєєвої, О.Р. Ковалишина, Т.С. Гудіми, Н.О. Герасименко, Л.А. Островської, С.В. Щоки, О.В. Бігняка та інших.

Проте, з розвитком корпоративного законодавства та з поширенням використання похідного позову посилюється актуальність проблеми застосування інституту похідного позову в судовій практиці України.

Так, відповідно до ч. 1 ст. 54 ГПК України власник (учасник, акціонер) юридичної особи, якому належить 10 і більше відсотків статутного капіталу товариства (крім привілейованих акцій), або частка у власності юридичної особи якого становить 10 і більше відсотків, може подати в інтересах такої юридичної особи позов про відшкодування збитків, заподіяних юридичній особі її посадовою особою [2, с. 56].

Водночас, можливість залучення посадових осіб господарського товариства до відповідальності за нанесені збитки передбачена ст. 89 Господарського кодексу України. Згідно з положенням даної норми посадові особи несуть відповідальність за збитки, завдані ними господарському товариству.

При цьому, відшкодування збитків здійснюється в разі, якщо такі збитки були заподіяні:

1) діями з перевищенням або зловживанням службовими повноваженнями;

2) діями з порушенням порядку їх попереднього узгодження або наданням недостовірної інформації для отримання такого погодження;

3) бездіяльністю посадової особи в разі, коли воно було зобов'язане здійснити певні дії;

4) іншими винними діями посадової особи [3, с. 144].

Таким чином, похідний позов – це інструмент захисту засновників підприємства від фінансових втрат, що виникли внаслідок недобросовісних дій чи бездіяльності посадових осіб, і також це свого роду інструмент корпоративного контролю за належним виконанням виконавчим органом його зобов'язань.

Разом з цим, Л.А. Островська під похідним позовом розуміє правовий засіб, який дає змогу заявляти та підтримувати позови в інтересах юридичної особи її учасникам або кредиторам, якщо юридична особа не ініціює розгляд самостійно через зацікавленість осіб, які входять до складу органів управління юридичної особи або контролюють такі органи управління в операціях, які стали підставою для подання позову [4, с. 19].

Однак, не дивлячись на функції, які покликаний виконувати інститут похідного позову, при його застосуванні в Україні нажаль вже встигла сформуватися єдина судова практика відмови в задоволенні таких позовів. Це обумовлено тим, що для стягнення збитків необхідна наявність чотирьох умов цивільно-правової відповідальності, а саме:

– протиправна поведінка;

– збитки;

– причинний зв'язок між протиправною поведінкою і заподіяною шкодою;

– вина.

При відсутності хоча б одного з цих елементів цивільна відповідальність не настає.

Отже, суди розглядаючи похідні позови, в переважній більшості випадків керуючись формальними критеріями, встановлювали відсутність умов цивільно-правової відповідальності посадової особи та відмовляли в задоволенні позову.

У зв'язку з подібною судовою практикою, використання похідного позову стає досить рідкісним явищем з огляду на відсутність перспектив його задоволення.

Так, яскравим прикладом усталеної судової практики, можна назвати постанову Верховного Суду від 04.09.2018 року по справі № 923/1315/16. У цій справі позивач звернувся до суду з похідним позовом оскільки керівник, на його думку, цілеспрямовано збільшував заборгованість компанії позивача.

За результатами касаційного розгляду Верховний Суд не встановив причин для скасування судових рішень про відмову в задоволенні позову, при цьому зробивши висновок про відсутність доказів неправомірності дій, перевищення або зловживання службовими повноваженнями директором компанії позивача [5].

Подібним прикладом єдиної судової практики можна вважати постанову Верховного Суду від 20.06.2018 року по справі № 922/2187/16. У цій справі акціонер звернувся з похідним позовом до колишнього генерального директора акціонерного товариства.

Верховний Суд, розглядаючи даний спір, прийшов до висновку, що суд апеляційної інстанції не встановив всіх обов'язкових умов для відшкодування збитків та скасував постанову суду апеляційної інстанції і відправив справу на новий розгляд [6].

Таким чином, на рівні касаційної інстанції поки немає позитивних рішень про відшкодування збитків посадових осіб. Це свідчить про те, що похідний позов хоч і передбачений українським законодавством, на практиці він фактично не працює.

Вирішенням цієї проблеми може стати використання судами положень нового Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» щодо обов'язку посадових осіб діяти сумлінно і розумно в інтересах суспільства, який передбачений ч. 1 та ч. 2 ст. 40 цього Закону [7, 69].

Використання даних положень може вплинути на процес розгляду похідних позовів в подальшому, оскільки можливий відхід від формального встановлення судом цивільно-правових умов для відшкодування збитків до оцінки дій посадової особи з точки зору сумлінності і розумності.

Підводячи підсумки, можна стверджувати, що судова практика з застосування похідного позову в більшості випадків є негативною. Однак, ця ситуація може бути зміненою, якщо при розгляді похідних позовів оцінка дій посадових осіб буде залежати від встановлення добросовісності їх дій в інтересах юридичної особи, а не від встановлення умов цивільно-правової відповідальності посадової особи.

Список використаної літератури

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо захисту прав інвесторів: Закон України від 07.04.2015 р. №289-VIII // БД «Законодавство України» / ВР України: URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/289-19 (дата звернення: 17.09.2019).
2. Господарський процесуальний кодекс України: Закон України від 06.11.1991 р. №1798-XII // БД «Законодавство України» / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12 (дата звернення: 17.09.2019).
3. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. №436-IV // БД «Законодавство України» / ВР України: URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (дата звернення: 17.09.2019).
4. Островська Л.А. Непрямі (похідні) позови: міжнародний досвід та законодавство України: автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.03. Одеса: Одес. нац. юрид. акад., 2008, 19 с.
5. Постанова Верховного Суду від 04.09.2018 року в справі №923/1315/16. Офіційна інтернет-сторінка Єдиного державного реєстру судових рішень. URL: http://reyestr.court.gov.ua/Review/76236959.
6. Постанова Верховного Суду від 20.06.2018 року в справі №922/2187/16. Офіційна інтернет-сторінка Єдиного державного реєстру судових рішень. URL: http://reyestr.court.gov.ua/Review/75081758.
7. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України від 06.02.2018 р. №2275-VIII // БД «Законодавство України» / ВР України: URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19 (дата звернення: 17.09.2019).

Остринський Владислав Олегович,
аспірант кафедри господарського права та процесу ННІ права Університету державної фіскальної служби України

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ КАПІТАЛЬНОГО БУДІВНИЦТВА У СФЕРІ ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

Актуальність проблеми пов’язана зі значним розвитком галузі відновлювальної енергетики в Україні, підвищенням інтересу міжнародних

інвесторів до діяльності з реалізації проектів будівництва станцій, які виробляють електроенергію з відновлювальних джерел (далі – «ВДЕ»), а також з необхідністю зменшення імпорту іноземних енергоносіїв і досягнення енергетичної незалежності.

Всі об'єкти, які виробляють енергію з ВДЕ, зокрема сонячні, вітрові електростанції чи електростанції на біомасі реалізуються безпосередньо шляхом здійснення капітального будівництва, що зумовило виникнення низки проблемних питань пов'язаних з тим, що правове регулювання не може забезпечити потреби галузі і вимушене її «наздоганяти».

Серед вітчизняних науковців відносини у капітальному будівництві досліджували М.С. Біленко, А.Б. Гриняк, Г.М. Олюха та інші, проте, вітчизняна юридична наука не приділяла достатньої уваги саме капітальному будівництву в сфері ВДЕ.

Першою проблемою, яка стосується всієї галузі будівництва і сфери ВДЕ, зокрема, є відсутність законодавчого визначення понять, таких як «капітальне будівництво» та «капітальна споруда». Щоправда, вітчизняні науковці достатньо серйозно підійшли до розробки цієї проблеми і серед низки визначень запропонованих ними, одним з найбільш ґрунтовних ми вважаємо дефініцію запропоновану В. Г. Олюхою, який визначає капітальне будівництво як господарську діяльність, спрямовану на комплексну забудову та реконструкцію територій, забезпечення обороноздатності країни, створення та підтримання в належному експлуатаційному стані основних засобів шляхом проведення завершених проектних, пошукових, будівельних, будівельно-монтажних та пов'язаних з ними робіт [1, с. 96].

Щодо визначення «капітальна споруда», то тут законодавець неопосередковано дає вказівку на те, які об'єкти можна віднести до цієї категорії, зокрема у ст. 4 Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» [2] (далі – Закон) вказано, що державній реєстрації підлягає право користування лише будівлею або іншою *капітальною спорудою,* а стаття 5 цього Закону вказує, що у державній реєстрації підлягають речові права та їх обтяження на земельні ділянки, а також на об'єкти нерухомого майна, розташовані на земельній ділянці, *переміщення яких неможливе без їх знецінення та зміни призначення*. Таким чином, навіть за відсутності конкретного законодавчого визначення, можна дійти висновку, що капітальні споруди, це об'єкти які мають фундамент, а їх переміщення неможливе без зміни призначення та втрати властивостей чи функцій.

Зважаючи на все сказане вище, об'єкти, які виробляють енергію з ВДЕ, такі як вітрові електростанції та електростанції на біомасі сміливо можна віднести до категорії «капітальних споруд», однак цього не можна зробити щодо сонячних електростанцій, адже для їх спорудження не потрібно

здійснювати заливання фундаменту (всі сонячні панелі кріпляться на металевих палях), а функціональність сонячної панелі зберігається незалежно від того, де вона розташована. Як наслідок, це викликає низку проблем пов'язаних із реєстрацією права власності на сонячну електростанцію як таку.

Також, існує певна колізія в питанні необхідності наявності будівельної ліцензії у суб'єкта господарювання, який виступає в якості генерального підрядника в будівництві проектів ВДЕ, хоча ця проблема притаманна всій галузі. Думки науковців з цього приводу розділились на два табори. Перший, стверджує, що так як з Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з будівництва (далі – Ліцензійні умови) [3] було вилучено такий вид робіт як «генеральний підрядник у будівництві», у зв'язку з чим, наявність ліцензії у генерального підрядника, який не буде самостійно виконувати будівельні роботи, а залучатиме ліцензованих субпідрядників – не потрібна, ця ж позиція підтверджується Листом Держбуду № 14/3-89 від 06 березня 2006 року. Інший табір науковців, до яких належимо й ми, вважає, що наявність ліцензії для генерального підрядника необхідна з огляду на наступне: 1) вищезазначений Лист від Держбуду датований задовго до внесення змін в Ліцензійні умови і застосовувати подібне роз'яснення тринадцятирічної давнини до суспільних відносин, які мають місце сьогодні є не досить коректним; 2) на практиці, Державна архітектурно-будівельна інспекція України (далі – ДАБІ) при видачі Дозволу на виконання будівельних робіт згідно з формою вказаною в Додатку 9 до Порядку виконання підготовчих та будівельних робіт [4], повинна вказати інформацію про ліцензію генерального підрядника, який виконував будівельні роботи (переконати ДАБІ в тому, що ліцензія генеральному підряднику, який самостійно не виконував роботи не потрібна – досить складна задача); 3) ст. 27 Закону України «Про архітектурну діяльність» зазначає, що замовники під час створення об'єкта архітектури зобов'язані доручати виконання окремих видів проектних і будівельних робіт особам, які мають відповідну ліцензію, таким чином доручати виконання будівельних робіт особам, які такої ліцензії не мають є прямим порушенням закону.

Подібна неоднозначність в тлумаченні норм будівельного законодавства, безумовно негативно впливає на інвестиційну привабливість сфери ВДЕ, що як наслідок, зумовлює потребу в подальшому врегулюванні відносин в цій галузі.

Аналізуючи все вищесказане, слід зауважити, що українське будівельне законодавство, не зважаючи на його недосконаліть, все ж таки стоїть на шляху до поліпшення і лібералізації, прикладом цього є прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо інвестиційної привабливості будівництва об'єктів відновлюваної енергетики» [5], яким вітроелектростанції було віднесено до класу наслідків СС1, тоді як раніше подібні об'єкти відносили до класу СС2. Сподіваємось, що подібна тенденція

буде збережена й надалі, адже позитивно вплине на інвестиційну привабливість України та полегшить діяльність в сфері капітального будівництва електростанцій, які виробляють електроенергію з відновлювальних джерел.

Список використаної літератури

1. Олюха В.Г. Капітальне будівництво як господарсько-правова категорія // Право і суспільство : електрон. наук. фахове вид. 2015. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pis_2015_2_17 (дата звернення: 18.09.2019).
2. Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень: Закон від 01.07.2004 № 1952-IV // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1952-15 (дата звернення: 18.09.2019).
3. Ліцензійні умови провадження господарської діяльності з будівництва об'єктів, що за класом наслідків (відповідальності) належать до об'єктів із середніми та значними наслідками: Постанова КМ України від 30.03.2016 № 256 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/256-2016-п (дата звернення: 18.09.2019).
4. Порядок виконання підготовчих та будівельних робіт: Постанова КМ України від 13.04.2011 № 466 (в редакції Постанови КМ України від 26.08.2015 № 747) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466-2011-п (дата звернення: 18.09.2019).
5. Про внесення змін до деяких законів України щодо інвестиційної привабливості будівництва об'єктів відновлюваної енергетики: Закон від 04.09.2018 № 2517-VIII // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2517-viii (дата звернення: 18.09.2019).

Сировець Марина Олегівна,
аспірант 2-го року навчання
Науковий керівник:
Починок К.Б. к.ю.н., доцент кафедри господарського права та процесу Університету державної фіскальної служби України

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ДЕРЖАВНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ

Від організаційно-правової форми державного господарського об'єднання залежить порядок взаємодії між учасниками, ступінь контролю об'єднання над учасниками, ступінь консолідації майна учасників. Це впливає на порядок управління в об'єднанні, самостійність підприємств-учасників, ефективність упровадження рішень.

Тема організаційно-правових форм об'єднань підприємств неодноразово ставала предметом аналізу вчених, однак переважно він проводився стосовно об'єднань усіх форм власності (С. Грудницька, В. Джуринський, В. Щербина, О. Березюк, Д. Опришко).

Згідно зі ст. 120 Господарського кодексу України господарські об'єднання можуть створюватись у таких організаційно-правових формах: асоціація, корпорація, консорціум, концерн [1].

Багато дослідників указують на недосконалість організаційно-правових форм господарських об'єднань, оскільки, по-перше, вони не дають чіткого уявлення про їх відмінні особливості.

Наприклад, В.К. Мамутов, С.М. Грудницька [2, с. 48], В. С. Щербина [3, с. 181] вказують, що асоціація мало чим відрізняється від корпорації.

В. Петрина вказує, що організаційно-правові форми штучно виділені в українському законодавстві, аналіз їх ознак свідчить, що вони є «надуманими» і між ними не існує принципових відмінностей [4, с. 138].

В.К. Мамутов та С.М. Грудницька зазначають, що організаційно-правові форми потребують розроблення та виділення специфіки кожного з них [2, с. 50]. Слід додати, що законодавець наділив деякі з організаційно-правових форм ознаками, які жодним чином не виділяють їх серед інших. Наприклад, асоціація має своєю ознакою «постійну координацію» [1, ч. 2 ст. 120], хоча у визначенні поняття об'єднання підприємств в ч. 1 ст. 118 Господарського кодексу України координація діяльності є безпосередньою метою їх створення [1, ч. 1 ст. 118].

Представництво інтересів підприємств у державних органах також не можна вважати особливою ознакою асоціації та концерну, оскільки зовсім не зрозуміло, чому таке право не може належати корпорації чи консорціуму. По-друге, законодавець поділив організаційно-правові форми господарських об'єднань на «договірні» та «статутні».

Як слушно вказав В. Петрина, законодавець залишив без відповіді питання, в чому полягає різниця між ними [4, с. 139]. Дослідник задається питанням: чому корпорація є договірним об'єднанням, а консорціум – статутним, а не навпаки? [4, с. 139]. О. Березюк також вважає, що консорціум не може бути статутним об'єднанням [5, с. 29]. С. М. Грудницька пропонує консорціум визнавати і статутним, і договірним об'єднанням [6].

Після прийняття Господарського кодексу України створення державних господарських об'єднань стало можливим лише за рішенням Кабінету Міністрів України або (у визначених законом випадках) рішенням міністерств (інших органів, до сфери управління яких входять підприємства, що утворюють об'єднання) [1, ч. 4 ст. 119]. Їх установчим документом є лише статут. Отже, державні господарські об'єднання можуть бути утворені лише як статутні об'єднання. Разом із тим ч. 6 ст. 120 Господарського кодексу України вказує, що державні господарські об'єднання можуть утворюватися в тому числі як корпорації, які є договірним об'єднанням [1, ч. 6 ст. 120]. Л. Гончарук та Ю.

Чабан зазначають, що державне господарське об'єднання, що створені у формі корпорації, мають установчими документами рішення про утворення та статут [8, с. 11-12]. При цьому дослідники не пояснюють, як договірне об'єднання у формі корпорації може створюватись в імперативному порядку.

Таким чином, вибір конкретної організаційно-правової форми залежить від мети об'єднання і, відповідно, ступеня акумуляції функцій учасників, галузі господарської діяльності, очікуваних результатів співпраці державних підприємств.

Список використаної літератури

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. №436-IV // БД «Законодавство України» / ВР України: URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (дата звернення: 17.09.2019).
2. Мамутов В.К., Грудницкая С.Н. Корпорация : правовой статус, отличительные особенности. Экономика Украины. 1994. № 2. С. 46–50.
3. Щербина В. С. Суб'єкти господарського права : монографія. К.: Юрінком Інтер, 2008. 264 с.
4. Петрина В. Організаційно-правові форми об'єднань підприємств : порівняльний аналіз. Національний юридичний журнал : теорія і практика. 2014. №3. С.134–141.
5. Березюк О. Господарські об'єднання: стан законодавства та перспективи розвитку. Право України. 1998. № 3. С. 28–30.
6. Грудницкая С.Н. Правовой статус объединений предприятий в промышленности : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. юрид. наук: спец. 12.00.04 «Хозяйственное право; арбитражный процесс». Донецк, 1997. 24 с.
7. Гончарук Л., Чабан Ю. Объединение предприятий в форме корпорации. Юридическая практика. 2005. № 25. С. 11–13.

СЕКЦІЯ 4.
ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Варналій Захарій Степанович,
д.е.н., професор, професор кафедри
фінансів КНУ імені Тараса Шевченка

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА РОЗИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТА В УКРАЇНІ

Одним з ключових чинників погіршення стану розвитку підприємництва в Україні є послаблення інвестиційної безпеки. Причиною цього стало формування сукупності умов, які не мотивують внутрішніх суб'єктів підприємницької діяльності до розширеного відтворення, а зовнішніх – до вибору ними нашої економіки. Це проявляється у зменшенні обсягів прямого іноземного та внутрішнього інвестування, зниження частки чистих інвестицій до величини валового нагромадження, рівня конкурентності на ринках товарів і ресурсів та рівня інноваційності реалізованої продукції.

Для поточного етапу розвитку вітчизняної економіки характерні такі системні виклики інвестиційної безпеки, як недостатній рівень інвестиційної привабливості економіки та її галузей, територій, нераціональність структури формування та використання інвестицій, низький рівень ефективності інвестування, його не зорієнтованість на інновації та зміцнення інноваційної компоненти конкурентоспроможності економіки України.

Важливим чинником залучення іноземних інвестицій є імідж країни на міжнародній арені. Про те, наскільки Україна є привабливою для них говорить її місце та напрямок руху в світових економічних рейтингах, серед яких виділяють: Глобальний індекс конкурентоспроможності, Індекс «Doing Business», Індекс інвестиційної привабливості, Індекс економічної свободи, Fitch Ratings, рейтинг «Moody's Investor Services», Індекс сприйняття корупції та інші (табл. 1). Світові рейтинги є зручний інструментом позиціювання країни у світовій системі, а рейтингові агенції виступають інститутами координації та спрямовування для міжнародних інвесторів. Міжнародні рейтинги відображають загальносвітові тенденції та порівнюють розвиток певної країни із загальносвітовими тенденціями й з іншими економіками за основними показниками.

Інвестиційне середовище та інвестиційний клімат дійсно слугують так званим лакмусовим папірцем для прийняття управлінських рішень суб'єктів підприємницької діяльності щодо інвестування, є важливими індикаторами якості структурних змін та інституціональних реформ, які провадяться владою і відбуваються в економіці, а, відтак, позначаються на обранні тієї чи іншої держави провідним торговельно-економічним партнером.

Таблиця 1

Місце України у світових рейтингах
інвестиційної сприятливості бізнес-середовища

	2013	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
Глобальний індекс конкурентоспроможності	84	76	79	85	81	83
Рейтинг «Doing business»	137	112	96	83	80	76
Віддаленість до найкращих показників, DTF	48,9	58,1	61,8	62,8	63,9	65,8
Індекс інвестиційної привабливості (на кінець року) (5 – максимум)	1,81	2,5	2,57	2,85	3,03	3,1
Індекс економічної свободи (100 – вільні країни)	46,3	49,3	46,9	46,8	48,1	51,9
Інвестиційна свобода (100 – максимум)	20	20	15	20	25	35
Глобальний індекс репутації	43.3	42,6	41,4	42,54	48,9	н/д
Міжнародний індекс прав власності (0-10)	4,2	4,3	3,926	3,933	3,424	4,282
Індекс сприйняття корупції	26	26	27	29	30	н/д
Рейтинг агентства «Fitch Ratings»	B (N) B- (N)	CCC	CC; RD; CCC	CCC; B- (S)	B- (S)	B- (S)

Джерело: [1]

Найголовнішим викликом для країни наразі є кардинальне реформування інституційного середовища, яке неможливо зробити за наявності бюрократії, недостатньої прозорості та фаворитизму. Найбільшими проблемами для ведення підприємницької діяльності залишаються (у порядку спадання): інфляція, корупція, ставки податку, податкове регулювання, нестабільність уряду, доступ до кредитів, неефективна державна бюрократія, регулювання іноземної валюти, недостатньо освічена робоча сила, погана робоча етика національної робочої сили, недостатній потенціал для інновацій тощо [2].

Аналіз рейтингів України показав вкрай невисокі її інвестиційні позиції та належність до груп країн із рівнем розвитку нижче середнього. Іноземні інвестори розглядають економіку України з позиції ринку збуту, а не з позиції виробничої платформи, а внутрішні інвестори через перманентність різних криз також орієнтуються на сфери зі швидким оборотом повернення вкладень. Позиціонування України в координатах даних інституціональних метрик чітко вказує, що фрустрація верховенства права, деградація регулювання та політична

нестабільність є саме тими чинниками, які формують деструктивну (або помірно конструктивну) поведінку суб'єктів підприємницької діяльності.

Інвестиції об'єктивно вважаються ключовим ресурсом модернізації і балансованого розвитку від рівня суб'єктів підприємницької діяльності до рівня національної економіки. Проте, з іншого боку, активізація інвестиційної діяльності та підвищення рівня її ефективності визначаються цілою низкою власних внутрішніх та зовнішніх формальних та неформальних інститутів, діапазон яких варіюється від ментальності та інвестиційної поведінки і культури населення, ділової та бізнес-активності суб'єктів підприємницької діяльності до становлення інфраструктури безпеки і реалізації інвестиційної діяльності. Все це дає підстави констатувати про системність проблеми державної політики забезпечення активізації інвестиційної діяльності [3].

Головними суб'єктами системи забезпечення інвестиційної безпеки є держава як інститут управління та економічні суб'єкти, які створюють умови для активізації інвестиційної діяльності. Досягаючи своєї мети через активізацію інвестиційної діяльності, вони загалом мультиплікативно впливають на загальний розвиток економіки.

Механізм забезпечення інвестиційної безпеки держави – це система організаційно-економічних і правових заходів запобігання загрозам та нейтралізації небезпек. На нашу думку, забезпечення необхідного й достатнього рівня інвестиційної безпеки можливе в процесі поєднання природної заданості суб'єктів інвестиційної діяльності до стійкості загрозам і стабільності функціонування, де безпеку розглядають як цінність існування та розвитку (підсистема самозабезпечення), та заходів державного регулювання інвестиційної діяльності (підсистема державного регулювання). Тобто йдеться про природний і набутий інститути. Ці заходи можуть мати як комплементарний коригуючий зміст за умов достатнього рівня природної стійкості суб'єктів інвестиційного процесу до загроз і небезпек, так і базовий направляючий за умов низького рівня стійкості.

Ключова роль держави полягає у визначені вектора забезпечення інвестиційної безпеки, системи узгоджених цілей, які б гармонізувалися на всіх ієрархічних рівнях. Базою таких регулятивних впливів є узгодження соціально-економічних інтересів. Саме узгодження інтересів – основа побудови механізму забезпечення інвестиційної безпеки, яка є (має бути) важливою детермінантою розвитку підприємництва в Україні.

Список використаної літератури

1. Нікитенко Д.В. Інвестиційна безпека України: сутність та інституціональне забезпечення : монографія. Рівне : НУВГП, 2018. С. 157.

2. Global Competitiveness Index 2017-2018 edition. Ukraine. URL: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/countryeconomy-profiles/#economy=UKR. (дата звернення: 16.08.2018).

3. Varnalii Z., Nikytenko D., Mykytiuk O. Methodological bases of research of the system of investment security of the nation. *Науковий вісник Полісся*. 2018. № 1 (13). ч. 1. С. 8-14. DOI: 10.25140/2410-9576-2018-1-1(13)-8-14.

Sova Olena,
PhD in economics,
Assistant professor,
National University of Life
and Environmental Sciences
of Ukraine, Kyiv

DIRECTIONS FOR ENSURING REGIONAL ECONOMIC SECURITY OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE

The process of raising the level of economic security of the agricultural sector is an objective prerequisite for state policy. The authorities make the choice the most optimal goals depending on the specific ones conditions of agricultural production, the availability of material-technical base, availability of skilled personnel ect..

When it comes to the economic security of agricultural producers, the main components can be called energy and food security.

Energy is needed in all steps along the agrifood chain: in the production of crops, fish, livestock and forestry products; in post-harvest operations; in food storage and processing; in food transport and distribution; and in food preparation. Over the last several decades, the availability of cheap fossil fuels has made a significant contribution to feeding the world. From a rural development perspective, access to energy is fundamental for the provision of goods and services that can improve agricultural productivity and bring new opportunities for generating income. Renewable energies such as bioenergy, solar, wind, hydro and geothermal can be used in agrifood systems as a substitute for fossil fuels to generate heat or electricity for use on farms or in aquaculture operations. If excess energy is produced, it can be exported off the property to earn additional revenue for the owners. Such activities can bring benefits for farmers, landowners, small industries and rural communities [1, p. 8].

The functions of the state in ensuring the economic security of the agricultural sector should be reduced to regulating the processes of food supply, including creation of conditions for development of market mechanism of management, control over the use of resources in agriculture, support and protection of the economic interests of farmers; counteracting the shadow economy, economic crime and corruption in the agri-food sector, the creation of food stocks in case of emergency.

Agricultural development is critically important to improving food security and nutrition. But, it is considered to be one of the greatest threats to our environment because it contributes to global warming, biodiversity loss and makes it difficult for nature to contribute to human well-being in the same way as before.

As the agriculture and energy markets have become increasingly linked, farmers are impacted by changes in the energy sector through both expenditures and revenue (Fig.1). Arguably, the two most important drivers of the changing relationship between agriculture and energy are renewable energy and renewable fuel standard (RFS).

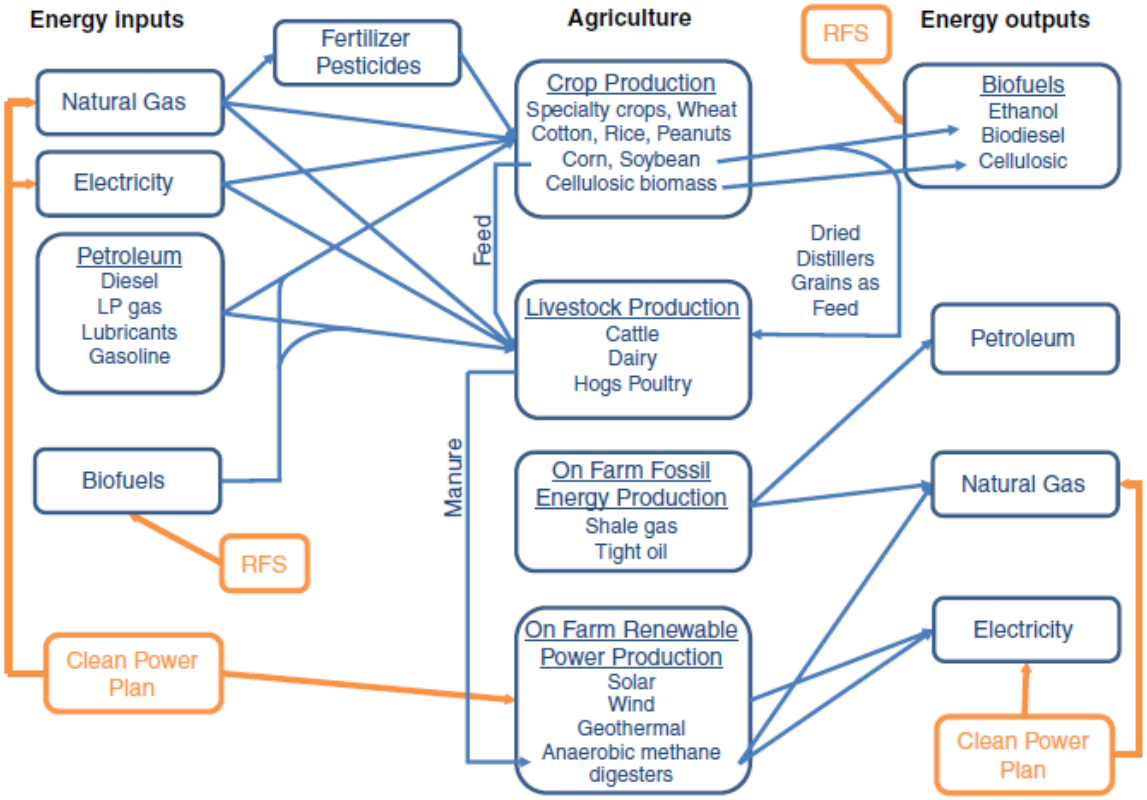


Figure 1. Relationship between agriculture and energy [2, p. 7].

Because of a major variety of renewable energy resources possible to be processed in agriculture, this sector can play an important part both as regards energy generation and implementation of climate policy objectives linked to reduction in the emissions of greenhouse gasses (GHGs) and growth in the share of renewable energy sources (RES) in final energy consumption to the levels set in the assumptions of the EU climate and energy policy (Directive 2009/28/EC) [4, p. 57].

In Ukraine, there are a sufficient number of economic, technological, and social needs in the use of alternative energy sources. However, there is a lack of funding and the imperfection of the legal base in this issue on the one hand, and a number of laws and acts, the direction of which is the promotion and implementation of the country's potential in energy efficiency, energy independence, and energy security of the country as a whole [3, p. 155].

An important incentive for households to use alternative energy, in addition to reducing energy costs and increasing the level of environmental friendliness of energy, is an opportunity receiving state compensation at the «green tariff» for returning excess electricity to the grid [5, p. 73].

Considering the agricultural sector of the economy as a base for alternative energy, attention should be paid to use waste industry. Ukraine has an untapped potential for producing its own energy from renewable sources – processing of animal waste (animal manure and bird droppings) with the formation of biogas, which is then possible use for electricity, heat or fuel – natural gas analogues (in particular, for transport).

Ukraine strives to take a worthy place among the most developed economies in the world. At the same time, the priorities of our country are sustainable development of agriculture and rural areas, development of small and medium-sized businesses, ensuring energy security and increasing the competitiveness of our products in world markets.

References

1. At a glance: the role of energy in food security and climate. URL: http://www.fao.org/3/an913e/an913e01.pdf
2. Hitaj C., Suttles S. Trends in U.S. Agriculture's Consumption and Production of Energy: Renewable Power, Shale Energy, and Cellulosic Biomass. Economic Research Service: Economic Information Bulletin. 2016. No 159.
3. Liutak O., Savosh L., Baula O. Features of the use of alternative energy sources in Ukraine and the world. Baltic Journal of Economic Studies. 2017. Vol. 3. No. 4.
4. Sulewski P., Majewski E., Wąs A. The importance of agriculture in the renewable energy production in Poland and the EU. Problems of Agricultural Economics. 2017. 1(350). P. 50-74.
5. Розробка та вдосконалення енергетичних систем з урахуванням наявного потенціалу альтернативних джерел енергії: колективна монографія / за ред. О.О. Горба, Т.О. Чайки, І.О. Яснолоб. Полтава: ТОВ НВП «Укрпромторгсервіс», 2017. 326 с.

Marin Lilian, PhD student,
Doctoral School, Academy of
Economic Studies of Moldova
Lom Ionut, PhD student,
Doctoral School of Economic Science,
Moldova State University

AGROINSURANCE: RISK CLASSIFICATION

The diversity of the risks to which activities of agricultural producers and insurance companies are exposed and which assume these risks obliges to their systematization. From insurers point of view, such systematization is necessary to determine the insurance and the price of protection depending on the nature and possible damage that may be caused. A modern business in agriculture can not be conceived without considering the risks to which the investor or the manufacturer is exposed.

Agricultural insurance is rightly considered by both researchers and practitioners as one of the main methods of managing risks in agriculture. However, a unanimous conception of agricultural risk classification has not been established in the literature. Agricultural insurance is particularly useful for risks caused by natural disasters. These risks, by definition, can not be controlled and are the effect of several factors, among which climate change plays an important role. Object of insurance production risks are of patrimony interests related to obtaining harvest in agriculture and raising livestock (animals, birds, honey bees, fish) [1].

Table no. 1 Gross written premiums and indemnities paid for subsidized insurance a production risks in agriculture, on insurance objects, millions of MDL

Insured objets	Full insurance premium, mil. MDL	Paid by:		Share of total revenues, %	Insurance compen-sation, mil. MDL	Share of total compensation paid, %
		Agricul-tural producer	state			
Harvest	7,40	3,70	3,69	72,84	2,62	98.96
Multiannual plantations	1,14	0.27	0.56	11,17	0.00	0.00
Animals, Birds	1.62	0.78	0.76	15,99	0.03	1.04
Total	10.16	5.05	5,01	100.0	2,65	100.0

Source: The NCFM Report, 2018 [2, p. 36]

Table no. 1 shows that 80.7 percent of the insurance premiums were collected by the insurance companies for the subsidized harvest insurance. For the damages caused to the insured harvest, indemnities amounting to 1900 thousand MDL were paid, which represents 95.96% of the total compensations paid. In general, we can assume that agricultural insurance does not make an important contribution to the

insurance portfolio of Moldovan companies. They had a weight of 0.74% in the total amount of insurance premiums of 1440.9 million MDL in 2017.

In 2018 only 7 insurance companies in the Republic of Moldova (16 insurance companies were active on the financial market in 2018) were active in the field of subsidized insurance of production risks in agriculture. In total 529 subsidized insurance policies for agricultural production risks were issued with the insured amount of 349.61 million MDL. The cumulative amount of the gross written premiums amounted to 10.16 million MDL, decreased by 0,57 million MDL compared to the reference value of 2017. In 2018, the insurance companies paid insurance indemnities of about 2,65 million MDL, which is equivalent of 0,67 million MDL, less than in 2017. The livestock sector and the multiannual plantations are not subject to insurance necessary to extent, given the losses incurred by farmers due to risk factors [2, p. 35].

The offer of insurance companies is virtually identical to the subject of agricultural insurance. In this study the offer of 3 insurance companies from the Republic of Moldova: Klassika Asigurari S.A., Galas S.A., General Insurance S.A., have been researched, which offer 3 units of agricultural insurance.

INSURANCE OF AGRICUL-TURAL CROPS	• **Insured risks**: excessive drought, hailstones, lowering of temperatures below the level of biologic resistance of plants, agricultural crops washing, dust storms (blowing of seeds).
ENSURING MULTIAN-NUAL PLANTINGS	• the company grants protection for vineyards, oleaginous plants and other plantations, fruit and wine planting, destruction or deterioration of the following: hail and winter frosts.
BIRDS AND LIVESTOCK INSURANCE (insurance is provided for industrial enterprises)	• the company provides: cattle, working animals (horses and donkeys), swine, sheep, goats, birds, fish, families and honey bees in case of slaughter or death (if necessary) as a result of diseases, natural calamities, accidents, theft.

Figure 1. The agricultural insurance offer of „Klassika Asigurari" SA
Source: elaborated by the authors on the basis of „Klassika Asigurari" SA data https://klassikaasig.md/asigurarea-riscurilor-de-productie-in-agricultura [2]

We have identified that there are many and various classification criteria. In our opinion, an important criterion that insurance companies could use to justify price policy for agricultural risk insurance services is the classification of risks according to the *stage of development of crops / agricultural plantations* as follows:

- risks specific to the embryonic development stage;
- risks specific to crops, young plantations;

- specific risks at the maturity stage;
- risks specific crops, old plantations.

This classification is important for loss determination and the insurance premium for the insured risk. In general, we find that size damage increase with the development cultures of safety. It can be explained through the costs growth for the related works, technological processes, and uncollected revenues due to harvest loss. Development in stages allows the manufacturer to minimize the risk. If, for example, the risk event occurred at the embryonic development stage (sunflower or maize, sunflower seeds have perished in the soil due to torrential rains), the agricultural producer may intervene by repeating the sowing of the land with the same or another crop. At the maturity stage, it is no longer possible to repeat this technological process. The insurance companies group the risks and offer the most often „package" as „insurance conditions" under different names, depending on the nature of the insured assets and the risks included in the insurance.

Insurance companies are free to group the risks for policyholders and company management according to their needs. At the same time, including a certain risk in one of the categories mentioned above may not have a permanent character. Depending on the criteria of insurance, the potential damage and the extent of the damage. The policy offers the possibility to change the category of the risk group.

Neglecting agricultural insurance by the producers as a method of risk management, as well as by the insurance companies, for which they provide an opportunity for income growth, has a negative impact on the development of the Moldovan economy. An agricultural insurance classification system would facilitate the understanding of their importance for the efficient management of an agricultural business. The potential of agricultural insurance is insufficiently capitalized by agricultural producers, but also by insurance companies.

References

1. The Republic of Moldova Law on the subsidized insurance of production risks in agriculture no.243 -XV from 08.07.2004. Published 06.08.2004 in the Official Monitor ni.132-137 art No. 704
2. Annual Report of NCFM 2018. NCFM activity and non-banking financial market functioning. Available online: https://www.cnpf.md/storage/files/files/Raport%20anual%202018.pdf
3. Ensuring production risks in agriculture. Available online: https://klassikaasig.md/asigurarea-riscurilor-de-productie-in-agricultura

Микитенко Тетяна Владиславівна,
к.е.н., доцент кафедри митної справи
Університету державної фіскальної
служби України
Борса Вадим Вікторович, старший
викладач кафедри митної справи
Університету державної фіскальної
служби України

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ МИТНИЦІ ЯК ЗАСІБ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

В умовах активізації глобалізаційних процесів, які характеризуються одночасним зростанням та розширенням міжнародної торгівлі й трудової міграції, відкритості національних економік, пожвавлення інтеграційних процесів, спостерігається посилення інформаційних потоків.

За умови стрімкого розвитку глобальної економіки, що базується на інформатизації, важливим для органів Державної митної служби є модернізація та використання новітніх інформаційних технологій підтримки та супроводження митного контролю, повна та функціонально дієва автоматизація та аналітична обробка інформації щодо питань порушення чинного законодавства. Ефективність функціонування Державної митної служби України залежить від митно-інформаційної інфраструктури, наявних та перспективних інформаційно-комунікаційних засобів опрацювання великих потоків різнотипної інформації, представлення результатів їх аналітичного опрацювання та прийнятих на їх основі управлінських рішень. Перед Державною митною службою України поставлено завдання створення прозорого кордону за рахунок відкритості процедур, швидкості та безпечності, зменшення людського фактору та діджиталізація процесів митного оформлення і адміністрування податків» [1].

Діджиталізація митниці – це впровадження сучасних цифрових інформаційних і комунікаційних технологій у діяльність митних органів для збору митних платежів, забезпечення безпечної транскордонної торгівлі та виконання функції митного контролю при переміщенні товарів, транспортних засобів, грошових коштів і фізичних осіб через митний кордон. Завдяки цьому може бути вирішена проблема, пов'язана з пошуком методів щодо поліпшення ефективності діяльності митних органів, збільшення пропускної здатності митниць, збільшення товарообігу зовнішньоторговельних і транзитних вантажопотоків, грошового обороту між державами.

Проблеми інформатизації в митній справі безпосередньо пов'язані зі складністю і суперечливістю завдань, що вирішують митні органи: збір митних

платежів для забезпечення державного бюджету та підвищення інвестиційної привабливості України для інвесторів, уповноважених економічних операторів. Другий рівень проблем пов'язаний з тим, що фактично митна служба є кінцевою інстанцією взаємодії учасника зовнішньоекономічної діяльності та органів державної влади, стихійна автоматизація яких на початку була спрямована на задоволення лише власних інформаційних потреб - без врахування інтересів інших структур, в тому числі, митних органів. Важливою проблемою є недосконаліть інформаційного контролю за своєчасністю та повнотою сплати митних платежів, порушенням митних правил.

Митні органи вже кілька років активно застосовують передові цифрові технології, сьогодні 100% митних декларацій оформлюється за принципом «Єдиного вікна», планується запровадження механізмів «Електронного чеку» та «Електронної черги». При оформленні у пункті пропуску в електронній формі будуть завантажуватися всі необхідні документи і митний та прикордонний контроль відбуватиметься за принципом «однієї зупинки».

Діджиталізація митниці включає в наступні елементи: автоматизацію діяльності митниці за принципом 24/7, що означає цілодобове і злагоджене функціонування митних органів; електронну сплату митних та податкових платежів, електронний калькулятор митних платежів для виконання розрахунків учасником ЗЕД; систему електронного митного декларування для зручності і комфорту учасника ЗЕД; огляд та інші службові перевірки на території уповноваженого економічного оператора; електронну обробку, спрощення і дематеріалізацію документів для митних цілей тощо. Саме так, митні органи здатні відстежувати цифрові ланцюжки постачання товарів, зокрема, проводячи аналіз соціальних мереж для виявлення ризиків незаконної торгівлі або стільникових мереж для пошуку місцезнаходження безпілотних транспортних засобів, співпраці з правоохоронними органами тощо.

Джерелом інформації митних органів для ефективного контролю ланцюгів постачань товарів і взаємодії з іншими митними адміністраціями і суб'єктами стануть, крім суто баз даних власної АІС, глобальна мережа Інтернет, стільникові мережі, ЗМІ, а також подальше її об'єднання та аналіз за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій, хмарних технологій і обробка великих баз даних з використанням системи ризиків. Широке запровадження діджиталізації митниць дозволить відслідковувати товар з моменту його створення або ввезення, транспортування, переробки тощо до продажу кінцевому споживачу, при цьому відслідковуватиметься правильність визначення бази оподаткування, достовірність справляння митних та податкових платежів та цільове використання товару.

Отже, діджиталізація митниці - це активне використання інформаційних технологій для ефективного здійснення митними органами своїх функцій, збільшення пропускної здатності митниць, що позитивно позначається на

товарообігу і фінансовому обігу між країнами. Розробка і застосування в практичній діяльності сфери митної справи різних цифрових технологій націлені, на сприяння розвитку торгових операцій, що досягається шляхом скорочення термінів здійснення митних операцій, на зниження витрат учасників зовнішньоекономічної діяльності, та на впровадження сучасних цифрових технологій веде до мінімізації людського фактора, що дозволяє знизити суб'єктивний людський фактор.

Список використаної літератури

1. Зменшення людського фактору та діджиталізація процесів митного оформлення.- URL: http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/382077.html

Остапчук Ольга Василівна,
к.е.н., доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування Хмельницького національного університету
Чайковська Інна Ігорівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри математики, статистики та інформаційних технологій Хмельницького університету управління та права

ОЦІНКА ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Інформаційна безпека (ІБ) в даний час стає одним з найважливіших аспектів загальної економічної безпеки діяльності сучасного підприємства, яка характеризує стан захищеності його бізнес-середовища. Захист інформації – особлива діяльність щодо запобігання витоку інформації, несанкціонованих змін її потоків та інших впливів, які негативно впливають на стабільну роботу підприємства та пов’язаних з нею економічних агентів (клієнтів, постачальників обладнання, інвесторів, держави та ін.). У зв’язку з цим своєчасна, оперативна і коректна оцінка ризиків зниження або повної втрати ІБ сьогодні є актуальною проблемою в діяльності будь-якого підприємства.

У сучасних публікаціях, які розглядають питання ІБ, виділяють 4 типи джерел загроз, які впливають на інформаційну безпеку:

- природні;
- техногенні;
- людські навмисні;
- людські ненавмисні.

З огляду на істотну різнотипність зазначених джерел, розробка методик і алгоритмів оцінки ризику зниження або повної втрати ІБ – досить трудомістка і завданням будь-якої інформаційної системи є виконання ряду умов.

По-перше, необхідна побудова гнучких моделей інформаційної системи та її комплексне описання з урахуванням програмних, апаратних ресурсів, внутрішніх і зовнішніх загроз, які здатні налаштовуватися відповідно до особливостей конкретного підприємства.

По-друге, з урахуванням значної кількості факторів ризику, математична модель оцінки ІБ повинна допускати розробку ефективних чисельних алгоритмів обробки інформації в моделях.

По-третє, повинна бути прозора методика оцінки ризиків, щоб власник інформації мав можливість адекватно оцінити придатність і ефективність методики до конкретної інформаційної системи.

Для оцінки ризиків ІБ важливо виділити і проаналізувати, по-можливості, все або, принаймні, основні загрози т, через які можлива реалізація загроз, і які діють на інформаційну систему і спричиняють зниження її працездатності. На сьогоднішній день існує ряд методик оцінки ризиків інформаційної безпеки, до основних з яких можна віднести наступні:

1) Метод оцінки ризиків, заснований на побудові моделі загроз;

2) Метод оцінки ризиків, заснований на побудові моделі інформаційних потоків.

Перша методика заснована на використанні переважно експертної та статистичної інформації про загрози. Для оцінки ризиків в інформаційній системі підприємства визначається захищеність кожного цінного ресурсу за допомогою оцінки ймовірностей реалізації загроз, що діють на конкретний ресурс підприємства (наприклад, ймовірність збоїв в роботі системи ІБ в зв'язку з низькою кваліфікацією співробітників, відсутністю або старінням програмного або апаратного забезпечення і т. п.). Зазначена оцінка ймовірностей дозволяє ранжувати загрози за ступенем ризиковості.

Оскільки ризики ІБ тісно пов'язані із застосуванням сучасних інформаційних технологій, що визначають ефективність діяльності підприємства в її інноваційному аспекті, то їх можна віднести до різновиду інноваційних ризиків. Визначаючи інноваційний ризик як «ймовірність втрат внаслідок неправильно поставленої або недосягнутої стратегічної мети», при характеристиці ризиків відмови працездатності системи доцільно використовувати такий показник, як рівень витрат (в матеріальному або вартісному вираженні) на відновлення працездатності системи.

Виходячи з певних даних про ризики та витрати, які визначені експертно по кожному з ресурсів, можна побудувати модель загроз, актуальних для інформаційної системи підприємства, і провести аналіз функціонування інформаційної системи з точки зору мінімізації ризиків відмови або зниження працездатності системи і, отже, максимізації її ефективності за критерієм ІБ.

Наведемо нижче коротку характеристику етапів алгоритму описаної задачі. На першому етапі виділяються найбільш важливі для підприємства напрямки діяльності, які визначають (з точки зору її керівництва) рівень інформаційної безпеки. На другому етапі, з виділених напрямків діяльності підприємства, на основі оцінки експертів ймовірності реалізації загрози ІБ, розраховується значимість кожної загрози, а також оцінюється рівень витрат у вартісному вираженні на відновлення працездатності системи. Далі

розраховується сумарний ризик відмови працездатності системи як сума ризиків по кожному з напрямків.

Результатом розв'язку описаної задачі будемо вважати розподіл фінансового ресурсу по виділених напрямках діяльності підприємства, що мінімізує ризики відмови працездатності системи за критерієм ІБ.

У висновку відзначимо, що багато підприємств малого і середнього бізнесу, перебуваючи в інформаційному середовищі, не звертають увагу на різні загрози, до яким схильна їх інформаційна система, тим самим піддаючи себе ризику фінансових втрат. Саме тому необхідно розробляти моделі аналізу ризиків ІБ, а також створювати алгоритми і методи їх аналізу з метою створення систем підтримки прийняття рішень з управління ІБ підприємства.

Список використаної літератури

1. Аверченков В. И. Автоматизация проектирования комплексных систем защиты информации: монография / В. И. Аверченков, М. Ю. Рытов, О. М. Голембиовская – Брянск: БГТУ, 2012. – 139 с.
2. Нурдинов Р. А., Батова Т. Н. Подходы и методы обоснования целесообразности выбора средств защиты информации // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 2.
3. Хмелевський Р. М. Інформаційна безпека, як одна з основ забезпечення ефективності роботи державного управління / Р. М. Хмелевський // Сучасні технології інформаційної безпеки – Київ: ДУТ. – 2015. – Т. IV, С.155–158.

Миколюк Оксана Анатоліївна,
к.е.н., доцент, кафедри менеджменту, адміністрування та готельно-ресторанної справи Хмельницького національного університету
Залізецький Анатолій Михайлович,
ст. викладач, кафедра машин і апаратів, електромеханічних та енергетичних систем Хмельницького національного університету

ВЕКТОР ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Сьогодні проблема підвищення енергоефективності та забезпечення енергетичної безпеки вітчизняних підприємств залишається невирішеною та актуальною. Функціонування промислових підприємств є надто енерговитратним, що призводить до залежності від зовнішніх джерел енергоносіїв, високої собівартості вітчизняної продукції, зниження конкурентоздатності та стійкості підприємств до змін зовнішнього середовища. Попит на відновлювальні джерела енергії має постійну тенденцію до зростання,

впроваджуються нові й удосконалюються вже існуючі технології виробництва енергії з відновлювальних джерел. Враховуючи той факт, що відновлювальні джерела енергії (далі – ВДЕ) мають невичерпну ресурсну базу і є екологічно чистою основою енергетики країн в майбутньому, не можемо не відзначити необхідність подальшого розвитку і впровадження відновлювальних технологій в енергетиці та промисловості зокрема.

Використання енергозберігаючих технологій базується на споживанні енергії з відновлюваних джерел нерозривно пов'язано з проблемами забезпечення енергетичної безпеки вітчизняних підприємств. У цьому контексті, проблема надійного енергозабезпечення, в тому числі за рахунок використання енергії відновлюваних джерел, повинна розглядатися з точки зору формування енергетичної безпеки підприємства при виборі стратегій забезпечення енергетичної безпеки промислових підприємств, враховуючи реальній рівень їх енергетичної безпеки.

Перш, ніж детально проаналізувати наявні сучасні технології використання відновлюваних джерел енергії, вважаємо за необхідне розглянути потенціал використання відновлюваної енергії з точки зору територіальної приналежності та відповідних можливостей його використання. Відповідно до Закону України «Про альтернативні джерела енергії такими джерелами енергії є: 1) відновлювані джерела енергії, до яких належать сонячна, вітрова, геотермальна енергія, енергія хвиль та припливів, гідроенергія, енергія біомаси, газу з органічних відходів, газу каналізаційно-очисних станцій, біогазів; 2) вторинні енергетичні ресурси, до яких належать доменний та коксівний гази, газ метан дегазації вугільних родовищ, перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів.

Таким чином, одним із найперспективніших напрямів розвитку відновлювальної енергетики України є перетворення сонячної енергії на виробництво електроенергії з використанням фотоелектричних пристроїв.

Зауважимо, в Україні діє механізм, призначений для заохочення вироблення електроенергії з альтернативних джерел енергії. Згідно із Законом «Про електроенергетику» [1]: «зелений тариф» – тариф, за яким оптовий ринок електричної енергії України зобов'язаний закуповувати електричну енергію, вироблену на об'єктах електроенергетики з альтернативних джерел енергії (крім доменного та коксівного газів, а з використанням гідроенергії – вироблена лише мікро-, міні- та малими гідроелектростанціями), у тому числі на введених в експлуатацію пускових комплексах. Енергопостачальники зобов'язані купувати електричну енергію, у випадках, обсягах та за цінами, визначеними національною комісією регулювання електроенергетики України (НКРЕ). Розміри «зелених» тарифів встановлюються для кожного суб'єкта господарювання, для кожного типу альтернативного джерела енергії, що використовуються на кожній функціонуючій електростанції. У 2017 р. в

Україні, за «зеленим» тарифом на виробництві електричної енергії, працюють 112 об'єктів сонячної енергетики, встановленою потужністю майже 838,83 МВт. Зазначеними об'єктами у 2016 р. вироблено понад 475,1 млн кВт·год електроенергії. Згідно з проектом Дорожньої карти розвитку відновлюваної енергетики України на період до 2020 р. [2] найбільшими темпами за останні роки поширюється виробництво і впровадження фотоелектричних сонячних електроенергетичних установок та станцій.[3; 4]. Слід зауважити, що розвиток сонячної енергетики матиме і ряд ефектів, які можуть бути виражені показниками різного спрямування. Так, за даними Держенергоефективності, виконані завдання з впровадження сонячних електростанцій до 2020 р., характеризуватимуться відповідними їх показниками (див. табл. 1) [3; 5; 6].

Таким чином, очікувані результати від впровадження сонячної енергетики на період до 2020 р. характеризують перспективи розвитку цієї галузі. Потенціал сонячної енергії в Україні є достатньо високим для широкого впровадження як теплоенергетичного, так і фотоенергетічного обладнання практично в усіх областях. Термін ефективної експлуатації геліоенергетичного обладнання в південних областях України – сім місяців (квітень–жовтень), у північних об-ластях – п'ять місяців (травень–вересень).

Таблиця 1

Очікувані результати від впровадження сонячної енергетики до 2020 р.

Показники виконання завдання	Одиниця виміру	Значення показників					
		Усього	у т.ч. за роками				
			2016	2017	2018	2019	2020
Використання енергії сонця для виробництва електроенергії							
Економічні: вироблено електроенергії	ГВт·г	9130	1310	1520	1780	2100	2420
Соціальні: задіяно робочих місць	Тис. осіб	3,46	1,88	2,18	2,56	3,01	3,46
Екологічні: запобігання викидів CO_2	Тис. т	5916	849	985	1153	1361	1568
Інші: заощаджено природного газу	Млн $м^3$	2835	407	472	553	652	751

Фотоенергетичне обладнання може достатньо ефективно експлуатуватися протягом всього року [6; 7]. Потенціал енергії сонця на території України визначається як середня багаторічна сумарна енергія, що може бути отримана в регіоні від сонячного випромінювання та перетворена в корисну енергію при сучасному рівні розвитку науки і техніки та при дотриманні екологічних норм.

Отже, аналіз стану перспектив застосування технологій сонячної енергетики дозволяє зробити висновки, щодо чітких передумов розвитку сонячної генерації в Україні. Наявний технічний, економічний потенціали та загальносвітові тенденції розвитку відновлюваної енергетики сприяють залученню України до забезпечення розвитку сонячної енергетики.

Список використаної літератури

1. Про електроенергетику Закон України щодо стимулювання використання альтернативних джерел енергії : закон України від 01.04.2009 № 1220–VI // Відомості Верховної Ради України. – 2009. – № 32–33. – Ст. 496.
2. До уваги громадськості та експертів – проект Дорожньої карти розвитку відновлюваної енергетики України на період до 2020 року! [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://saee.gov.ua/uk/pressroom/1133
3. Міністерство енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// http://mpe.kmu.gov.ua.
4. Сучасна енергетика — це відновлювана енергетика [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.epravda.com.ua/publications/ 2016/11/24/612079/
5. Сучасний стан розвитку відновлюваної енергетики в Україні [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державного агентства з енергоефективності й енергозбереження України. – Режим доступу: http://saee. gov.ua/uk/activity/vidnovlyuvana-enerhetyka/suchasny-stan
6. Технічно-досяжний потенціал вироблення енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://saee.gov.ua/uk/activity/vidnov/ lyuvana-enerhetyka/potentsial
7. Атлас енергетичного потенціалу відновлюваних і нетрадиційних джерел енергії України / С. О. Кудря, Л. В. Яценко, Г. П. Душина [та ін.]. – Київ, 2001. – 41 с.

Іщук Михайло Анатолійович,
аспірант кафедри
економіки підприємства
Університету державної фіскальної
служби України

ФЕНОМЕН ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МЕТОДИ ЇЇ ОЦІНКИ В УКРАЇНІ

Проблема явища тінізації економіки стосується не тільки України, адже кожна країна тією чи іншою мірою мала з нею справу. Тіньова економіка проникла в усі галузі економічної діяльності: виробництво, обмін, розподіл, споживання. Масштаби тіньової економіки мають пряму залежність від історичних, економічних, соціальних та політичних умов. Починаючи з другої половини XX століття, явище тінізації економіки досліджувалося з теоретичної та практичної точок зору багатьма вітчизняними вченими, такими як: О.М. Бандурка, З.С. Варналій, В.М. Геєць, В.О. Гончарова, В.Е. Духов, В.Г. Задорожний, П.О. Іващенко, В.І. Кириленко, Т.Т. Ковальчук, І.І. Мазур, В.О. Мандибура, В.І. Мунтіян, В.М. Попович, Є.Л. Стрельцов, О.В. Турчинов, С.В. Тютюнникова, Т.В. Хайлова та багатьма іншими.

На сьогоднішній день статистичні дані про масштаби тіньової економіки в Держстаті, засобах масової інформації та матеріалах досліджень розрізняються, навіть у декілька разів. Це пояснюється тим, що у міжнародній та вітчизняній практиках використовуються різні методи оцінки кількісних параметрів тіньової економіки. У Міністерстві економічного розвитку та торгівлі України, намагаючись згладжувати розбіжності в різних методах розрахунку, застосовують інтегральний показник рівня тіньової економіки у відсотковому розрахунку від обсягу ВВП.

В Україні для інтегральної оцінки рівня тіньової економіки застосовуються методи, середнє значення яких дає найбільш точні параметри про стан і тенденції розвитку тіньової економіки. В умовах наявної статистичної бази найбільш прийнятними є наступні методи: «витрати населення – роздрібний товарооборот» (застосовується для обчислення макроекономічних показниківтіньової економіки);фінансовий (полягає в розрахунку динаміки зміни відношення вартості товарів і робіт та сукупним доходом економічних суб'єктів);монетарний (полягає у розрахунку зміни співвідношення загальної кількості наявних грошей до банківських депозитів у часовому проміжку, який аналізується, до базисного періоду);електричний (ґрунтується на порівнянні показників внутрішнього споживання електроенергії та приросту ВВП)[1; 2, с. 4-6].

Проаналізуємо динаміку обсягу тіньової економіки за різними методами її оцінки. З *рис. 1* видно, що до 2014 спостерігалася тенденція до зростання рівня тіньової економіки, а з 2015 року простежується зворотна тенденція. Але слід наголосити на обставині, яку не беруть до уваги ті, хто ставить собі в заслуги зниження рівня тіньової економіки починаючи з 2015 року. А саме, зростання тінізації економіки більшим чином залежить від рівня реального ВВП в країні. На кінець 2013 року цей рівень був максимальним за всі роки незалежності України. Після політичних подій 2014 року рівень реального ВВП почав знижуватися. Тому можна стверджувати, що на зменшення рівня тіньової економіки вплинуло зменшення реального ВВП та кризові явища 2014 року, які відбувалися в нашій країні, а не розроблювані в державі «ефективні» способи боротьби з нею [3, с. 28-29].

Підсумовуючи проведений аналіз явища тіньової економіки та основних методів оцінки можна зробити висновок, що наявні методи є недосконалими та потребують подальшого удосконалення.

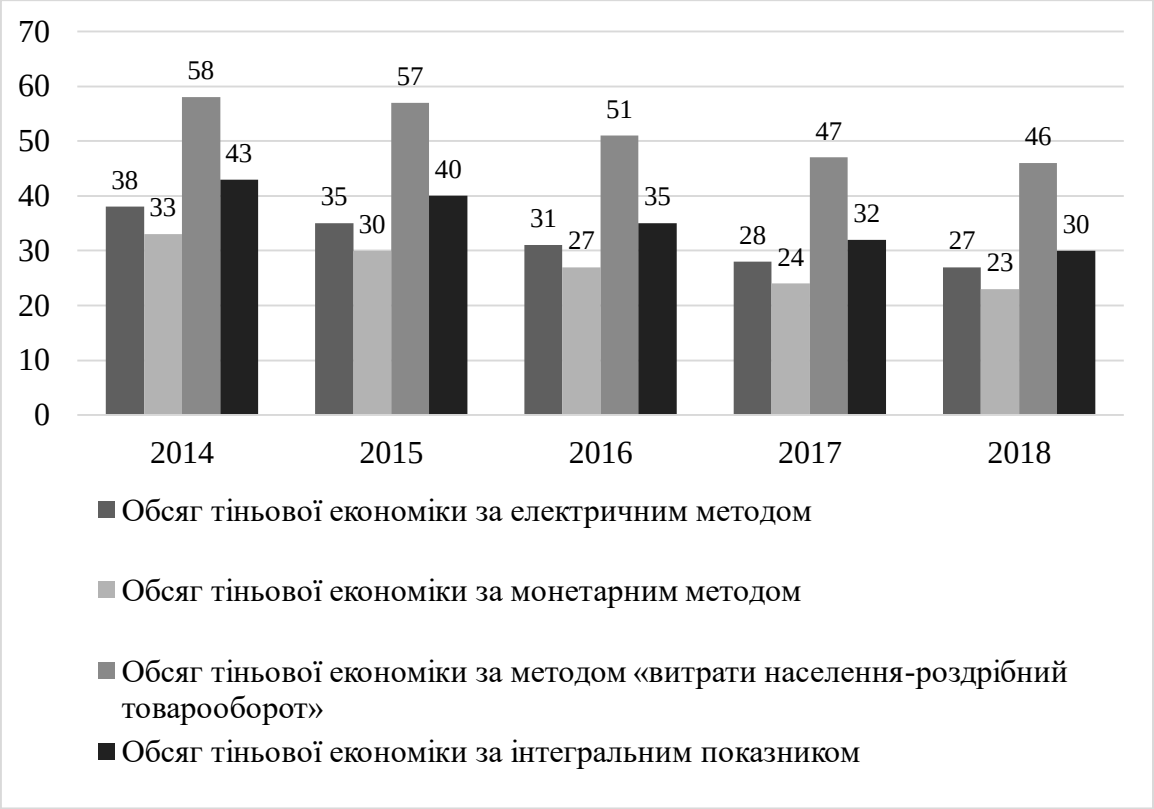


Рис. 1. Обсяг тіньової економіки за основними методами оцінки (у % до ВВП) за 2013-2017 рр.

Джерело: складено автором на основі даних Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства фінансів України та Державної служби статистики України.

Тіньова економіка наражає на небезпеку встановлені в державі норми і закони.Аналізуючи дані видно, що в тіньовій економіці неможливо зробити точний підрахунок втрат, які несе Україна з державного бюджету.Вважаємо, що подібна ситуація буде зберігати свою негативну тенденцію, поки в Україні зберігаються умови й передумови масштабного розвитку тіньового сектора.

Список використаної літератури:

1. Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки: Наказ Міністерства економіки Українивід 18.02.2009р. №123. Дата оновлення: 18.02.2009. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0123665-09(дата звернення: 18.09.2019).

2. Лєонов С.В., Бойко А.О., Миненко С.В., Ревенко А.В. Оцінювання рівня втрат державного бюджету від незаконних дій економічних агентів. *Фінансові* дослідження. 2018. №2. С. 1-10. – URL:http://ir.stu.cn.ua/handle/123456789/17987 (дата звернення: 18.09.2019).

3.Пилипченко О.О. Тіньова економіка в Україні: причини, методи вимірювання та фактори негативної дії на економічну безпеку. *Економіка. Фінанси. Право.* 2016. №9. С. 27-31. – URL:http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2016_9_7(дата звернення: 18.09.2019).

Гунько Катерина Ігорівна,
аспірант кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
Науковий керівник:
Пашко Павло Володимирович,
д.е.н., професор, ректор Університету державної фіскальної служби України

ЗМІНИ В ЗАКОНОДАВСТВІ ЩОДО ПОРЯДКУ ПЕРЕМІЩЕННЯ ВАЛЮТИ ЧЕРЕЗ КОРДОН

З 07.02.2019 введено в дію Закон України від 21 червня 2018 року №2473-VIII «Про валюту і валютні операції» (далі – Закон № 2473-VIII) [1].

Зазначений Закон покликаний стати єдиним законодавчим актом, що визначає порядок організації валютного регулювання та здійснення валютного нагляду в країні, а також вводить досить істотні новації, які лібералізують валютні операції та існуючу валютну політику.

Так у відповідності до статті 2 Закону №2473-VIII одним із принципів валютного регулювання в Україні є принцип свободи здійснення валютних операцій, що передбачає:

- право фізичних та юридичних осіб - резидентів укладати угоди з резидентами та (або) нерезидентами та виконувати зобов'язання, пов'язані з цими угодами, у національній валюті чи в іноземній валюті, у тому числі відкривати рахунки у фінансових установах інших країн;

- право фізичних та юридичних осіб - резидентів придбавати валютні цінності, активи за кордоном, переміщувати через митний кордон України валютні цінності;

- недопущення неправомірного і необґрунтованого втручання держави у валютні операції.

Також статтею 4 Закону №2473-VIII декларується свобода транскордонного руху валютних цінностей, що особливо важливо для українських експортерів та імпортерів під час здійснення розрахунків з іноземними партнерами.

Переміщення валютних цінностей через кордон можливе шляхом транскордонного переказу та транскордонного переміщення валютних цінностей.

В розумінні статті 1 Закону №2473-VIII транскордонним переміщенням валютних цінностей є ввезення, пересилання на митну територію України,

вивезення, пересилання з митної території України або транзиту через митну територію України банківських металів, готівкової валюти.

Порядок ввезення, пересилання на митну територію України, вивезення, пересилання з митної території України або транзит через митну територію України банківських металів, готівкової валюти фізичними особами, юридичними особами та банками на теперішній час визначено Положенням про транскордонне переміщення валютних цінностей, затвердженим постановою Національного банку України (далі – НБУ) від 02.01.2019 № 3 (далі – Положення № 3) [2].

При цьому, пункт 6 Положення № 3 застосовується з урахуванням уточнень, передбачених пунктом 18 розділу 1 Положення про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті, затвердженого постановою Правління Національного банку України від 02.01.2019 № 5 (далі – Положення № 5) [3].

Слід зазначити, що вказаним Положенням змінено умови переміщення в порівнянні з законодавством, яке діяло до набрання ним чинності - Інструкцією про переміщення готівки і банківських металів через митний кордон України, затвердженої постановою Правління НБУ від 27.05.2008 №148 [4], яка втратила чинність згідно з пунктом 85 постанови Правління НБУ від 05.02.2019 № 31[5] (далі – Інструкція № 148).

Нижче наведено порівняння положень вказаних нормативних актів у таблиці 1.

Необхідно звернути увагу, що згідно з Положенням № 5 фізичні особи-резиденти здійснюють валютні операції з транскордонного переміщення валютних цінностей шляхом їх ввезення/пересилання за межі України в загальній сумі, що перевищує на день ввезення/пересилання в еквіваленті 10000 євро, на підставі документів, що підтверджують:

1) зняття цією фізичною особою готівки з власних рахунків у банках і квитанції про здійснення валютно-обмінної операції з цією готівкою (у разі здійснення такої операції) виключно на ту суму, що перевищує на день ввезення/пересилання в еквіваленті 10 000 євро;

2) придбання цією особою банківських металів у банках та/або Національному банку виключно на ту суму, що перевищує на день ввезення/пересилання в еквіваленті 10 000 євро.

Таблиця 1

Порівняння положень вказаних нормативних актів

Інструкція про переміщення готівки і банківських металів через митний кордон України	Положення про транскордонне переміщення валютних цінностей
Переміщення готівки	
фізична особа має право ввозити в Україну та вивозити за межі України готівку в сумі, що не перевищує в еквіваленті 10 000 євро без письмового декларування митному органу; фізична особа-резидент має право ввозити в Україну та вивозити за межі України готівку в сумі, що перевищує в еквіваленті 10 000 євро, за умови її письмового декларування митному органу в повному обсязі; фізична особа-нерезидент має право ввозити в Україну готівку в сумі, що перевищує в еквіваленті 10 000 євро, за умови письмового декларування митному органу в повному обсязі; фізична особа-нерезидент має право вивозити за межі України готівку в сумі, що перевищує в еквіваленті 10000 євро, якщо сума готівки, що вивозиться, не перевищує суми готівки, письмово задекларованої цією особою митному органу при ввезенні в Україну. Вивезення готівки у такому випадку здійснюється за умови її письмового декларування митному органу в повному обсязі.	фізична особа ввозить в Україну та вивозить за межі України готівкову валюту в сумі, що не перевищує в еквіваленті 10 000 євро, без письмового декларування митному органу; фізична особа ввозить в Україну та вивозить за межі України готівкову валюту в сумі, що дорівнює або перевищує в еквіваленті 10 000 євро, за умови її письмового декларування митному органу в повному обсязі;
Пересилання готівки	
фізичним особам дозволяється пересилання готівки в міжнародних поштових відправленнях і в міжнародних експрес –відправленнях з оголошеною цінністю у сумі, що не перевищує 300 євро.	фізичними особами здійснюється пересилання в Україну/з України готівкової валюти і банківських металів у міжнародних поштових відправленнях виключно з оголошеною їх вартістю в сумі, що не перевищує в еквіваленті 10 000 євро, без письмового декларування митному органу; - в сумі, що дорівнює або перевищує в еквіваленті 10 000 євро, за умови її письмового декларування митному органу в повному обсязі.
Переміщення банківських металів	
фізична особа має право ввозити в Україну і вивозити за межі України банківські метали вагою, що не перевищує 500 г у вигляді зливків і монет на умовах письмового декларування митному органу в повному обсязі; фізична особа має право вивозити за межі України банківські метали вагою, що перевищує 500 г, у вигляді зливків і монет за умови письмового декларування митному органу в повному обсязі та на підставі документів, що підтверджують придбання цією особою банківських металів в уповноважених банках та/або Національному банку України.	фізична особа ввозить в Україну та вивозить за межі України банківські метали вартістю, що не перевищує в еквіваленті 10 000 євро, без письмового декларування митному органу; фізична особа ввозить в Україну та вивозить за межі України банківські метали вартістю, що дорівнює або перевищує в еквіваленті 10 000 євро, за умови її письмового декларування митному органу в повному обсязі;

Документи, що підтверджують зняття готівки з власних рахунків у банках фізичними особами-резидентами з метою її вивезення, є чинними протягом 90 календарних днів із дня зняття ними готівки з власних рахунків у банках.

У відповідності до пункту 2 Положення № 3 перерахунок сум готівкової валюти і вартості банківських металів у євро здійснюється за офіційним курсом гривні до євро, установленим Національним банком України, або крос-курсом, визначеним згідно з офіційним курсом гривні до відповідних іноземних валют і банківських металів, установленим Національним банком України, на день перетинання митного кордону України або на день пересилання готівкової валюти, банківських металів.

Окремо слід зазначити, що наразі одним із завдань є реалізація положень статті 11 Закону № 2473-VIII, якою надано було завдання Кабінету Міністрів України спільно з Національним банком України розробити та внести на розгляд Верховної Ради України законопроекти щодо здійснення одноразового декларування активів фізичних осіб та про міжнародну співпрацю України в галузі оподаткування, що визначатимуть:

1) правила оподаткування контрольованих іноземних компаній;

2) правила звітності в розрізі країн для міжнародних груп компаній;

3) правила обмеження витрат на фінансові операції з пов'язаними особами;

4) правила оподаткування постійного представництва;

5) заходи щодо запобігання зловживанням у зв'язку із застосуванням договорів про уникнення подвійного оподаткування;

6) процедуру врегулювання спорів з питань застосування конвенцій про уникнення подвійного оподаткування;

7) питання впровадження міжнародних стандартів для автоматичного обміну фінансовою інформацією.

Список використаної літератури

1. Закон України від 21 червня 2018 року №2473-VIII «Про валюту і валютні операції»//Електронний ресурс//http:zakon.rada.gov.ua.

2. Положення про транскордонне переміщення валютних цінностей//Постанова Національного банку України від 02.01.2019 № 3//Електронний ресурс//http:bank.gov.ua.

3. Положення про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті//Постанова Правління Національного банку України від 02.01.2019 № 5// Електронний ресурс//http:bank.gov.ua.

4. Інструкція про переміщення готівки і банківських металів через митний кордон України//Постанова Правління Національного банку України від 27.05.2008 №148//Електронний ресурс//http:bank.gov.ua.

5. Постанова Правління Національного банку України «Про визнання такими, що втратили чинність деяких нормативно-правових актів Національного банку України» від 05.02.2019 № 31// Електронний ресурс//http:bank.gov.ua.

Костенко Аліса Олексіївна,
аспірант групи АЕЗ-16-1
аспірант кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
Науковий керівник:
Пашко Павло Володимирович,
д.е.н., професор кафедри митної справи Університету державної фіскальної служби України

ЩОДО ПИТАННЯ ДОСЯГНЕННЯ БАЛАНСУ МІЖ МИТНОЮ БЕЗПЕКОЮ ТА СПРОЩЕННЯМ ПРОЦЕДУР МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Зважаючи на перманентний розвиток світового ринку, цілі та завдання, що постають перед урядами країн, потребують регулярного вдосконалення та оновлення. Наразі ключовим пріоритетом для країн світу було спільно визначено сталий розвиток, що знайшло своє відображення у Порядку денному до 2030 року, ухваленому у 2015 році під час Саміту ООН [1].

Митниця відіграє безпосередню роль у досягненні ухвалених цілей сталого розвитку. Спрощення процедур торгівлі та автоматизація процесів, застосування послуги «Єдине вікно», можливість відокремлення сплати митних платежів від випуску товарів, доступність роз'яснювальної інформації – інструменти, що безпосередньо забезпечують розвиток міжнародної торгівлі [2]. Зазначені інструменти уможливлюють розвиток малого та середнього бізнесу, пришвидшують зовнішньоекономічні операції шляхом зменшення часу та грошових затрат на виконання адміністративних процедур під час перетину кордону та (або) митного оформлення, знижують рівень корупції.

У той же час, однією з головних функцій митниць країн світу є підтримання національної безпеки. Для забезпечення митної безпеки митницями виконуються заходи щодо протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам шляхом здійснення митних процедур, розбудови системи управління ризиками, механізмів протидії контрабанді та незаконному переміщенню товарів через митний кордон, посилення обміну інформацією з іноземними державами та інше. Наприклад, у 2018 році посадовими особами Державної фіскальної служби України донараховано за результатом документальних перевірок більше 3 млрд. грн. ПДВ та податку на прибуток внаслідок ввезення в

Україну товарів з ухиленням від сплати митних платежів, виявлено порушень митних правил із вартістю предметів правопорушень на суму 3,4 млрд. грн. [3]. У 2019 році працівниками Служби безпеки України було вилучено близько 900 тонн незаконно ввезеної тканини, що складає 40% річного обсягу постачань до України [4]. Зазначене демонструє важливість якісного виконання митницею функції контролю дотримання законодавства.

Таким чином, до митних інтересів обґрунтовано слід віднести не лише своєчасну і повну сплату митних платежів, ефективну боротьбу з контрабандою та порушенням митних правил, недопущення ввезення неякісних та небезпечних товарів, але й створення сприятливих умов для розвитку підприємництва і спрощення торгівлі [5, с.46], підвищення ясності та прозорості правил ведення міжнародної торгівлі, підключення до міжнародних баз даних, впровадження сучасних практик стратегічного планування, оптимізації процесів та розвитку персоналу в митниці, постійне покращення якості та автоматизацію процедур та сервісів, що надаються митницями, для збільшення доступності та задоволеності такими послугами.

Отже, за умов сучасної світової торгівлі митниця не може залишатись інституцією, що відповідальна виключно за контроль дотримання законодавства. Аби забезпечувати приплив інвестицій і конкурентоздатність національної продукції та послуг державі необхідно забезпечувати впровадження кращих сучасних практик у державних органах. У цьому сенсі митниця стає органом, на який покладається обов’язок у тому числі сприяння розвитку торгівлі шляхом оптимізації власної діяльності, надання якісних та зручних адміністративних послуг, моніторингу задоволеності наданими сервісами. З цією метою, необхідним є перегляд структури органів, принципів роботи, прав та обов’язків як митниці так і суб’єктів господарювання.

Список використаної літератури

1. Sustainable Development Goals – https://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals.
2. Customs and the UN 2030 Agenda for Sustainable Development – http://www.wcoomd.org/en/about-us/what-is-the-wco/customs-in-support-of-sdgs.aspx.
3. Звіт Державної фіскальної служби України за 2018 рік – http://sfs.gov.ua/data/files/240396.pdf.
4. В Одесі виявили найбільшу в історії України контрабанду текстилю – https://podrobnosti.ua/2307958-v-odes-vijavili-masshtabnu-kontrabandu-tekstilju.html.
5. Пашко, П. В. Системоутворювальні чинники митної безпеки / П. В. Пашко // Проблеми національної та глобальної безпеки. – 2007. – № 2. – С. 44 – 49.

Муравйов Василь Євгенійович,
аспірант кафедри економіки підприємства
Університет державної фіскальної служби України

ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА В БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

З розвитком технологій, щодня мільярди людей залишають свою особисту інформацію, просто використовуючи Інтернет. Цифрові данні, які складають нашу цифрову ідентичність, стали важливим аспектом цифрової економіки. Але без гарантій та захисту конфіденційності технології та інтелектуальна власність, стають вразливими.

Оскільки все більше споживачів вимагають конфіденційності та контро-лю над своїми ідентифікаційними даними, нова хвиля бізнесу переосмислює підходи до розробки продукції та виводу її на ринок. Компанії, які впроваджу-ють інновації, задовольняючи очікування клієнтів і забезпечуючи захист їх даних у цифрову епоху отримують кращі результати для бізнесу та громад.

Зараз саме час переосмислити системи стимулювання в нашій цифровій економіці та інвестувати в технології, та бізнес-моделі, які ставлять на перше місце конфіденційність споживачів. Якщо їх ефективно реалізувати, ці рішення, що сприяють конфіденційності, можуть допомогти громадам більш повно та безстрашно включатись у сучасний світ та усвідомлювати всю цінність зростаючої цифрової економіки.

З огляду на цифрову трансформацію, суспільство стає більш вразливим до кіберзагроз, і Всесвітній економічний форум (ВЕФ) визнав це у своєму Глобальному звіті про ризики за 2018 рік ВЕФ [1, с.7], де наводить кібератаки як одну з перших 10 світових загроз для бізнесу - навіть більш поширену, ніж теракти, природні катастрофи, такі як повені чи пожежі, або дефіцит продовольства.

Розкриваючи економічну сутність цифрових перетворень, що відбувають-ся в сучасному світі, які істотно змінюють систему суспільного відтворення та ділової діяльності можна визначити ролі бізнесу в процесі цифрової транс-формації. З одного боку, бізнес є предметом постійних змін, він реагує на них і адаптується до них. З іншого боку, бізнес виступає рушієм цифрових перетво-рень і сам генерує зміни, оскільки знаходиться в постійному пошуку нових технологій для підвищення власної стабільності та конкурентоспроможності.

Визначено, що цифрові перетворення не лише відкривають нові можливості для бізнесу, але й створюють низку загроз його економічній безпеці. Загрози економічній безпеці бізнесу (інформаційні технології, загрози з боку персоналу, загрози з боку системи управління) в контексті важливості

факторів та ресурсів у сучасному світі можна класифікувати, аналізуючи економічні збитки, спричинені такими загрозами.

Більшість загроз економічній безпеці бізнесу можуть перетворитись на можливості та стратегічні переваги зростання. Для цього доцільно забезпечити цифрову трансформацію бізнесу в системі «технологія-люди-стратегія». Для стратегії цифрової трансформації бізнесу, визначальною є «економічна безпека бізнесу», та ключові сфери, що стосуються нівелювання загроз інформаційним технологіям економічній безпеці, розвитку людського капіталу, управлінню корпоративною інформацією. Реалізація цієї стратегії перетворить загрози економічній безпеці бізнесу в нові можливості їх розвитку, де інформація має вирішальне значення для прийняття рішень і відіграє важливу роль у всіх сферах управління бізнесу.

Належне управління інформацією дозволяє організаціям максимізувати цінність інформації як ділового активу, одночасно мінімізуючи ризики та витрати, особливо пов'язані з порушенням даних. Ефективне управління інформацією вимагає визначення стратегічних цілей та пріоритетів управління інформаційними активами. Цілі залежать від природи галузі, розміру організації та місця, де певна організація знаходиться у зв'язку із загрозами кібербезпеки, типами зібраних даних та можливостями отримання цінності з даних та використання нових технологій.

Ефективне управління інформацією дозволяє проявляти активність щодо можливостей, які можуть бути отримані на основі даних і технологій, та щодо потенційних загроз. Запобігання неправильному використанню чи порушенню даних щодо особистої інформації клієнтів є ключовим у таких галузях, як банківська справа та охорона здоров'я. Для організацій цих галузей, які збирають та зберігають величезну кількість особистих даних клієнтів, існують зростаючі нормативні вимоги, у тому числі необхідність швидко реагувати на порушення персональної інформації, так і на керування репутацією у відкритому доступі та зберігання довіри клієнтів.

Для інших галузей промисловості, таких як гірнича та фармацевтична, головним питанням може бути захист цінної інтелектуальної власності від кібератаки та крадіжок. Якщо крадіжка інтелектуальної власності є ключовою проблемою, то, крім інвестицій у кібербезпеку, щоб захистити периметр мережі ІТ в організації, необхідно буде підвищити інформаційну безпеку всередині організації, щоб запобігти доступу неправомірних службовців або неправомірного їх використання. Заходи щодо захисту інформації повинні включати більш жорсткий контроль над «тіньовими ІТ», такими як працівники, що використовують власні пристрої чи програми. Широке коло питань потребує узгодженого та стратегічного плану в рамках організаційних рішень, щоб мінімізувати ризики та витрати.

Підсумовуючи можна зазначити, що зростання порушень та регуляторних вимог щодо конфіденційності даних, а також витрати на реагування та усунення, повинні спонукати бізнес переглядати та оцінювати, чи є їх поточне управління адекватним інформаційним ризикам та дотримання законів. В умовах цифровізації вимогою є надійна структура управління інформацією. У випадку порушень кібербезпеки підприємств, результати цих інцидентів можуть

бути дорогими і навіть руйнівними для бізнесу. Однак, не легко визначити периметр для захисту. Через що потреба у надійній кібербезпеці підприємств зростає прямо пропорційно технічним інноваціям, які дозволяють бізнесу рости та бути більш мобільними та різноманітними щодо місцеположення.

Список використаної літератури

1. World Economic Forum: The Global Risks Report 2018. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GRR18_Report.pdf .
2. Adams, M., Bennett, S.: Corporate governance in the digital economy: the critical importance of information management. J. Gov. Guide **70**(10), 38–54 (2018)
3. Brandman, E.: Globalization and information security. J. Philos. Soc. **1**, 31–41 (2006)
4. Check Point Software Technologies: 2018 security report welcome to the future of cyber security (2018). https://www.checkpoint.com/downloads/product-related/report/2018-security-report.pdf. Accessed 12 Jan 2019
5. Experian Information Solutions: The 2018 Global Fraud and Identity Report (2018). https://www.experian.com. Accessed 13 Mar 2019

Сіпаренко Тетяна Олександрівна,
аспірант кафедри економіки підприємства Університет державної фіскальної служби України
Науковий керівник:
Гурочкіна Вікторія Вікторівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України

АДМІНІСТРУВАННЯ РОЗДРІБНОГО АКЦИЗУ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Зважаючи на проведену масштабну децентралізацію та рівні продажу підакцизних товарів, адміністрування акцизного податку набуває вагомого значення при наповненні бюджетів місцевого рівня та стає одним із інструментів розширення фінансової безпеки регіону.

Відповідно до розділу ІІІ глави 11 статті 64 пункту 6 Бюджетного кодексу акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів зараховується до бюджетів об'єднаних територіальних громад, міських бюджетів [1]. А саме, роздрібний акциз сплачують до загального фонду місцевих бюджетів адміністративно-територіальних одиниць, на яких розташовано господарські об'єкти з продажу підакцизних товарів.

Таким чином, органи місцевого самоврядування мають можливість спрямовувати більші асигнування на вирішення нагальних питань місцевого

рівня, наприклад, таких як: виконання ремонту доріг, покращення соціальної інфраструктури, освітньої галузі, збільшення видатків на енергоефективність та інші важливі напрямки.

Однак, на сьогоднішній день ситуація склалася таким чином, що значна частина реалізації підакцизних товарів знаходиться в тіні. Одною з головних причин можна назвати мінімальну кількість проведених перевірок контролюючими органами, а то і повну їх відсутність для великої кількості суб'єктів господарювання.

Фіскальні органи, які перебувають у стані «постійної» реформації протягом декількох років, просто неспроможні охопити тотальним контролем всіх суб'єктів господарювання. У зв'язку з проведенням реформи фіскальної служби та скороченням працівників відбувся значний відтік кваліфікованих кадрів, масштабного скорочення зазнали і структурні підрозділи, які відповідають за проведення контрольно-перевірочних дій. Це дуже негативно вплинуло на кількість проведених аудитів та перевірок.

Як наслідок, протягом останніх років, спостерігається тенденція до ухилення від сплати акцизного податку з реалізації. В основному це відбувається через проведення реалізації підакцизних товарів без застосування касового апарату. Також це дозволило зайти на ринок великій кількості контрафактної продукції, походження та якість якої не встановлена.

Суб'єкти малого та середнього бізнесу, які у своїй діяльності застосовують схеми тінізації та оптимізації роздрібного акцизу не тільки зменшують надходження до бюджетів, а ще й негативно впливають на конкуренцію на ринку, оскільки доброчесні платники податків не можуть конкурувати з зниженими цінами недобросовісних продавців підакцизних товарів. Ще одним негативним наслідком таких незаконних дій є незахищеність споживачів. Реалізація підакцизних товарів неналежної якості та невстановленого походження може призвести до завдання значної шкоди життю і здоров'ю споживачів даних товарів. Такі неприємні події ми могли спостерігати та теренах нашої та сусідніх держав протягом останніх декількох років.

Виходячи з усього вище наведеного, слід зробити висновки, про те, що на сьогоднішній день виникла нагальна необхідність кардинально змінювати підхід до адміністрування акцизного податку з реалізації, що сплачується суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів.

На нашу думку, доцільно змінювати адміністрування та посилювати контроль за реалізацією підакцизних товарів не шляхом збільшення кількості контрольних-перевірочних заходів, а шляхом проведення ефективної діджиталізації суб'єктів малого та середнього бізнесу, що здійснюють

реалізацію підакцизних товарів, а також технічного переоснащення митниць для перешкоджання потраплянню на ринок незаконно ввезених акцизних товарів.

Ще одним способом здійснення контролю за обігом підакцизних товарів може бути споживчий контроль – це коли споживач, здійснюючи покупку товару, пересвідчується в отриманні саме фіскального чеку та перевіряє його достовірність [3]. Таку перевірку споживач може здійснювати сьогодні в «Електронному кабінеті платника податків», даний ресурс є відкритим для доступу та не потребує використання електронних ключів. Однак наразі відсутня мотивація споживачів для проведення таких дій.

Саме тому доцільно розробляти механізм популяризації електронного сервісу та розвивати у споживачів відповідальне ставлення до сплачених податків з метою переконання їх цільового призначення.

Аналізуючи наведену вище інформацію, можна зробити висновки, що податок з реалізації підакцизних товарів не є бюджетоутворюючим для місцевих бюджетів, має складне та неефективне адміністрування, відсутній контроль, або він є працемістким та охоплює малу кількість платників податку.

А отже, в такому вигляді, в якому зараз функціонує податок з реалізації підакцизних товарів залишати недоцільно. Необхідні кардинальні зміни адміністрування податку, підвищення мотивації контрольної функції споживачів акцизних товарів, проведення масштабної діджиталізації платників податку та митниць або відміна акцизного податку з продажів у такому вигляді в якому він існує зараз як неефективного. За умов скасування роздрібного акцизу, як такого, можливо реалізувати шляхом перенесення податкового навантаження з суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів на оптових продавців підакцизних товарів.

Таким чином, можливо забезпечення найбільш оптимальне розподілення податку в розрізі адміністративно-територіальних одиниць, при цьому зменшивши в рази рівень нелегальної торгівлі та покращивши механізм справляння податку.

Список використаної літератури

1. Бюджетний кодекс України: від 08.07.2010 р. № 2456-VI, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
2. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755–17.
3. Електронний кабінет платника податків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://cabinet.tax.gov.ua/cashregs/check.

СЕКЦІЯ 5
ПЕРЕДОВІ МАРКЕТИНГОВІ ТА ЛОГІСТИЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ, ГОСТИННІСТЬ І СТАЛИЙ РОЗВИТОК ТУРИЗМУ

Чайковский Александр Анатольевич, д.э.н., лектор университар, Государственный университет Молдовы г. Кишинев, Молдова
Корецкий Борис Михайлович, д.э.н., доцент, Государственный университет Молдовы г. Кишинев, Молдова

АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ КАРЬЕРОЙ НА ТУРИСТИЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ И ЕЁ ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

Результативно действующая система управления карьерой влияет на эффективность любого предприятия, в том числе и туристического.

Для качественного и эффективного управления карьерой нужно вырабатывать и развивать стержневые элементы системы управления деловой карьерой, основанные на принципах системного подхода, при котором «любая система рассматривается как совокупность взаимосвязанных элементов (компонентов), имеющая вход (ресурсы), выход (цель), связь с внешней средой, обратную связь» [1, с. 231].

Система управления карьерой испытывает влияние внешней среды и управляющей системы, при этом сама может оказывать воздействие на внешнюю среду.

При разработке системы управления карьерой или ее корректировке, что особенно свойственно в условиях постоянно меняющейся среды, следует учитывать факторы внешнего воздействия.

Анализируя, отдельные факторы внешней среды которые воздействуют на систему управления карьерой на туристических предприятиях, например, если появляются новые, более заманчивые туристические туры и направления, либо более совершенствованная автоматизация бизнес-процессов для туристических агентств, то организации нужно пересматривать предлагаемые направления и туры, приобретать более совершенные компьютерные программы. Меняются и требования к работникам: усиливается потребность в гибких сотрудниках, которые быстро адаптируются к новым условиям и осваивают новые задачи. К факторам внешней среды, которые непосредственно влияют на туристическое агентство, можно отнести также совершенствование методов и технологий управления персоналом, которые принципиально меняют работу службы управления персоналом.

Система управления карьерой как управляемая система состоит из двух взаимовлияющих подсистем: карьерной среды и карьерного пространства.

Под *карьерной средой* необходимо понимать достаточные условия для развития профессиональной карьеры, т.е. целенаправленно созданные компанией условия для профессионального роста сотрудников. В отличие от карьерной среды, *карьерное пространство* представляет собой необходимые условия для развития профессиональной карьеры [2, с. 182].

При анализе основных составляющих карьерного пространства можно выявить специфику деятельности организации, организационную структуру; социально-демографическую и профессионально-квалификационную структуру персонала; мобильность персонала, наличие вакансий; условий и режиму труда и т.д.

Таким образом, без карьерного пространства туристическое предприятие не будет функционировать, при этом без карьерной среды организация может действовать, так как наличие технологий управления карьерой не является обязательным фактором ее развития.

В туристических компаниях, как правило, благоприятная карьерная среда, но узкое карьерное пространство (не более 2-3 уровней иерархии при относительно небольшой численности), и из-за этого неминуемо возникают трудности с служебно-профессиональным продвижением. Это означает, что туристическим агентствам трудно внедрять программы продвижения работников по карьерной лестнице и выбор технологий управления карьерой часто приходится реализовывать с помощью программам ротации.

Как метод анализа, рассмотрим центральные элементы карьерной среды и выявим, как они между собой взаимосвязаны. Стратегию управления карьерой можно рассматривать как совокупность основных подходов туристского предприятия к разработке системы воздействий на развитие карьеры работников для реализации бизнес-стратегии, а также совокупность основных подходов сотрудника к принятию решений относительно его профессиональной самоактуализации. А также, важнейшими элементами стратегии управления карьерой являются стратегическая цель и способы достижения этой цели.

Стратегической целью в системе является управления карьерой для организации привлечения, развития наиболее высоко квалифицированных сотрудников. Способы достижения данных стратегических целей также разнообразны для обоих субъектов: организация должна организовать условия карьеры, которые позволят сотруднику построить свою профессиональную карьеру в организации, а работнику нужно реализовывать свои карьерные планы, что может выражаться, например, в развитии конкурентных преимуществ на рынке труда или же внутри фирмы среди кандидатов на вакантные должности (т.е. нужно опираться на свои сильные стороны, как

профессиональные, так и личностные, а слабые стороны свести к минимуму) [3, с.218].

Технология управления карьерой на предприятии состоит из совокупности приемов, способов и методов влияния на сотрудников в процессе его найма, употребления, развития и высвобождения с целью получения наилучших результатов трудовой деятельности от реализации системы управления карьерой.

Наличие результативно выстроенной системы управления карьерой со всеми взаимосвязанными кадровыми технологиями представляет собой один из способов эффективного достижения карьерных целей.

Использование технологии «планирование карьеры» предполагает:

- создание прозрачной схемы развития карьеры на разных должностях («карьерное дерево»);
- масштаб: все должности/ большинство должностей организации;
- оцениваются результаты деятельности;
- нацеленность на развитие *hard skills* (технические навыки).

При анализе и планировании карьеры принято считать, что развиваются лишь *hard skills* и оцениваются только результаты деятельности работников. На практике это может быть свойственно для неключевых должностей в туристических агентствах, но современные требования окружающей среды подразумевают более комплексный подход к оценке работника и развитию его навыков.

Исходя из анализа если туристское предприятие заинтересовано в создании системы эффективного управления карьерой, которая дает возможность его сотрудникам достигать профессионального мастерства путем обретения требуемых компетенций в процессе карьерного продвижения. Подход к созданию системы управления карьерой предполагает комплексность, что говорит о необходимости целенаправленного учета факторов внутренней и внешней среды. Система управления карьерой анализируется через призму ее основных элементов, среди которых больший интерес в целях исследования привлекают стратегия и политика управления карьерой, технологии и другие факторы. Данные элементы, помимо того, что сами взаимосвязаны, испытывают влияние как внутренней среды в виде кадровых технологий, карьерного пространства и управляющей системы, так и внешней среды.

Список использованной литературы

1. Курбатов, В. И. Стратегия делового успеха / В. И. Курбатов. - Ростов н/Д, 2012.
2. Веснин, В.Р. Управление персоналом: теория и практика/ В.Р.Веснин. – 2014.
3. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами; 10-е изд / пер. с англ., под ред. С. К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2009.

Жмайлов Валерій Миколайович
к.е.н., професор, професор кафедри маркетингу та логістики
Сумського національного аграрного університету

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКІВ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

У сучасних умовах функціонування підприємницьких структур маркетингові дослідження виступають комплексною діяльністю, роль якої обумовлена тим, щоб у найкоротші терміни вирішити проблеми, які постали перед підприємствами, сприяти інформаційній обізнаності щодо ситуації на ринку.

Проблема застосування маркетингових досліджень в практиці українських підприємств висвітлена у публікаціях Л. Балабанової, А. Войчака, С. Гаркавенко, В. Герасимчука, С. Ілляшенка, В. Пилипчука, Є. Савельєвої, А. Старостіної, В. Ситника та інших. Проте, незважаючи на достатній обсяг напрацювань у сфері організації маркетингових досліджень, на сьогодні не сформовано чіткого погляду щодо питання як підприємницьким структурам самостійно здійснити маркетингове дослідження та яким чином інтерпретувати результати проведеної роботи.

Мета будь-якого маркетингового дослідження полягає в оцінці існуючої ринкової ситуації (кон'юнктури) і розробці прогнозу розвитку ринку. Програма такої комплексної діагностики залежить від характеру діяльності підприємства, особливостей товару (продукції), які воно виробляє, масштабів виробництва експортної продукції, а також у визначенні умов, при яких забезпечується найбільш повне задоволення попиту населення в товарах (продукції) даного виду і які створюються передумови для ефективного збуту виробленої продукції. Головна мета маркетингових досліджень – зменшення невизначеності і ризику при прийнятті комерційних рішень. В ході маркетингових досліджень розробляється методика збору інформації, збираються всі необхідні дані для дослідження, потім проводиться аналіз результатів і пропонуються рекомендації.

В науковій літературі та практичній сфері маркетингові дослідження ринків збуту продукції підприємницьких структур здійснюються за наступними напрямами [3]:

– маркетингові дослідження ємності ринку збуту продукції;

– маркетингові дослідження кон’юнктури ринку збуту продукції;

– маркетингові дослідження конкурентного середовища підприємства.

Ринковий потенціал збуту (визначається ємністю ринку) є невід'ємним сегментом маркетингових досліджень споживчого ринку. Саме вивчення ємності є основою для проведення подальших маркетингових досліджень попиту, пропозиції, здійснення прогнозів та розробки планів по веденню бізнесу.

Складовими елементами ринкового потенціалу підприємства є: частка на ринку; виробничі та товарно-збутові потужності; ресурсне забезпечення; товарооборот та асортимент за конкретний період часу; прибутковість та рентабельність за конкретний період часу; інвестиційний потенціал, окупність інвестицій, результати інноваційної діяльності, витрати часу на розробку нового товару; науково-технічний та трудовий потенціал і його ефективність;, фінансово-кредитні ресурси; середня тривалість життєвого циклу товарів підприємства; рівень сервісу; наявність розгалуженої мережі представництв; імідж та репутація підприємства, бренд продукції [1].

Серед найбільш поширених методичних підходів кількісної оцінки ємності ринку є: виробничий метод визначення ємності ринку; визначення ємності ринку на основі галузевого росту; метод індексу дослідницької панелі; метод на основі індексу купівельної спроможності; метод на основі норм витрачання товару; метод сумування первинних, повторних та додаткових продажів [2].

При виробничому методі основою формалізації визначення ємності ринку виступають структурні характеристики ринку, а саме: обсяг виробництва продукції, обсяг імпорту продукції, обсяг експорту продукції, зміна обсягів складських запасів. Виходячи з цього, формула для оцінки ємності ринку набуває наступного вигляду (1):

$$E = V + V_i - V_e + \Delta V \qquad 1)$$

де E – сумарна ємність ринку;

V – обсяг виробництва продукції за розглянутий проміжок часу;

V_i – величина обсягу імпорту продукції за розглянутий проміжок часу;

V_e – величина обсягу експорту продукції за розглянутий проміжок часу;

ΔV – величина зміни обсягів складських запасів продукції за розглянутий проміжок часу.

Паралельно з зазначеним методом визначення ємності ринку, ще одним методом, який в межах своєї формалізації використовує вже наявне значення ємності ринку, є підхід на основі індексу купівельної спроможності. Даний підхід прийнято вважати специфічним метод визначення ємності саме регіонального ринку за умови наявності даних сумарної ємності досліджуваних

ринків. Розрахунок показника проводиться на основі наступного математичного співвідношення (2):

$$E_p = E \times I_{cp} \quad (2)$$

де E – ємність ринку попереднього періоду, взята за базу порівняння;

I_{cp} – індекс купівельної спроможності ринку.

Особливість даного методу полягає в корегуванні вже існуючого значення ємності ринку на індекс купівельної спроможності. Це спричиняє складнощі, як в ідентифікації адекватного методу діагностики власне показника ємності ринку, так і пошуку справедливого значення індексу купівельної спроможності ринку.

Традиційний підхід до проведення маркетингових досліджень ринку збуту продукції підприємств сфери послуг передбачає відокремлене дослідження та оцінювання попиту та пропозиції на ринку (вартісна та/чи натуральна оцінка обсягів купівлі та продажу виробів та послуг) та відокремлене відстеження динаміки факторів, що впливають на них.

Таким чином, маркетингові дослідження відіграють важливу роль і спрямовані на вивчення і аналіз проблем (можливостей) підприємства, щоб в кінцевому підсумку, на основі отриманих даних, можна було прийняти конкретне рішення. Зважаючи на те, що ринок продукції та послуг України є нестабільним та мінливим, для підприємств виробничої сфери найважливішим завданням є здійснення маркетингових досліджень ринків збуту продукції (виробів, послуг) з метою виявлення особливостей, умов та характеристики середовища ринку.

Список використаної літератури

1. Абрамович І. А. Методичні підходи оцінки ефективності збутової діяльності підприємств: / І.А. Абрамович // Агросвіт. – 2014. – № 4. – С. 25-28.
2. Белявський І. К. Маркетингове дослідження: інформація, аналіз, прогноз: навч. посібник. 2-е вид. М .: ИНФРА-М, 2013.
3. Науменко С. М. Маркетингові дослідження у зовнішньоекономічній діяльності/ С. М. Науменко, К. О. Гапша // Молодий вчений. – 2014. – №6. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/6/48.pdf
4. Маркетингові ризики: сутність і місце у структурі ризик-профілю українських підприємств/ А. О. Старостіна, В. А. Кравченко //Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2013. – № 762. – С. 205-211.

Буздуган Адриана, к.э.н, доцент,
Хэмурару Мария, доцент, кандидат экономических наук,
Департамент Экономики, Маркетинга и Туризма, Экономический Факультет, Государственный Университет Молдовы

РОЛЬ КОНКУРЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ

В условиях обостряющейся конкуренции на рынках средств размещения, гостиничные предприятия должны уделять особое внимание анализу и повышению конкурентоспособности предлагаемых потребителям услуг. В отличие от рынка промышленных товаров и продовольствия, у гостиниц есть ряд преимуществ в развитии собственной конкурентоспособности.

Основными направлениями развития конкурентоспособности гостиничных предприятий служат качество, ассортимент и стоимость услуг размещения и общественного питания, а также дополнительных платных и бесплатных услуг. Предоставляя более качественный и полный пакет услуг, гостиница формирует положительное мнение у постояльца, которое закрепляется у него в памяти и служит проводником к другим потенциальным покупателям. Тем самым, она формирует и развивает свои конкурентные преимущества.

Среди основных параметров, по которым считается целесообразным оценивать конкурентоспособность, можно выделить следующие:

а) способность отеля предложить потребителям гостиничный продукт с более привлекательными характеристиками, чем у конкурентов;

б) эффективность деятельности гостиницы на рынке, определяемая как отношение полученного рыночного результата к произведенным затратам;

в) рыночный результат, позволяющий достаточно успешно развиваться отелю в перспективе и удовлетворять потребности как собственников, так и наемного персонала.

Учитывая фактическое состояние дел в сфере гостиничного бизнеса в Республике Молдова, предлагается оценивать конкурентоспособность организации гостиничной сферы следующими качественными характеристиками:

· уникальность территориального расположения, предложений и обслуживания;

· оценка эффективности продаж гостиничных услуг, процесса бронирования и сервиса;

· открытость обстановки в целях организации деловых и личных встреч, конференций, посещение местной публикой ресторана и культурно-досуговых центров гостиницы;

· клиент ориентированность компании гостиничного бизнеса и лояльность клиентов;

· IT-оптимизация организации гостиничного бизнеса.

Если гостиничный продукт не будет отвечать требованиям потребителя к качеству, возможно снижение доходов и последующее банкротство гостиницы. Во избежание таких ситуаций грамотный руководитель должен продумать программу антикризисных мер [1, с.140].

В условиях все возрастающей конкуренции на рынке гостиничных ус-луг проблема обеспечения конкурентоспособности гостиницы и ее услуг становится особенно значимой. Конкурентоспособность гостиницы — это способность и возможность средства размещения осуществлять деятельность по оказанию гостинич-ных услуг в условиях рынка, а также иметь преимущества перед гостини-цами-конкурентами и за счет этого получать дополнительную прибыль, направляемую как на развитие гостиницы и ее кадрового состава, так и на обеспечение качественного обслуживания клиентов отеля [2, с. 17].

При рассмотрении этого вопроса очень важно понимать, что конку-рентоспособность гостиницы является категорией динамической, зависит от различных факторов внешней и внутренней среды и с течением време-ни может меняться. Значительное влияние на нее оказывают изменения на гостиничном рынке, происходящие на макро- и мезо экономическом уровне в стране и мире (политическая ситуация в стране и мире, разви-тие правовой системы, демократизация общества, развитие промышлен-ности, рост или падение интереса к инвестированию, налоговая политика, доходы населения, уровень инфляции, визовые формальности и др.) [3, с.63].

Конкурентоспособность гостиницы зависит также от ее финансового со-стояния, маркетинговой политики, состояния материально-технической базы и прилегающей инфраструктуры, обеспечения гарантии безопасно-сти проживания, профессионализма кадрового состава отеля, категории отеля и качества предоставляемого обслуживания [4, с.45].

Конкурентоспособность гостиницы определяется на основе сравни-тельного анализа с гостиницами-конкурентами. При этом необходимо учитывать временные и пространственные границы анализа, основываясь на достоверной и объективной информации.

Отдельно хотелось бы подчеркнуть тот факт, что в сфере гостепри-имства жесткую конкурентную борьбу выдерживают только те средства размещения, которые предлагают своим гостям качественные гостинич-ные услуги, что невозможно осуществить без высококвалифицированного и мотивированного персонала. Персонал в сфере гостеприимства является важной составной частью

гостиничного обслуживания, и, следовательно, качество гостиничного обслуживания зависит от его квалификации, мас-терства, мотивации, вовлеченности в эффективную работу отеля. Резервы повышения конкурентоспособности предприятий, функцио-нирующих на рынке гостиничных услуг, необходимо искать в качествен-ных (качество услуги и обслуживания), экономических и маркетинговых факторах, влияющих на нее [5, с.49].

Основными направлениями повышения качественных показателей конкурентоспособности гостиницы являются:

· внедрение международных стандартов обслуживания, действующих в гостиничном бизнесе;

· внедре-ние современных информационных технологий, расширяющих доступ-ность гостиничных услуг;

· совершенствование организации всех циклов обслуживания потребителей гостиничного предприятия;

· повышение ква-лификации персонала, непосредственно связанного с организацией основ-ных и дополнительных услуг, и др.

К основным направлениям повышения экономических показателей конкурентоспособности гостиничных предприятий следует отнести:

· со-вершенствование финансового менеджмента и повышение эффективности использования финансовых ресурсов гостиничного предприятия;

· совер-шенствование прогнозирования и бюджетирования деятельности гости-ничного предприятия.

Однако следует отметить, что при разработке стратегических и опера-тивных решений руководителю необходимо учитывать все факторы, влия-ющие на конкурентную позицию отеля; однонаправленные меры не дадут желаемого эффекта повышения конкурентоспособности.

Конкуренция в гостиничном бизнесе является эффективным механизмом снижения индивидуальных издержек производства гостиничных услуг, экономии всех видов ресурсов, улучшения качества обслуживания в индустрии гостеприимства, внедрения инновационных технологий в те-чение всего цикла производства гостиничных услуг, дальнейшей диффе-ренциации предложения в сфере гостеприимства. Профессиональные навыки руководителей отелей в части стратегического планирования деятельности предприятия с учетом конкурентного анализа и их умение руководствоваться инструментами повыше-ния конкурентоспособности предприятия служат залогом обеспечения успешного развития их отелей в условиях постоянно растущей конкурен-ции [2, с.86].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что конкуренция является механизмом, стимулирующим организации гостиничного бизнеса на

эффек-тивную работу, на предложение услуг, пользующихся спросом у потреби-теля, на создание гостиничных услуг, удовлетворяющих требования совре-менного потребителя. Перспектива развития гостиничного рынка г. Кишинёв с постоянно увеличивающейся конкуренцией свидетельствуют лишь о том, что в скором будущем отельеры столкнуться с пониманием роли и значения конкурентоспособности, хотя нельзя не взять во внимание, что и сейчас некоторые отельеры уже ищут возможности повысить свой рыночный потенциал. И лишь повышение квалификации и совершенство-вание знаний в этом направлении, в том числе изучение опыта зарубежных коллег, проведение аналитической работы деятельности отеля на постоянной основе, внедрение в практику новых для национального рынка подходов по управлению деятельностью отеля смогут обеспечить отелю стабильное кон-курентное положение на рынке, несмотря на постоянно меняющиеся условия.

Список использованной литературы

1. Муллагалиев А.Р. Особенности конкуренции на рынке гостиничных услуг/А.Р. Муллагалиев//Российское предпринимательство. - 2010. - № 10, вып.2. - С. 140-145.
2. Жуков, А. В. Обеспечение конкурентоспособности гостиничных услуг на основе применения интенсив-программ: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / А. В. Жуков; Гос. университет упр. — М., 2014. — 172 с.
3. Мезо экономика развития: монография / под ред. чл.-корр. РАН Г.Б.Клейнера.— М.: Наука, 2011. — 236 с.
4. Мачалкин, С. Е. Специфика развития гостиничного бизнеса в России на современном этапе хозяйствования: дис. канд. экон. наук / С. Е. Мачалкин. — М., 2012. — 154 с.
5. Конкурентоспособность гостиничных предприятий: учеб. -метод. Пособие / изгот. по государственному заказу города Москвы. — М., 2007. — 96 с.

Тельнов Анатолій Сергійович,
д.е.н., професор, професор кафедри маркетингу і торговельного підприємництва Хмельницького національного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Оптимізація асортименту продовольчих товарів для досягнення комерційного успіху в торговельному підприємництві є необхідною в умовах сучасного вітчизняного ринку. Одна з найважливіших товарознавчих характеристик товарів – асортимент – визначає принципові відмінності між товарами різних видів і найменувань. Вдале управління асортиментом забезпечить збільшення постійних клієнтів та знаходження нових споживачів, яких зацікавили новинки чи приваблива ціна.

Дослідженню сутності асортименту у сфері торговельного підприємництва присвячені наукові праці багатьох вітчизняних вчених. Зокрема, в роботах таких учених-економістів, як Шумкова О. В., Шира Т. Б., Хоптюк А. В., Степанюк Н. С., Панкратов Ф. Г., Стахов О. Г., Тридід О. М., Рзахліщева І. Ш., Радіонова А. А., Ляшко А. Р., Ходикін А. П., Волошко Н. І., Снітко А. П. тощо. Однак, в наукових працях, в яких досліджувалась асортиментна політика, недостатньо дослідженими залишаються питання оптимізації асортименту, які можна було б застосувати для підприємства, що займається оптово-роздрібним збутом продовольчих товарів. Це зумовлює актуальність і своєчасність запропонованої теми.

Показниками, що характеризують оптимальний розвиток асортименту, є: типологія та різновид товарів та послуг, часовий коефіцієнт оновлення продукту, цінова політика та типологія співвідношень. Кожен показник має свої цілі, тому основною метою асортиментної концепції є орієнтування фірми на випуск товарів найбільш орієнтованих на кінцевого споживача.

Формування асортименту являє собою процес підбору для реалізації в магазині різних груп товарів, їх видів і різновидів, диференційованих за всіма відмітними ознаками. Процес формування товарного асортименту у сфері торговельного підприємництва повинен виходити з форми його товарної спеціалізації і розміру торгової площі, і бути спрямований на задоволення попиту обслуговуваних контингентів покупців і забезпечення високої прибутковості їх діяльності.

Політика асортименту є важливою частиною роздрібної стратегії. Торговельні підприємства прагнуть оптимізувати асортимент шляхом звуження

стратегії таргетування, торгівлі ходовими товарами, в їх межах – швидкими товарами, оборотними.

Сьогоднішні умови конкуренції в Україні є досить жорсткими. Широта і глибина асортименту вибираються з урахуванням переваги споживачів. Часто мова йде не про те, чи відповідає даний товар загальній цілеспрямованості асортименту, а про те, чи можна торгувати ним рентабельно. Тому необхідно враховувати показник рентабельності підприємства при прийнятті рішення щодо включення того чи іншого товару в асортимент.

Часто рішення про включення в асортимент або виключення товару керівники приймають виходячи із звички, наслідування конкурентам. Хоча правильно щоб, керівник підприємства уникав ухвалення таких рішень. Асортимент – це потужний інструмент в боротьбі за клієнта, і вже це припускає його безперервну і динамічну зміну. Тому більшість роздрібних та оптових магазинів включають в асортимент товари, що знаходяться на стадіях зростання або зрілості [1, с. 68].

При удосконаленні асортименту в торговельному підприємництві необхідно врахувати такі чинники:

- обсяг, структуру і зміст попиту цільових споживачів;
- асортиментний профіль магазину;
- рентабельність підприємства та окремих товарних груп;
- матеріально-технічну базу підприємства, його забезпеченість складськими приміщеннями і обладнанням;
- зміст та структуру товарної пропозиції у виробників і постачальників;
- зміст і структуру товарної пропозиції у основних конкурентів.

Класичним інструментом, спрямованим на вивчення структури асортименту є «АВС-аналіз». Роздрібні і оптові торговельні підприємства привертають увагу клієнтів до продукції завдяки елементам мерчандайзингу та сервісу, але вузькість асортименту може позначатися на загальному обсязі продажів негативно.

Застосування математичних методів аналізу для оптимізації торгового асортименту відбувається з використанням стандартизованих програм, а також симплексних методів. Вони допомагають аналізувати значення окремих позицій, які спрямовані на формування оптимального торгового асортименту, що дає роздрібній торговельній фірмі найбільший прибуток. Даний аналіз проводять з метою оптимізувати глибину торгового асортименту.

Асортиментна матриця – це ефективний метод виділення з безлічі чинників і елементів, що мають особливе значення. Це необхідно для того, щоб досягти поставлених цілей.

За допомогою експертного аналізу отримують дані про прибуток, які були отримані від реалізації кожної продукції. Якщо знати, який загальний прибуток

планує отримати фірма від реалізації певної асортиментної групи, необхідне введення верхнього і нижнього допустимого обмеження на бажаний прибуток. Необхідно дати оцінку, наскільки буде впливати на загальний прибуток виключення окремих товарних одиниць із загального асортиментного переліку. В цілому, можливість застосування математичних методів в управлінні торговельним асортиментом є потужним інструментом управління маркетингу.

Вважаємо, що в торгівлі необхідна ефективна система управління, яка б включала постійний внутрішній контроль і регулювала асортимент. Для цього розробляється система мотивації торгового персоналу. Ефективною в цьому напрямку є робота оперативних менеджерів торгового залу [2, с. 56].

Оптимізація асортименту товарів впливає на продажі, що дає можливість управляти часткою маржинального прибутку.

Процес оптимізації структури асортименту слід розпочинати з визначення цілей торговельного підприємства. Такими цілями в короткостроковому періоді може бути необхідність запровадження нових позицій чи, навпаки, скорочення асортименту, коригування обсяги виробництва й цін.

Оптимальна структура асортименту має забезпечувати максимальну рентабельність і достатню стабільність торговельного підприємства у цілому. З іншого боку, найменувань продукції повинно бути багато. У більшості вітчизняних підприємств основний резерв оптимізації закладений у скороченні асортиментного переліку товарів. Надто великий асортимент погано відзначається на економічних показниках: з'являється багато позицій, котрі за обсягам продажів неспроможні вийти навіть у рівень беззбитковості. До того ж, великий асортимент ускладнює грамотне позиціонування товару.

У процесі оптимізації асортименту можна назвати три основні етапи:

1 етап. Аналіз динаміки ринку продовольчих товарів та структури попиту.

2 етап. Фінансовий аналіз розроблених пропозицій.

3 етап. Затвердження остаточного варіанта структури асортименту.

Існуючі на сьогодні методи управління і аналізу асортименту фокусуються на питаннях прибутковості для підприємства (ABC-аналіз), затребуваності на ринку (BCG-матриця), рівня конкурентоспроможності (SWOT-аналіз) тощо. Системний підхід дозволить подивитися на проблему ефективності асортиментного портфеля підприємства за допомогою системного мислення, що передбачає цілісний підхід до проблеми. Це дозволить уникнути прийняття тимчасових рішень. Окрім алгоритму дій, підприємство має вибрати модель оптимізації, яке враховує специфіку його діяльності, внутрішні і зовнішні чинники. Тому оптимізація асортименту є зваженим кроком, результат якого повністю визначить прибутковість торговельного підприємництва на найближчий період.

Завдяки правильному формуванню асортименту на торговельному підприємстві задовольняється споживчий попит і підвищується рівень обслуговування населення, а також підвищується економічна ефективність підприємства. Від асортименту товарів, своєчасності його оновлення та складу залежать такі показники, як: ступінь задоволення попиту населення, витрати населення на покупку товарів. Крім того, з цим безпосередньо пов'язані кількісні та якісні економічні показники самого підприємства.

Список використаної літератури

1. Красовська Т.В. Методичні засади формування механізму товарного асортименту на виробничих підприємствах / Т.В. Красовська // Економіка та держава. – 2016. – №2. – С. 67-71.
2. Апопій В.В., Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг. / В.В. Апопій, С.Г. Бабенко. – Київ: «Укоопосвіта», 2002. – 458 с.

Слюсарева Людмила Валеріївна
к.е.н., доцент, доцент кафедри
економіки підприємства
Університету державної фіскальної
служби України

СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ОСНОВА КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ризику, невизначеності та динамічності бізнес-ситуацій вирішенню складних задач гармонізації інтересів підприємства і суб'єктів зовнішнього середовища сприяє розвиток маркетингової діяльності, посилення її соціальної спрямованості. Дієвим інструментом вирішення зазначених проблем є впровадження та широке застосування підприємствами концепції соціально-етичного маркетингу, одним із завдань якої є узгодження ідеї отримання виробниками прибутків з питаннями задоволення споживачів і підвищення загального добробуту суспільства.

Напрям соціально-етичного маркетингу з'явився в науковій літературі на початку 70-років XX століття. Питаннями соціально-етичного маркетингу цікавилися багато зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, а саме: Котлер Ф., Амстронг Г., Писаренко В., Жмайлов В., Іванов С., Кравченко Т. та інші. Однак, питання взаємозв'язку соціально-етичного маркетингу та корпоративної соціальної відповідальності підприємства недостатньо досліджені.

Зарубіжний досвід показує, що успішність функціонування суб'єктів господарської діяльності залежить від ступеня відповідності вимогам концепції сталого розвитку суспільства, тобто задоволення потреб теперішнього

покоління людей без заподіяння шкоди наступним поколінням. Важлива роль у вирішенні цих проблем належить соціально-етичному маркетингу.

Соціально-етичний маркетинг – це концепція маркетингу, яка орієнтована на максимальне задоволення запитів споживачів з урахуванням вимог оптимального використання ресурсів, захисту навколишнього середовища і спрямований на задоволення існуючих та очікуваних стратегічних потреб суспільства в цілому. Будь-яке підприємство, яке працює на засадах соціально-етичного маркетингу реалізує в своїй діяльності соціально-етичну місію [1, с.79].

Соціально-етична місія – це задоволення не тільки матеріальних, а й духовних потреб кінцевих споживачів шляхом впровадження соціально-етичної концепції маркетингу в процеси виробництва в умовах конкурентного ринку, застосування інструментарію маркетингу в процесі реалізації корпоративної соціальної відповідальності, а також реалізації соціально значимих товарів і послуг з метою забезпечення процвітання і прогресу суспільства, з урахуванням соціальних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища бізнесу [2, с.181].

Таким чином, реалізація соціально-етичного маркетингу на підприємстві передбачає збалансування трьох ключових факторів, а саме: узгодження потреб і інтересів підприємства (тобто прибуткова відповідальність); відповідальність перед зацікавленими сторонами; соціальна відповідальність перед суспільством.

Дослідженнями встановлено, що соціально-етичний маркетинг та соціально-відповідальний бізнес знаходяться у одному смисловому полі. Дослідники зазначають, що соціально-відповідальний бізнес може визначатися як економічна діяльність, орієнтована на отримання не лише прибутку, а більшою мірою на досягнення економічного й соціального ефекту від цієї діяльності. Вона характеризує нову філософію бізнесу як системи принципово нових економічних відносин соціуму.

Результати дослідження стану розвитку соціально-етичного маркетингу на підприємствах України свідчать, що інформація про застосування практик соціально-етичного маркетингу на підприємствах відображається у вигляді: даних форм нефінансової звітності підприємства (звіту зі сталого розвитку чи корпоративної соціальної відповідальності), реклами, внутрішніх документів підприємства, кваліфікованої підготовки працівників, залучених до маркетингової діяльності та ознайомлення з принципами соціально-етичного маркетингу споживачів [3, с.385].

Відображені у зазначених документах дані свідчать, що компанії по-різному трактують сутність соціально-етичного маркетингу та соціальної відповідальності підприємства. В табл. 1 наведено найбільш популярні тлумачення в цьому напрямку.

Таблиця 1

Приклади реалізації концепції соціально-етичного маркетингу підприємствами України

Компанія	Приклад реалізації концепції
ТОВ «Нова пошта»	гуманітарна пошта України (доставка вантажів у прифронтову зону); підтримка бігового руху (напівмарафони); школа бізнесу Нова Пошта (можливість підприємцям отримати знання для розвитку власної справи).
Медійний холдинг «1+1 media»	соціальна реклама; благодійні аукціони; чисте довкілля.
ПАТ «Оболонь»	Екологічні проекти: сприяння зменшенню викидів у атмосферу (поглиблення вторинної переробки власної продукції).

Наведені дані свідчать, що підприємство, незалежно від форми власності, розміру, сфери діяльності та ринку, на якому воно працює, може організувати свою роботу з урахуванням дотримання принципів концепції соціально-етичного маркетингу. Це може відбуватися за наступними напрямами: стратегічна відповідальність, інформаційна відповідальність, економічна відповідальність, соціальна відповідальність, екологічна відповідальність та інвестиційна відповідальність.

Стратегічна відповідальність – передбачає розробку маркетингової стратегії підприємства відповідно до вимог чинного законодавства та вимог соціально- етичного маркетингу, що дозволяє заощадити ресурси та час. Інформаційна відповідальність вимагає конфіденційності та уникнення перевантаження рекламою. Економічна відповідальність для підприємства полягає у отриманні прибутку, виготовленні конкурентоспроможних товарів та послуг та їх реалізація на ринку за економічно обгрунтованими цінами, створення робочих місць, дотримання принципів чесної конкуренції та інноваційність. Під соціальною відповідальністю слід розуміти, що маркетинг не лише продає товар, але й має вплив на кожний аспект життя суспільства. Екологічна відповідальність передбачає використання максимальної кількості екологічних продуктів. Інвестиційна відповідальність забезпечує повернення інвестиційних ресурсів [2, с.385].

Таким чином, теоретичні дослідження та аналіз практики дає підставу трактувати концепцію соціально-етичного маркетингу як цілісну структурно-функціональну систему яка передбачає, що завданням підприємства є визначення потреб споживачів, потреб та інтересів цільових ринків, і забезпечення бажаного рівня задоволення потреб ефективнішими й продуктивнішими, ніж у конкурентів, засобами з одночасним збереженням або

підвищення добробуту споживача й суспільства загалом. Така концепція орієнтує фірму не тільки на отримання прибутків будь-яким чином, а й на одержання статусу компанії, якій небайдужий розвиток суспільства в цілому.

Список використаної літератури

1. Жмайлов В.М. Теоретичні основи формування концепції соціально-етичного маркетингу в аграрній сфері України/ В.М. Жмайлов, Л.В. Слюсарева.// Вісник Сумського НАУ, серія «Економіка та менеджмент» - 2007 –№4-5 (24-25) – с.79-81.
2. Іванов С.В. Корпоративна соціальна відповідальність і соціально-етичний маркетинг: проблема взаємодії у сфері бізнесу /С.В. Іванов// Економічний простір – 2018. - №133 – с.166-182.
3. Кравченко Т.В. Відповідальний маркетинг як напрям підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств /Т.В. Кравченко // Теоретичні та прикладні питання економіки – 2015. - №1 (30) – с. 383 – 390.

Бучинська Олена Вікторівна,
к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Київського національного
економічного університету імені
Вадима Гетьмана

ПРОВІДНІ РЕКЛАМНІ ПРАКТИКИ: ПРОТИДІЯ ДИСКРИМІНАЦІЇ ЗА ОЗНАКОЮ СТАТІ В РЕКЛАМІ

Сучасна реклама, проникаючи в усі сфери суспільства, активно впливає на його соціальні інституції та чинить значний вплив на соціальну поведінку людей. Реклама транслює інформацію не тільки про товари, вироби, послуги, ринки, а й про політичні, економічні та інші типи взаємовідносин в суспільстві, його культурні конструкції, включаючи специфіку взаємовідносин між чоловіками та жінками. Тому, механізм сексистської реклами діє на рівні підсвідомості. І особливо схильні до такого майже гіпнотичному впливу реклами діти, які ростуть і вбирають експлуатовані нею стереотипи. Наприклад, що дівчатка мають бути поступливими, крихкими і вразливими, а сила хлопчиків - це ознака їх мужності.

На даний момент серед важелів впливу на ситуацію щодо дискримінації в рекламі можна відносно назвати Закон України «Про рекламу» та Стандарт «Недискримінаційної реклами за ознакою статі». Останній носить суто рекомендаційний характер, а перший не містить розгорнутого визначення поняття «дискримінація». Тому, нажаль, сьогодні дуже важко довести та аргументувати, яка реклама є дискримінаційною і чому.

Індустріальний Гендерний Комітет з Реклами лише протягом 2018 року отримав та розглянув більше 250 скарг на рекламу із ознаками дискримінації за гендерною ознакою. Дискримінаційною визнано 137. Безумовно, цього можна було б уникнути, підсиливши законодавчу базу. А саме, шляхом внесення змін у Закон України «Про рекламу» через наступні критерії: реклама не повинна принижувати гідність людей, яких зображує, принижувати гідність споживачів реклами. Реклама не може транслювати стереотипні уявлення про інтелектуальні, фізичні, соціальні та інші переваги однієї статі над іншою, тиражувати стереотипні ролі, що обмежують свободу життєвого вибору людини. Реклама не повинна використовувати людину як сексуальний об'єкт з метою привернення уваги, зображувати оголене тіло в контексті не пов'язаному із рекламованим товаром, містити малюнки, комікси та інші нефотографічні зображення сексуального чи образливого змісту, містити гру слів або натяки на сексуальні мотиви. Рекламний контент не може ототожнювати людину із річчю, зображувати людину як додаток до рекламованого товару. В рекламі не повинно демонструватися насильство представників однієї статі над іншою.

У 2018 році ІГКР проводив власне дослідження з метою виявлення сфер діяльності, рекламодавці яких найчастіше вдаються до дискримінаційного за ознакою статі контенту. Перша п‘ятірка виглядає наступним чином:

1. Будівельна сфера
2. Банківський сектор
3. Заклади громадського харчування
4. Виробники та продавці техніки
5. Нерухомість

До ІГКР звертаються за експертизою в середньому 20-25 разів на місяць. Якщо справа доходить до суду, то процес може розтягнутися на дуже довгий термін. Безумовно, найкращим варіантом є випадки, коли рекламодавці після інформування власноруч знімають дискримінаційний контент, зупиняючи або змінюючи всю рекламну кампанію. Проте, бувають випадки, коли реклама визнається дискримінаційною в одній області та одночасно недискримінаційною в іншій. Нажаль, сучасне законодавство не дозволяє визнати дискримінаційною та заборонити рекламну кампанію в цілому, переважно, йдеться про кожен окремий випадок. Середній розмір штрафів по кожному окремому випадку приблизно 1300-1500 гривень. Безумовно, ця сума є недостатньою для ефективного регулювання.

Новікова Вікторія Валеріївна,
к.е.н., кафедри Інформаційні системи і технології Білоцерківського НАУ
Ткачук Алла Дмитрівна,
магістр спеціальності Підприємництво, торгівля та біржова діяльність Білоцерківського НАУ

КОРПОРАТИВНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

Корпоративні інформаційні системи займають важливе місце в діяльності підприємств на міжнародному ринку. Ключем до використання інформаційних систем для підтримки діяльності підприємств є налагодження зв'язків і бізнес-процесів як усередині організацій, так і між ними. Це вимагає створення внутрішніх організаційних бізнес-процесів і зв'язків, які полегшували б доставку необхідної інформації як між підрозділами підприємства, що відповідають за маркетинг, збут, закупівлі, фінанси, виробництво, розподіл і транспортування, так і між підприємствами - споживачами та постачальниками на всьому ланцюжку створення доданої вартості.

Корпоративні інформаційні системи, призначені для автоматизації різних видів господарського обліку та управління корпорацією можна умовно поділити на три класи: локальні системи, середні інтегровані системи, великі інтегровані системи.

1.Локальні системи успішно справляються з вирішенням окремих задач обліку на підприємстві, але, як правило, не надають цілісної інформації для автоматизації управління. Перевагою цих систем є порівняно невисока ціна і відносна простота впровадження [1].

2.Прикладом середніх інтегрованих систем можуть бути системи «AVACO», SOFT», «ABACUS Financial», широко використовувані у вітчизняній практиці «Галактика», «ПАРУС», «1С:Підприємство», «Регістри» [2, с.328].

3. Великі інтегровані системи – це функціонально найрозвинутіші, найскладніші і найдорожчі системи. В них реалізуються зазвичай західні стандарти управління рівня MRPII та ERP [3].

Оскільки компанії намагаються знизити витрати, підвищують продуктивність, роботодавці шукають ERP-системи, щоб допомогти їм зростати та залишатися конкурентоспроможними в усьому світі. Інформаційні системи підвищують продуктивність для підприємств.

За даними опитування 886 IT менеджерів ведучих фірм зі світовим ім'ям, проведеного компанією MERI Project, їх підприємства понесли такі збитки

через вимушене відключення ERP систем: від $359 тис. до $1.07 млн. - 43.8 %; від $2.5 млн. до $5 млн. - 35.3%; від $9.3 млн. до $10.7 млн. - до 20.9%.

Цікаві і дані, отримані AMR Research після вивчення 13 галузей американської промисловості і 800 компаній. Метою дослідження було з'ясування питання, на яких КІС підприємства витрачають свої гроші. Результати дослідження виглядають таким чином: ERP - 43%; CRM - 17%; SCM - 13%; інші КІС - 27%. При цьому, високотехнологічні компанії витрачають 28% бюджету на КІС, фармацевтичні - 20%, а фінансові - 15% [32].цього виливає, що підприємства надають перевагу впровадженню та утриманню КІС, аніж намагатись обходитись без них. Адже дані технології значно економлять кошти та час фірми, яка їх використовує.

Говорячи про впровадження цих систем на вітчизняних підприємствах потрібно розуміти те, що ставитись до них потрібно з обережністю. КІС несуть собою зміну організаційної структури підприємства, зміну виробництва, вимагають якіснішого управління, і, насамкінець, ціна на них зависока.

Для українських підприємств найбільш актуальними є дві концепції ІС, що вже стали стандартами: планування ресурсів виробництва (MRP II) і планування ресурсів підприємства (ERP).

Найчастіше впроваджуються такі ERP-системи західних розробників на сучасних українських підприємствах: «Baan IV», «R/3 SAP», «Oracle Applications», «Axapta/Navision», «Frontstep», «IPS Applications», а також російських розробників: «Парус 8», «Галактика», «М-3», «Фігаро-ERP» компанії «Бізнес-консоль», «1С: Підприємство 8 - Управління виробничим підприємством» інформаційні системи порівняно високого технологічного рівня з усіма наявними фазами контролінгу: плануванням, моніторингом, звітністю, підготовкою рекомендацій та інформуванням [4, с. 187].

Спикок використаної літератури:

1. Інформаційні системи і технології на підприємствах [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://eprints.kname.edu.ua/17149/1/Inform_systens_et_technologies Ochrimenko.pdf.

2. Татарчук М. І. Корпоративні інформаційні системи : навч. посіб. / М. І. Татарчук.– К. : КНЕУ, 2006. – 560 с.

3. Крук Н. Р. УПРАВЛІНСЬКІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В АНАЛІЗІ І АУДИТІ [Електронний ресурс] / Н. Р. Крук // Львів. – 2011. – Режим доступу до ресурсу:http://studopedia.com.ua/1_30276_tema--kompyuterni-tehnologii-organizatsii-informatsiynoi-bazi-obroblennya-ekonomichnoi-informatsii-na-pidpriiemstvi.html.

4. Різніченко Л. В. Досвід упровадження корпоративних інформаційних систем управління на вітчизняних підприємствах. / Л. В. Різніченко, Н. В. Ткаченко. //Кременчуцький державний політехнічний університет імені Михайла Остроградського.– С. 184–189.

Черняк Юрий Геннадьевич, к.с.н., доцент, заместитель директора по научной и инновационной работе ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси»
Шкурова Елена Валерьевна, к.с.н., доцент, заведующий отделом оперативных исследований ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси»

ТУРИЗМ КАК ФОРМА МЕЖКУЛЬТУРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Взаимодействие между культурами является неотъемлемой чертой культурно-исторического процесса. Будучи механизмом поддержания и сохранения национальной идентичности, культурные контакты выступают средством мировой интеграции. Одной из базовых форм межкультурного взаимодействия в современном мире является туризм, который приобретает массовый характер и при этом выступает механизмом трансляции культурной традиции посредством социальной коммуникации.

Уникальность туризма как формы межкультурного взаимодействия связана с тем, что в его основе лежит диалог культур, взаимовлияние культурных систем, их смысловых и символических компонентов, но при этом обеспечивается сохранение и поддержание уникальности и своеобразия отдельных культур и их носителей. Туризм может выступать механизмом межличностной, межгрупповой и межкультурной коммуникации в целом. Развитие туристического потенциала закономерно связано с межкультурными факторами: языковыми барьерами, межкультурными различиями, дифференциацией культурных феноменов, национальными и культурными стереотипами.

Туристическая сфера активно развивается в Республике Беларусь как в плане туристических потоков, так и в рамках развития инфраструктурных объектов. Численность организаций, оказывающих туристические услуги и осуществляющих туристическую деятельность, возросла на 524 в 2018 году и составила 1482 единицы по сравнению с 2012 годом (958). Активно развивается организованный туризм: численность организованных туристов и экскурсантов, отправленных по маршрутам тура в пределах территории Республики Беларусь в 2018 году составила 1007,8 тыс. человек, в 2012 году – 683,7 тыс. человек. Проблемным моментом развития туристического потенциала Беларуси является доминирование внешнего туризма: в 2018 году количество организованных

туристов и экскурсантов, выехавших из Республики Беларусь за рубеж, составило 850,7 тыс. человек, в то время как численность туристов, посетивших Республику Беларусь, составила только 365,5 тыс. человек [1, с. 20].

Особенности индивидуальных туристических практик определяются как внутренними, связанными с характеристиками самого туриста (социально-демографические, образование, социальный статус, особенности культурной идентичности), так и внешними факторами, характеризующими условия страны пребывания (развитие инфраструктуры, экономическое состояние региона, уровень инфляции, преступности, наличие визового режима и т.п.).

Это актуализирует вопрос об изучении структурных элементов туристического потенциала Беларуси, выявления перспективных направлений развития сферы туризма, одной из ресурсных составляющих которого является вовлеченность населения в участие в туристических проектах. Направлением, обеспечивающих увеличение туристического потока является событийных труизм, посредством которого осуществляется вовлечение местного населения в процессы создания и продвижения туристических продуктов. В качестве возможных тематических направлений событийного туризма можно назвать музыкальные, театральные фестивали, спортивные соревнования регионального и мирового уровня, религиозные и обрядовые мероприятия, международные выставки, конференции и форумы и т.д.

Актуальность событийного туризма в настоящее время возрастает в силу ряда оснований. Во-первых, потребители туристических услуг становятся более мобильными и избирательными при выборе направления и формы досуга. Во-вторых, туристический рынок изобилует идентичными предложениями. Все это в совокупности приводит к тому, что интерес к туристическому объекту будет снижаться. По этой причине, стратегия развития сферы туризма в качестве одного из элементов (наравне с историко-культурным наследием, рекреационными ресурсами и т.п.) должна включать в себя организацию уникальных мероприятий и развлечений, идеологически связанных между собой и ориентированных не только на иностранных туристов, но и на население страны.

Особую значимость также приобретают индивидуальные туристические практики, в особенности в эпоху цифровизации современного общества, что закономерно определяет необходимость использования современных информационно-коммуникационных технологий в практике управления туристическим продуктом.

Создание нового туристического продукта, его внедрение в туристическую инфраструктуру и последующее развитие при соответствующей информационной поддержке позволит наиболее эффективно обеспечить его продвижение на туристическом рынке, повысить его привлекательность и

востребованность. В идеальном случае, использование современных средств массовой коммуникации с учетом их специфики позволит не только повысить объем туристического потока, но и повысить лояльность целевой аудитории туристов, на которых нацелен соответствующий продукт. Очевидно, что мощная информационная поддержка предлагаемого туристического продукта, применение разнообразных маркетинговых инструментов в наиболее доступном для целевой аудитории информационном поле и формате позволит повысить степень его привлекательности, сформировать и закрепить позитивный образ.

Интернационализация и глобализация обеспечивают расширение конкуренции, дифференциацию и сегментацию туристического рынка и появление новых видов культурного туризма: исторический, событийный, религиозный, археологический, этнический, экологический и т.п., которые в свою очередь образуют новые сферы межкультурного взаимодействия и взаимовлияния. Диверсификация культурного туризма обеспечивает удовлетворение потребностей путешественников в различных аспектах культур и на сегодняшний день определяет функционирование туризма как фактора сближения культурных форм, механизма предотвращения конфликтов, средства воспитания уважения и толерантности.

В заключении следует отметить, что структура туристических практик, реализуемых в настоящее время, весьма разнообразна и включает в себя не только традиционные формы (культурную, оздоровительную и т.д.), но и значительное количество новых видов (этнографический, спортивный, деловой и т.д.). В этой связи определение качественных характеристик современного туризма, основных детерминант его функционирования, возможных источников повышения туристической привлекательности страны приобретает статус одной из важнейших эвристических задач, стоящих перед современным социогуманитарным знанием.

Список использованной литературы

1. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь. Статистический сборник. Минск: Национальный статистический комитет, 2019. 76 с.

Чумаченко Ольга Григорівна,
к.е.н., доцент,
Університету економіки та права
КРОК

ПЕРСПЕКТИВИ ТА МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГІЙ В БАНКАХ

У момент коли платіжні системи стали електронними, головні процеси змінилися не суттєво, основна конструкція централізованих платіжних систем зоставалася принципово аналогічною. В основі цих простих платіжних систем лежить головний "клірингoвий банк", функцію якого є бухгалтерський облік, причому обчислення проводилися через книги цього центрального органу. Технологія "блокчейн" або її ще називають технологією "розподіленого реєстру" (DLT) впроваджує абсолютно нову структуру децентралізованих платіжних систем, з криптографічними методами шифрування інформації.

Блокчейн, за своєю суттю, виступає розподіленою і децентраліваною базою даних, яка сформована користувачами економічної системи, в ній немає шансу фальсифікувати дані через хронологічній запис і публічне підтвердження усіма учасниками мережі транзакції, а також повний контроль учасника системи свого цифрового активу. Технологію блокчейн також називають технологією розподільчого реєстру або LTD (distributed ledger technologies) [1 ст. 1-2].

Відповідно до результатів дослідження, проведених компанією Capgemini, станом на кінець 2017 року 15% фінансових установ користувалися блокчейн в прикладній діяльності. Вищезазначені банки є новаторами, вони ідуть у правильному напрямі вважаючи, що ця технологія допоможе цим установам створити нові бізнес-моделі і провадити свою діяльність на нових ринках. Банки які впроваджують технологію блокчейн переконані, що це допоможе їм зменшити час, грошові витрати і ризики в таких сферах, як довідкові дані, роздрібні платежі і споживче кредитування. Також вони впевнені, що блокчейн відкриє нові можливості в сферах торгового фінансування і корпоративного кредитування. Не останнім є і той факт, що крім банківських установ, енергійно застосовується технологія блокчейн через майнерів та учасників торгів криптовалютами. Беручи до уваги той факт, що з мобільного телефону також можна приєднатися до мережі кількість користувачів криптовалютами постійно збільшується. Створені особливі платформи для розрахунків криптовалютами та для переведення банківських грошових коштів в електронну форму токена. Такі платформи називають електронними гаманцями. Навіть зі зростанням вартості цифрових валют майнінг розвивається аритмічно. Валова виручка від продажу біткоін за рік (винагорода за створення блоків та транзакційні збори) за негайної

конвертації в долари в 2016 р. виявилася відчутно нижчою (563 млн доларів), ніж в 2014 р. (786 млн доларів). Ймовірно, справа в підвищенні складності майнінга. Зате транзакційні збори зросли: в 2016-му вони сягнули 13,6 млн доларів, а за попередні три роки ледь перевалили за 7 млн [2].

Smart-contracts – програмовані контракти, які автоматично виконуються при завчасно визначених умовах. Розумні контракти, гарантовані системою блокчейн або розподільчих реєстрів, були створені як ліки від багатьох проблем, пов'язаних із традиційними фінансовими контрактами, які просто не пристосовані до цифрового віку. Покладання на фізичні документи призводить до затримок, неефективності та збільшує ризик виникнення помилок та шахрайства. Фінансові посередники, забезпечуючи операційну сумісність для фінансової системи та зменшуючи ризики, створюють накладні витрати та підвищують вимоги щодо відповідності [3].

Варто згадати, що Smart-contracts розробляються за підтримки технології блокчейн. Блок представляє із себе певну конфігурацію, створену програмним забезпеченням, яка зв'язує разом повідомлення, що торкаються конкретного контракту. Дані повідомлення можуть виступати як вхід або вихід логіки програмування розумного контракту, і вміють самі вказувати на другий комп'ютерний код. У інфраструктурі шифрування відкритого ключа (PKI, Public Key Infrastructure) також використовується технологія блокчейн.

Компанія Capgemini провела масштабне дослідження можливостей застосування SMART контрактів. За відомостями організації було структуровано основні передові напрями мейнстріму. Вибрано було 3 центральних напрямки, які за думкою аналітиків фірми будуть найбільш вагомими:

1. Інвестиційний банкінг: При здійснені торгових угод та врегулюванні синдикованих позик корпоративні клієнти можуть виграти від коротших циклів розрахунків. Замість поточних 20 днів і більше, розумні контракти можуть звести цикл до 6-10 днів, а то й менше. Це може призвести до додаткового зростання попиту на 5-6% у майбутньому, що призведе до збільшення прибутку у розмірі від 2 до 7 мільярдів доларів на рік. Інвестиційні банки в США та Європі також відчують зниження експлуатаційних витрат.

2.Роздрібна торгівля: Обслуговування іпотечного кредитування буде значно вигіднішим якщо використовувати smart контракти. Споживачі можуть потенційно очікувати заощадження в розмірі 480 до 960 доларів на одну позику, і банки Європи та США зможуть скоротити витрати в межах від 3 до 11 мільярдів доларів щорічно, знизивши витрати на обробку документів.

3. Страхування: використання розумних контрактів в індивідуальному страхуванні автомобілів може призвести до річної економії на суму 21 мільярда доларів США за рахунок автоматизації та зменшення накладних витрат на обробку в процесі розгляду претензій. Споживачі також можуть очікувати

зменшення премій, оскільки страховики потенційно можуть передавати їм частину своїх річних заощаджень [1, с. 22-23].

Виходячи з всього вище написаного можна робити такий висновок, що введення технології блокчейн та SMART контрактів в роботу банків дозволить їм: захистити клієнтів банків від шахраїв; збільшити довіру до банків; забезпечити нове джерело доходів для банків; створення систем Smart контрактів прискорить документообіг та ефективність договорів. Smart системи дозволять збагатити асортимент послуг банка, скоротити витрати: на інкасацію та перевозки банківських документів, витрати на робочий персонал що обслуговує документообіг; витрати на оплату обчислювальних центрів та обслуговування технічних активів управління; на виготовлення та впровадження в експлуатацію грошово-розрахункових документів [1, с. 29-30].

Список використаної літератури:

1. Доценко. Перспективи застосування технології блокчейн в фінансовій сфері [Електронний ресурс] / Доценко – Режим доступу до ресурсу: http://khibs.ubs.edu.ua/wp-content/uploads/2018/04/%D0%94%D0%BE%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE.pdf.
2. Blockchain-Applications in Banking & Payment Transactions: Results of a Survey [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://is.muni.cz/do/econ/sborniky/70896034/EFS2017-Proceedings_1_final.pdf?fakulta=1456
3. World Payments Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.worldpaymentsreport.com/

Кожокару Мария, к.э.н., доцент департамента Финансы и банки Государственного университета Молдовы

ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ РЕФЕРЕНТНЫМИ ЦЕНАМИ И ПОВЕДЕНЧЕСКИМИ СТРАТЕГИЯМИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Исторически, большая часть дебатов при разработке стратегии ценообразования сложилась из-за обеспокоенности продавцов по поводу низких цен на предложенную продукцию. Когда устанавливается цена продажи, продавцы оценивают рыночные цены и сравнивают их с некоторой референтной ценой. Такое сравнение дает представление о том, является ли текущая цена «хорошей» или «плохой» [1, с.1]. Например, сравнивая текущую цену продажи за одну тонну продукции с референтной ценой, можно сделать выводы, что текущая цена не является «хорошей», при условии, что эта цена

превышает предыдущий уровень цены, которая считается референтной (то есть базой сравнения), и наоборот, если текущая цена ниже референтной, можно считать такую цену «неприемлемой». Если же сравнить эту цену с ценой безубыточности, которая ниже ее текущего уровня, такая цена может казаться приемлемой, поскольку предприятие, все-таки получит хоть какую-то прибыль, а не убытки.

Такой подход к обоснованию решения о ценообразовании, ориентированный на референтные цены, может быть использован в сельском хозяйстве, так как сельскохозяйственные производители не могут влиять на цены, поскольку рынок с/х продукции характеризуется однородностью продукции и большим количеством продавцов, которые не могут договориться относительно цены продажи на конкретный вид продукции. Поэтому, они вынуждены соглашаться с той ценой, которая установилось на рынке на тот момент.

Референтная цена делает различие между «хорошими» и «плохими» ценами. Цену можно считать «хорошей» если ее текущий уровень превышает уровень референной цены. Если же сравнение текущей цены с референтной указывает на убыток или упущенную выгоду (шанс заработать дополнительную прибыль), то такую цену можно считать «плохой», что повлияет на решение продавца.

Таким образом, референтную цену можно считать фактором, влияющим на поведение продавца. Исследования проведенные учеными Университета Небраски (University of Nebraska – Lincoln Extension) показали, что фермеры предпочитали продавать свое зерно, в ситуации когда [1, с.2]:

a) рыночная цена превышала референтную цену, сформировавшуюся в их представлении (чувство выгоды);

b) рынок находится в убывающем тренде;

c) ожидание роста цен в недалеком будущем.

И, наоборот, фермеры неохотно продавали зерно при условиях:

a) рыночная цена ниже референтной цены (чувство проигрыша);

b) при возрастающем тренде на рынке;

c) фермеры ожидают снижение цен.

Фермеры стремятся продавать больше продукции	Фермеры не спешат продавать продукцию
• рыночная цена превышала референтную цену, сформировавшуюся в их представлении (чувство выигрыша • рынок находится в убывающем тренде; • ожидали рост цен в недалеком будущем	• рыночная цена ниже референтной цены (чувство проигрыша); • при возрастающем тренде на рынке • фермеры ожидают снижение цен

Рис. 1. Поведение продавцов при сравнении текущей цены с референтной ценой [1, с.2]

С другой стороны, чтобы принять решение о покупке, потребитель сравнивает текущую цену продавца $p(t)\geq 0$ с референтной ценой $r(t)\geq 0$. Если $p(t)>r(t)$, потребитель воспринимает такую ситуацию как убыточную, соответственно он реже покупает. И наоборот, если $p(t)\leq r(t)$, потребитель чувствует выгоду, тем самым он более склонен покупать. Референтная цена обычно определяется как средневзвешенное значение цен на продукцию за предыдущие периоды [4, с.99].

Проблему зависимости уровня текущих цен и поведения продавцов и покупателей на рынке исследована и другими ученными. Нелинейный характер динамики, связанный с колебаниями референтных цен исследован ученными Параскив и Регис, которые считают, что динамика цены противоположна эффектам, связанными с рефернтной ценой, а это сказывается на управленческие последствия в отношении поведенческой ценовой политики [3, с.10]. Так, авторы определяют референтную цену $r(t)$ на текущий момент времени t, по экспоненциально убывающей функции (1):

$$r(e) = e^{-\beta t}\left(r_0 + \beta\int_0^t e^{\beta s}\, p(s)ds\right) \quad (1)$$

где r_0 - начальная референтная цена в момент времени $t=0$, а $\beta>0$ - параметр непрерывного забывания.

$$\frac{dr(t)}{dt} = \beta(p(t)), \quad \text{где } r(0)=r_0 \quad (2)$$

Таким образом, из уравнения (2) следует, что изменение референтной цены увеличивается со скоростью корректировки β и с разницей между текущей ценой $p(t)$ и референтной ценой $r(t)$. Следовательно, общий спрос зависит как от уровня текущей цены p, так и уровня справочной цены r.

В заключении можно утвердить, что между референтной ценой и поведенческой стратегией как продавцов, так и покупателей существует зависимость. Максимизация прибыли является основной целью рассматриваемую обеими сторонами при принятии решения о покупке/продаже. А это решение, во многом, определяется уровнем референтных цен.

Список использованной литературы

1. Mattos, F. (2015). *The Importance of Reference Prices in Decision Making: An Application to Commodity Marketing*. Cornhusker Economics. Institute of Agriculture & Natural Resources, Cornhusker Economics April 29, 2015.
2. Popescu, I. and Wu, Y. (2007). *Dynamic pricing strategies with reference effects.* Operations Research, 55(3): 413–429. https://doi.org/10.1287/opre.1070.0393
3. Régis Chenavaz and Corina Paraschiv (2018). *Dynamic pricing for inventories with reference price effects.* Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal, 12 (2018-64): 1–16. http://dx.doi.org/10.5018/economics-ejournal.ja.2018-64
4. Sorger, G. (1988). *Reference price formation and optimal pricing strategies*. In Feichtinger, G. (Ed.), Optimal Control Theory and Economic Analysis 3, pp. 97–120. Elsevier.

Кравченко Маргарита Анатоліївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
економіки підприємства
Університету державної фіскальної
служби України

ВИКОРИСТАННЯ РЕБРЕНДІНГУ В МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЯХ ПІДПРИЄМСТВ E-COMMERCE

Оскільки базисом розвитку суспільства є економіка, основною умовою успішного розвитку якої виступає ефективне функціонування суб'єктів господарювання, головне завдання урядів всіх країн світу - забезпечення максимально сприятливих умов діяльності бізнес-структур усіх форм власності.

Як в розвинених країнах світу так і в Україні сфера електронної комерції існує на підставі законодавчої бази, зокрема Законів України «Про захист прав споживачів», «Про рекламу», «Про електронні документи та електронний документообіг», «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційної системах »,« Про телекомунікації ».

В контексті суспільства споживання доречно буде використовувати термін «споживчої комунікації» - це новій вид комунікації, орієнтований в першу чергу на споживання запропонованого товару або послуги.

У сучасному світі зацікавлені особи все частіше проводять електронні угоди, які здійснюють з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем [1].

До комунікативних об'єктів, схильних до відтворення і до їх подальшого пізнання з боку аудиторії, відносяться і бренди.

Сьогодні бренд стає поширеним терміном, що об'єднує різні іпостасі комунікації: економічну, медійну, рекламну, споживчу, культурну та ін. Від цього часто виникає плутанина у визначенні даного феномена. Так, поняття бренду має найбільш широку теоретичну розробку в області економіки і маркетингу, де воно трактується як впізнавана, юридично захищена символіка торгової марки в свідомості (підсвідомості) споживачів. «Бренд символізує споживчі властивості в свідомості покупця і спонукає інтелектуальні, естетичні та споживчі почуття до нього, тим самим формуючи ставлення споживача до товару чи торгової марки» [4].

Весь асортимент товарів або послуг, пропонований підприємствами рітейлу, зосереджений на одній відносно невеликій площі. Пропонуються товари різного рівня - від люксового (це сегмент лакшери), до бюджетного. Часто всередині магазинів відкривають кафе чи кав'ярні, а в найбільш великих - ресторани.

Найважливіша технологія рітейлерів - брендинг. У сучасному світі бізнесу бренд вимагає вибудуваної системи комунікації з покупцем і переконує його віддати перевагу певні товари іншій торговельній марці.

Надійна аналітика, що лежить в основі нового підходу, може не тільки вимагати нових навичок у відділі маркетингу, а й виділити кроки, які повинні зробити інші підрозділи організації - від розробки продукту до операцій з обслуговування клієнтів - щоб допомогти в просуванні бренду. [2]

E-commerce використовує щодо реалізаціїі товару дистанційний спосіб - складання електронного договору на підставі ознайомлення покупця з описом товару, наданого продавцем в порядку, визначеному Закон України «Про електронну комерцію», шляхом забезпечення доступу до каталогів, проспектів, буклетів, фотознімками тощо з використанням телевізійних, поштових,

інформаційно-телекомунікаційних систем, радіозв'язку або іншим способом, що виключає можливість безпосереднього ознайомлення покупця з товаром або зі зразками товару при укладенні такого договору [1].

Електронний договір - угода двох або більше сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків і оформлена в електронній формі [1]

Така система продажу з'явилася завдяки глобалізації економіки.

Якщо бізнес розвивається інтенсивним шляхом, поглиблюючи компетенції, освоюючи нові ринки, розширюючи цільову аудиторію, то не

можна очікувати, що бренд, придуманий на зорі існування компанії, буде актуальним через 10-20 років.

Застосування терміну "ребрендинг" досить дуже поширене, однак поверхово, не розкрито сутність і важливість цього процесу, в зв'язку з чим потребує детального аналізу.

При вивченні оцінки ступеня впливу ребредінгу підприємства на ціну акцій, одночасно, для маркетологів виникають можливості розвитку і проблеми. Характер проблем може проявлятися в термінах впливу на споживача і фінансові ринки при інвестуванні в ребредінг, що ускладнить оцінку фінансового результату. Однак, позитивним є той момент, при якому в руках маркетологів будуть конкретні докази для менеджменту підприємства про те, що як короткострокові, так і довгострокові інвестиції в бізнес (в тому числі на підприємствах e-commerce) проявляться в довгостроковому успіху на ринку.

У разі інвестицій в бренд (ребредінг), наслідком буде - підвищення впізнаваності, збільшення потоку нових клієнтів, і, як результат, збільшення масштабів діяльності підприємства. Як слід, виникне підвищення зацікавленості інвесторів і збільшення власного капіталу. Така маркетингова стратегія є одним із способів залучення клієнтів, розширення цільової аудиторії та підвищення купівельної лояльності.

Вісім прічіни проведення ребрендінга інтернет-магазину:

1.Погана репутація; 2.Зниження купівельного інтересу; 3.Бідна палітра;

4.Основні ідеї були у кого-то запозичені; 5.Нові товари; 6.Зміна форми діяльності компанії; 7.Зміна смакових переваг цільової аудиторії

8.Неправільно проведений аналіз ЦА.

При комплексному дослідженні діяльності підприємств електронної комерції виникає необхідність проведення маркетингового аудиту (рис.1):



Рис. 1 - Маркетинговий аудит

Оскільки бренд є нематеріальним активом підприємства, то створення, підтримання, розвиток і, нарешті, його ребрендінг, вимагають визначених витрат. Ці витрати правомірно віднести до інвестиційних, оскільки мають їм

притаманні такі ознаки: наявність інвестора, предмету та об'єкту інвестицій, а також очікування ефекту. Ефект (вплив) може мати як економічну складову (отримання додаткового прибутку від збільшення масштабів діяльності), так і неекономічну (підвищення ступеня пізнаваності бренду, іміджу фірми), що стає додатковою передумовою для подальшого розширення масштабів діяльності компанії [3].

Ребрендінг - це маркетингова стратегія, в якій нове ім'я, термін, символ, дизайн, концепція або їх комбінація створюються для усталеного бренду з метою розвитку нової, диференційованої ідентичності в свідомості споживачів, інвесторів, конкурентів і інших зацікавлених сторін [5].

Після визначення показників ефективності ребрендингу закцентуємо увагу на факторах, від яких залежить успішність маркетингової стратегії:

- визначення тенденцій розвитку компанії;
- чітке бачення топ-менеджментом стратегічного вектору компанії і важливості бренду, що її відображає;
- залучення різних ланок управління до участі у розробці та реалізації ребрендингової стратегії;
- створення постійних, чітких внутрішньо- та зовнішньоорганізаційних комунікаційних каналів;
- ясне розуміння ринкової ситуації, особливо враховуючи сезонність продажів і купівельну активність.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про електронну комерцію» № 1977 від 23.03.2017 https://vyborzayma.com.ua/zakon-ukrainy-ob-elektronnoj-kommertsii-ot-23-marta-2017
2. https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/better-branding
3. Новікова Т.Е./ Феномен ребрендінгу в масової комунікації як відображення рекурсивності медіареальності /Весник Нижегородського ун-ту ім.Лобачевского,2011 №6 (2)
4. Гриднєва Е.Н. / Автореферат / Типологія поведінки споживачів нових брендів: методологія соціологічного аналізу. М. ,2008.
5. https://uk.wikipedia.org/wiki/

Дриженко Олександр Анатолійович, аспірант кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України

ІНФРАСТРУКТУРА УКРАЇНИ ЗА ОЦІНКАМИ МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГІВ

Розвиток інноваційної інфраструктури є основною передумовою підвищення національної конкурентоспроможності, як така що заснована на впровадженні прогресивних технологій. В цьому контексті вартими уваги дослідників є питання динаміки індексів (та їх компонентів) міжнародних рейтингів конкурентоспроможності України.

Інноваційна інфраструктура тісно пов'язана із забезпеченням комунікації як на місцевому рівні так і національному. Основними елементами інноваційної інфраструктури вважаються: виробничо-технологічні структури; юридичні (податкові) консультанти; організації з підготовки і перепідготовки кадрів у сфері технологічного менеджменту; фінансові структури; аналітичні центри інноваційного ринку, регіональні центри інноваційного розвитку, віртуальні біржі; кластери. Щодо елементів інфраструктури класичної, то за оцінками Всесвітнього економічного форуму, що відображені у річних звітах Індексу конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Report) входить транспортна, дорожня, повітряна та морська сполученість, електрифікація та водопостачання, телефонія тощо.

Аналіз показників свідчить, що у 2018 році інфраструктура України зайняла у рейтингу 57 місце серед 140 країн світу, у порівнянні із 2016 роком (75 місце) показник покращився. Динаміка показників та субіндексів, що входять у інфраструктуру, згрупована у таблиці 1.

У 2018 році кількість оціночних показників субіндексу інфраструктури Індексу конкурентоспроможності України значно розширився, до аналіз додали коефіцієнти, що характеризують ефективність потягів, повітряного та водного транспорту, якість електропостачання розширили на швидкість та втрати на передачу та розподілення електроенергії, вплив небезпечних вод та надійність водопостачання. Щодо мобільного зв'язку, його перенесли до субіндексу впровадження ІКТ (ICT).

Таблиця 1.

Субіндекс інфраструктури України за рейтингом
The Global Competitiveness Report [1]

	Назва індекса/субіндекса	**2016**		**2017**		**2018**	
		Значення	Місце серед 138	Значення	Місце серед 137	Значення	Місце серед 140
	Інфраструктура	*3,9*	*75*	*3,9*	*78*	-	*57*
1.	Індекс дорожньої сполученості/ Road connectivity index	3,6	88	3,6	88	72,7	51
2.	Якість доріг/Quality of roads	2,4	134	2,4	130	2,7	123
3.	Щільність залізниці км / Railroad density km	4,0	34	3,9	37	35,8	23
4.	Ефективність потягів/ Efficiency of train	-	-	-	-	4.3	37
5.	Повітряна сполученість / Airport connectivity	3,7	103	4,0	92	68,8 44.5	53
6.	Ефективність повітряного транспорту/ Efficiency of air transport	-	-	-	-	4.0	94
7.	Пропускна здатність літака / Available seat miles	270,2	60	313,5	59	-	-
8.	Водна сполученість /Liner Shipping Connectivity	3,4	96	3,5	93	38,0	43
9.	Ефективність послуг водного порту / Efficiency of seaport services	-	-	-	-	3,8	77
10.	Швидкість електрифікації /Electrification rate	-	-	-	-	100,	1
11.	Якість електропостачання/ Quality of electricity supply	4,4	86	4,5	85	-	-
12.	Втрати на передачу та розподілення електроенергії /Electric power transmission and distribution losses	-	-	-	-	10,7	67
13.	Вплив небезпечної питної води /Exposure to unsafe drinking water	-	-	-	-	10,5	68
14.	Надійність водопостачання /Reliability of water supply	-	-	-	-	4,5	81
15.	Абонементи мобільного зв'язку/ Mobile-cellular telephone subscriptions	144,0	26	132,6	37	-	-
16.	Стаціонарні телефонні лінії/Fixed-telephone lines	21,6	47	19,8	51	-	-

Розглянувши показники інфраструктури Індексу конкуренто-спроможності України, слід зазначити, що кожен з них має позитивну динаміку та щорічно зростає. Проте для України все одно залишається вкрай важливим завданням інтенсифікувати розбудову інфраструктури та переходити на інноваційний шлях розвитку комунікацій та сполучень.

Таким чином, інфраструктура України є важливою складовою розвитку національної конкурентоспроможності. З метою посилення та подальшої розбудови інноваційної інфраструктури доцільно створення сприятливого клімату для інноваційного бізнесу, розширення державно-приватного партнерства, створення індустріальних парків, бізнес та біоінкубаторів, технопарків, інноваційних містечок та венчурних компаній тощо.

Список використаної літератури:

1. The Global Competitiveness Report 2016, 2017, 2018 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.cdi.org.pe/pdf/IGC/2018/The_Global_Competitiveness_Report_2018.pdf

Іванов Валентин Вячеславович,
аспірант кафедри економіки
підприємства Університету державної
фіскальної служби України

ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИКИ РЕГІОНІВ В УКРАЇНІ

Інтеграція України в мережу світових господарських зв’язків виявила повну розбалансованість сучасної української логістичної інфраструктури – транспортної, складської, сервісної, ін. Це одразу ставить в невигідне становище українського виробника. Світові тенденції, теоретико-методологічні і прикладні напрацювання вказують на необхідність інтеграції всіх функціональних сфер, що пов’язані з проходженням товарно-матеріальних потоків від постачальників необхідних ресурсів, при необхідності через митниці, до виробників продукції та кінцевих її споживачів.

У сучасних умовах постачальники матеріально-технічних ресурсів повинні орієнтувати свою діяльність на визначення реальних потреб і попиту та якісне дилерське обслуговування споживачів. При загостренні конкуренції кожний суб’єкт ринкових відносин повинен доводити свої переваги і конкурентоспроможність за рахунок поліпшення якості своїх послуг, надійності обслуговування, оперативності виконання замовлень споживачів, гнучкої цінової політики, чіткого графіку постачань, системи гарантій тощо. Досягти цього можна за рахунок оптимального поєднання і використання сучасних принципів управління логістичними ланцюгами постачань з інтегрованою

взаємодією суб'єктів ланцюга на організаційному та функціональному рівнях, формування та функціонування логістичних систем у вигляді глобальних ланцюгів комплексних постачань є особливо актуальною [1, с.65].

Тридцять років незалежності не вистачило Україні навіть на подолання основної логістичної проблеми часів СРСР – відсутність територіальної локалізації виробничих процесів, а тотальна орієнтація основних транспортних каналів держави на РФ створила принципово новий шар проблем після початку військово-політичного конфлікту між країнами. В нових геополітичних умовах Україна має значні ризики функціонування майже або більше половини свого кордону, на величезних ділянках державний кордон навіть не контролюється і є не прохідним для легітимних економічних операторів. Це при тому що економіка України є малою та відкритою, відповідно кожне підприємство, незалежно від своєї ринкової стратегії, є учасником міжнародній торгівлі тим чи іншим чином, прагне воно до цього чи ні.

Державна та регіональна логістика може бути налаштована лише при координації всіх операторів ринку та держави. Жодна корпорація на це не здатна. Самостійно держава цього зробити не може. Ефективна логістична стратегія на роки може бути вироблена лише при співпраці держави, спілки підприємців, великих громадських об'єднань. Це є світовим трендом, спільна аграрна політика ЄС на 2014-2020 роки вперше розроблялась в умовах коли Європейський парламент був лише соавтором реформ в тісній співпраці з представниками природозахисних організацій, організацій по захисту прав тварин та споживачів, а також фермерських спілок та транснаціональних корпорацій [3, с.74].

Важливо, що держава не може взаємодіяти з окремими підприємствами, великими чи малими, а лише з об'єднаннями, спілками підприємців. Відповідальні державні посадовці мають знати, що чують не лобістські інтереси окремих структур а розуміють інтереси цілих галузей. Деякі речі, звісно, лишаються універсальними. До основних елементів ланцюга постачання належать сировина, матеріали та логістичні послуги (перевізники, складські підприємства, посередники – дилери, дистриб'ютори). Незалежно від специфіки потреб кожного підприємства чи навіть спілки підприємств основою логістичної системи буде постачальник сировини та транспортна інфраструктура. В умовах українського ринку на шляху вхідних або вихідних потоків кожного оператора у так чи інакше виступає митниця.

Конкуренція на ринку міжнародних транспортних послуг постійно загострюється, вимагає нових підходів до розвитку транспортних відносин, створення нових технологій та підвищення якості надаваних послуг. Важливими аспектами у отриманні конкурентних переваг є:

- розвинута інфраструктура транспортно-логістичних центрів;

- вигідне географічне розташування;
- співпраця з митницею та урядом;
- розгалужена транспортна система;
- диверсифікація послуг та видів транспорту;
- оперативність та максимальне спрощення процедур;
- новітні високотехнологічні і функціональні технології тощо [2, с.11].

В сучасних умовах немає необхідності шукати нові шляхи, достатньо активно залучати закордонний досвід. На нашу думку з огляду на державну складову цікавою є система в Нідерландах: державна підтримка являє собою такі елементи – основна транспортна інфраструктура, підтримка організації транспортно-логістичних центрів(уряд розглядає ТЛЦ як основу економіки), максимально спрощені митні процедури, заохочення кооперації в межах регіону.

Зі сторони підприємств необхідна коорданація, створення структур, спілок, об'єднань здатних захищати права учасників та комунікувати з державою.

Транспортна система України має всі необхідні передумови для формування великих транспортно-логістичних центрів. Україна має у своєму розпорядженні потужну транспортну систему, до якої входять залізничний, морський, річковий, автомобільний, повітряний і трубопровідний транспорт. Вигідне географічне розташування, що передбачає можливість та необхідність створення численних транспортних коридорів [2, с.12].

Цей потенціал практично не використаний дорога «із варяг у греки» та «великий шовковий шлях» поки обходять Україну стороною.

Список використаної літератури

1. Кулик В.А., Марчук В.Є., Гармаш О.М., Захарчук А.П., Градиський Ю.О. Формування глобальних ланцюгів комплексних постачань в системі агрологістики. «Технічний сервіс агропромислового, лісового та транспортного комплексів» №16. 2019 р. С.61-69.

2. Забуранна Л. В., Чимош К. С. Формування системи управління транспортною логістикою сільськогосподарських підприємств. «Агросвіт» №8. 2019 р. С. 7 – 13.

3. Zalizko, Vasyl and Vdovenko, Nataliia M. and Heraimovych, Violeta L., The Common Agricultural Policy of the European Union and the Ways of Its Implementation in Ukraine (2018). The Common Agricultural Policy of the European Union – The Present and the Future, Non-EU Member States Point of View, ed. M. Wigier, A. Kowalski, series "Monographs of Multi-Annual Programme" No 74.1, IAFE-NRI, Warsaw 2018.

Сатир Лариса Михайлівна,
д.е.н., професор кафедри
підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Білоцерківського НАУ
Щербина Максим Сергійович,
магістр кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Білоцерківського НАУ

«ЗЕЛЕНА ЛОГІСТИКА» ЯК УМОВА ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

Логістична концепція управління сьогодні отримала досить широке застосування в теорії і практиці господарської діяльності підприємств. Високі темпи розвитку логістики значною мірою пояснюються необхідністю своєчасної реакції підприємств на конкуренцію і кон'юнктуру ринку, прагненням адаптуватися до сучасних обставин та мінливих умов зовнішнього середовища.

Вітчизняними та зарубіжними економістами термін "логістика" трактується як у більш вузькому, так і в більш широкому розумінні, що дозволяє зробити висновок про те, що логістика відноситься до класу так званих семантично розмитих або змістовно неясних понять. [1].

В широкому значенні логістика – це наука про управління матеріальними потоками, пов'язаною з ними інформацією, фінансами і сервісом у певній мікро, мезо- або макроекономічній системі для досягнення поставлених перед нею цілей з оптимальними витратами ресурсів. [2].

Логістика підприємства – це інтегрований процес, покликаний сприяти створенню доданої вартості з мінімальними сукупними витратами" [3].

З огляду на все вищесказане можна дати таке визначення логістичної діяльності. Логістична діяльність підприємства – це процес управління матеріальними та супутніми інформаційними, фінансовими та сервісними потоками підприємства, що здійснюється шляхом послідовного та взаємоузгодженого виконання логістичних операцій (матеріально-технічного забезпечення, складування ресурсів і продукції, організації виробничого процесу, управління запасами, сервісного обслуговування споживачів, транспортування, організації розподілу і збуту продукції) на основі принципів системності, комплексності, інтегрованості усіх ланок логістичного ланцюга "постачання – виробництво – збут" з метою досягнення довгострокового успіху у бізнесі за рахунок максимального задоволення вимог споживачів та мінімізації витрат в умовах ризиків, мінливості та невизначеності зовнішнього оточення.

Сьогодні логістика – це взаємопов'язуюча функція між підрозділами підприємств, яка об'єднує в єдине ціле найважливіші функціональні області підприємства: постачання, виробництво і збут (рис. 1.).

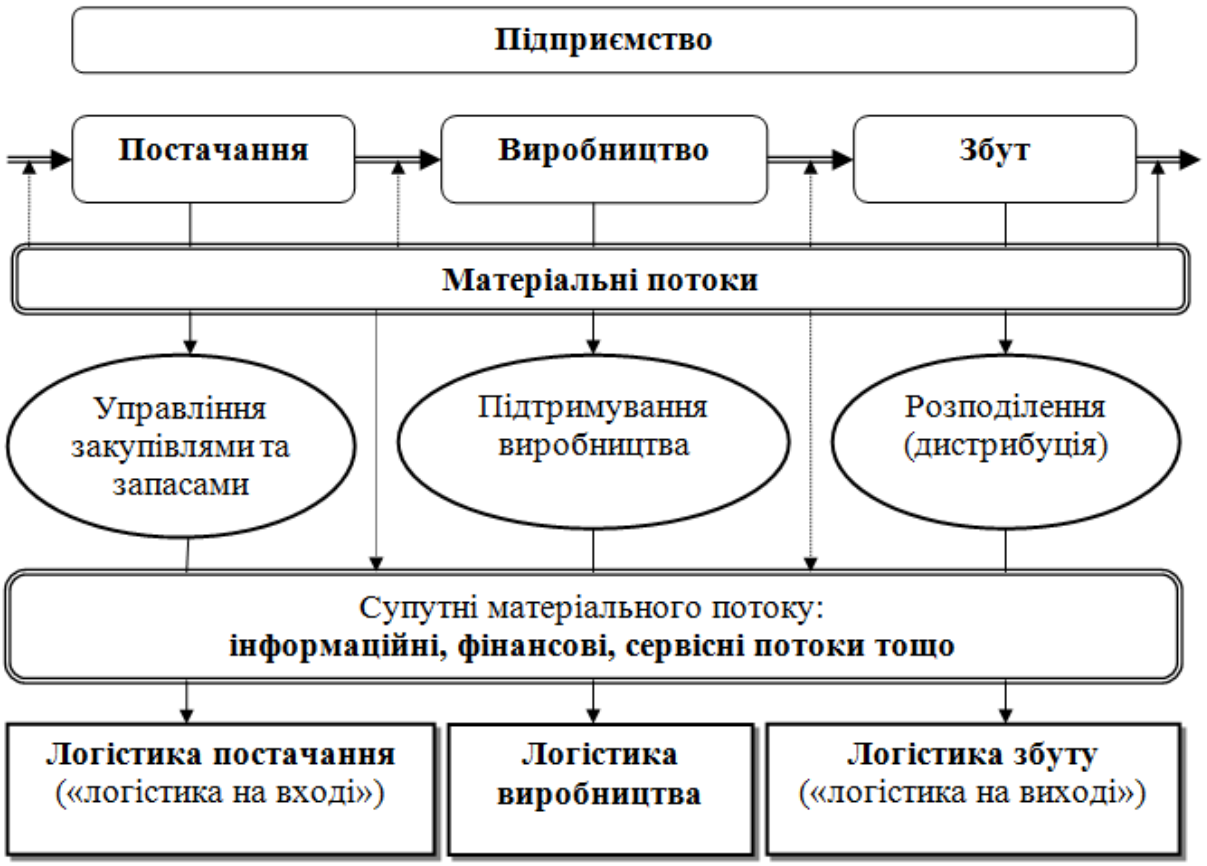


Рис. 1. Підприємство з погляду логістики

Логістику, яка заснована на ресурсозберігаючих та екологічно безпечних процесах і технологіях, назвали «зеленою» логістикою. На думку П. Мерфі, термін «зелена логістика» виник на початку 90-х років XX ст. як новий метод у логістиці, який скеровує стандартні логістичні вимоги до раціональності, ефективності і швидкості обробки і руху товару, та враховує заходи щодо охорони навколишнього середовища. [4].

«Зелена логістика» – це сукупність логістичних підходів до оптимізації переміщень матеріальних потоків (зокрема потоки відходів і вторинних ресурсів для переробки), транспортних засобів, природних, фінансових, інформаційних, енергетичних і людських ресурсів із застосуванням прогресивних технологій в процесі перевезення з метою створення такого середовища, в якому забезпечуються потреби населення, підвищується ефективність виробництв господарства та досягається умова мінімізації негативних наслідків антропогенного втручання в екосистему [4].

Програма «зеленої логістики» грунтується на міжнародних принципах, проголошених на ІІ Всесвітній конференції з питань навколишнього середовища та розвитку в Ріо-де– Жанейро у 1992 р.:

Основні об'єкти екологістики: матеріальні потоки (зокрема потоки відходів і вторинних ресурсів для переробки); інформаційні потоки, фінансові потоки при рівній значущості кожного з них (зокрема сервісний потік, який може виступати і в матеріальній формі, і у формі інформації, трудових витрат).

Враховуючи принципи «зеленої логістики», запропоновано одночасно вийти на нові ринки отримання вторсировини – макулатури, а саме: збір її в сільській місцевості по районам областей. Для цього проведено розрахунок потенційної ємності ринку збору макулатури, складені можливі маршрути, запропоновано укласти договори з магазинами в сільській місцевості і організувати пункти збору макулатури.

Досвід використання логістичного підходу в діяльності підприємств показує, що він дає змогу значно скоротити запаси продукції у виробництві, постачанні та збуті, знизити витрати, підвищити продуктивність, забезпечити повніше задоволення потреб споживачів в якості товарів та послуг і як результат отримати конкурентні переваги.

Список використаної літератури

1. Бажин И.И. Логистика / И.И. Бажин // Компакт-учебник. Харьков: Кон-сум, 2003.
2. Волгин, В. В. Логистика приемки и отгрузки товаров: практическое пособие / В. В. Волгин. – Москва: Дашков и К°, 2009. – 457 с.
3. Миротин Л.Б. Логистика для предпринимателя: основные понятия, положения, процедуры / Л.Б. Миротин, И.Э. Ташбаев // Уч. Пособие – М: Инфра-М, 2002. – 252 с.
4. Гурч Л.М. Розвиток «Зеленої логістики» в Україні / Л.М. Гурч, Л.Є. Хмара // Національний транспортний університет. – 2014. – Режим доступу: file:///C:/Users/User/Downloads/VNULPL_2014_811_15.pdf

Ульян Екатерина, аспирант
Докторальной школы
государственного университета
Молдовы
Маммадова Ульвия, аспирант
Докторальной школы
государственного университета
Молдовы

РОЛЬ НАЛОГОВОГО DUE DILIGENCE В УСПЕШНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ СДЕЛКИ M&A

Слияния и поглощения являются одним из предпочитаемых способов проникновения на новый рынок, увеличения доли на существующем рынке или

перехода в новые области производства или услуг. Если M&A является основой стратегией роста компании, то эффективное и своевременное налоговое планирование будет играть важную роль в успехе намеченной сделки.

Еще на этапе подготовки сделки необходимо провести оценку рисков, в том числе и налоговых рисков. Есть мнения, что для налогооблагаемых транзакций, как правило, не имеет значения является это продажа налогооблагаемого актива, или же продажа доли участия. Проведенные исследования показывают, что существуют последствия, является ли это продажей активов или доли участия в капитале. Также, разными могут быть последствия в случае продажи активов корпорацией или отдельными компаниями. Продажа активов компании может облагаться только одним уровнем налогообложения, тогда как продажа активов корпорации может облагаться двойным налогообложением,

Продажа акций в корпорации может привести к приросту капитала, в то время как продажа акций в компании может привести к обычному доходу. Несмотря на эти различия, любой участник транзакции (покупатель, компания – цель) должен иметь объективную информацию о всех рисках, связанных с заключением сделки [3, с. 123]. Некоторые преимущества процедуры Due Diligence в заключении сделок M&A исследованы Пироговым Д.Л. и Яковенко Я.Ю. [1, с. 2 - 4]

Как правило, основной целью компании - покупателя является получение достаточного денежного потока от приобретенного бизнеса для погашения любого долга по приобретению и обеспечения приемлемого возврата инвестиций. Поэтому, покупатели предпочитают приобретать активы, а не доли участия в капитале, так как обеспокоены ограничением подверженности нераскрытым и неизвестным обязательствам и минимизацией налогов после закрытия сделки. В некоторых ситуациях, покупатель может увеличить налоговую базу приобретенных активов. Ускоренная основа снижает налогооблагаемую прибыль, когда определенные активы, такие как дебиторская задолженность и запасы, продаются или конвертируются в денежные средства. Это также увеличивает амортизационные отчисления на соответствующие активы. В целом, покупка актива обеспечивает лучшие налоговые результаты для покупателя. Можно ускорить амортизацию приобретенных активов, что приведет к значительным преимуществам в ближайшей перспективе.

Между тем, продавцы предпочитают продажу акций, основным мотивом является минимизация налоговой базы от продажи. Обычно этого можно достичь, продавая свои доли участия в бизнесе (корпоративные акции или интересы в ООО) в отличие от продажи активов (части бизнеса). При продаже акций или других долей собственности обязательства, как правило, переходят к покупателю, а любая прибыль от продажи обычно рассматривается как прирост

капитала с более низкими налогами (при условии, что владение доли предполагает более одного года).

Международные сделки сопряжены с особыми налоговыми последствиями сделок, особенно если покупатель планирует перевести эти активы в новые налоговые юрисдикции. Вопросы налогового планирования становятся все более важными, если покупатель намерен заключать дополнительные трансграничные сделки, что может вызвать необходимость пересмотра нынешней структуры компании и рассмотреть возможную структуру холдинга.

Эффективное и своевременное налоговое планирование может оказать существенное влияние на прирост денежного поток после транзакции, максимально расширить возможности налогового планирования, а также выявить и смягчить потенциальные налоговые обязательства и противоречия. В то же время, практика показывает, что налоговое планирование транзакций необходимо инициировать рано. [3, с 125] Многие компании ошибочно игнорируют или проводят поверхностную проверку налоговых последствий.

Рассматривая некоторые ключевые вопросы налогообложения до подписания декларации о намерениях (Termsheet), можно сохранить некоторые рычаги и, возможно, получить более выгодные результаты налогового характера при заключении сделки. При проведении налогового дью дилидженса необходимо тщательно изучить текущие и прогнозируемые налоговые обязательства целевой компании и то, как они будут учтены при оценке компании. В некоторых случаях обязательства, касающиеся вопросов налогообложения заработную плату игнорируются в процессе планирования сделки, но впоследствии могут быть значительными. Также, необходимо продумать трансфертное ценообразование, чтобы иметь представление о будущей налоговой позиции объединенной компании.

Немаловажным аспектом успеха транзакции является выбор наилучшего варианта структурирования транзакции. На этапе структурирования сделки часто «падают», потому что возникают моменты, которые участники сделки не продумали образом. Ни одна M&A сделка не протекает так, как она выглядела в процессе финансового моделирования «на бумаге». Несколько примеров несостоявшихся крупных сделок 2016 года представлены в следующем рисунке.

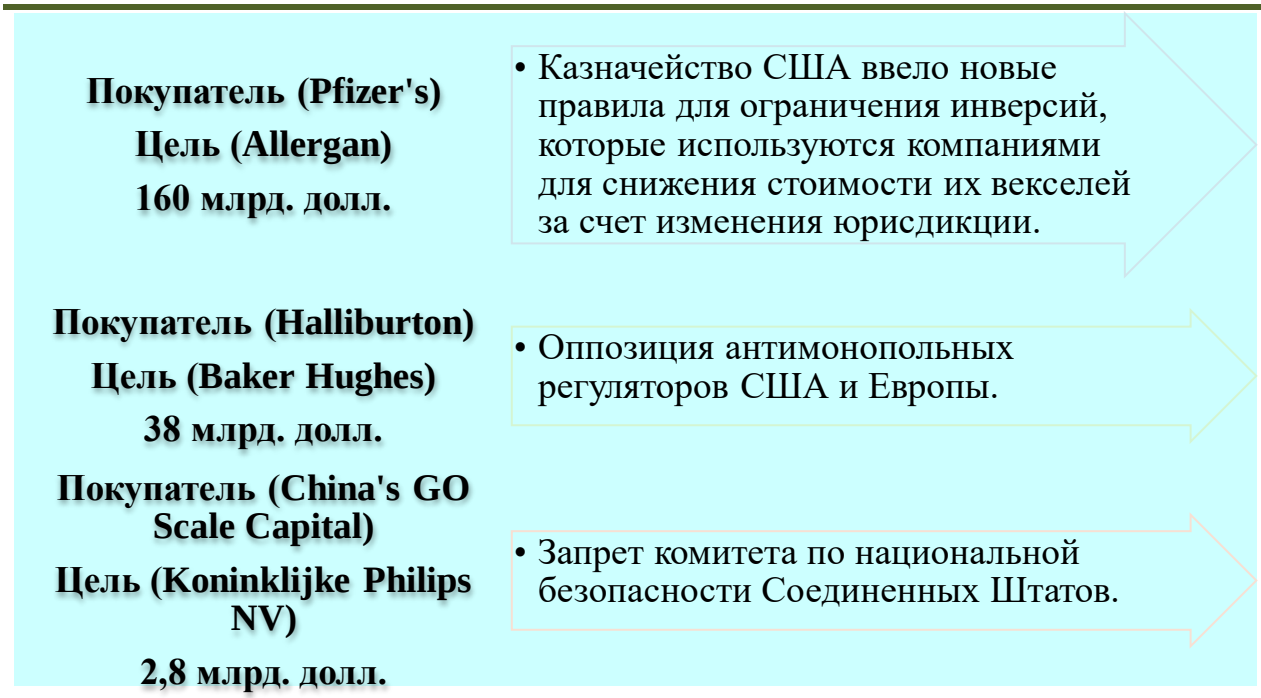


Рис. 1. Международные сделки M&A, провалившиеся на этапе структурирования. 2016 г. [2]

Таким образом, ключевой составляющей в процессе принятия решения относительно сделки о слияниях и поглощениях является налоговый Due Diligence как для компании – покупателя, так и для компании цели. Эта процедура существенно снижает риск сделки.

Список использованной литературы

1. Пирогов Д.Л., Яковенко Я.Ю. Дью дилидженс как инструмент уменьшения риска в сделках по слиянию и поглощению. «Экономика и социум» №11(30) 2016. file:///C:/Users/Admin/Desktop/Ulian%20Ec/53663736.pdf (дата обращения: 20.09.2019).

2. Скакун Ст. С делки M&A. На что обратить внимание финансовому директору? 2 мая 2017 г. https://sber-solutions.ru/press-center/blog/sdelki-m-a-na-chto-obratit-vnimanie-finansovomu-direktoru/ (дата обращения: 07.09.2019).

3. Шарков Д. А. «Дью дилидженс»: фундаментальная процедура для структурирования сделок по слиянию и поглощению компаний. Проблемы современной экономики, №1 (53), 2015, pp. 123-125.

Решміділова Світлана Леонідівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу
і торговельного підприємництва
Хмельницького національного університету

ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі економічного розвитку в Україні однією з найважливіших умов виходу із кризи та ефективного функціонування аграрних підприємств є вирішення проблем розвитку товарної політики. Товарна політика, впливаючи на процес реалізації продукції, створює умови для одержання сільськогосподарськими підприємствами бажаного прибутку та підтримання рівня конкурентоспроможності для отримання можливостей майбутнього господарювання, що суттєво впливає на їх фінансовий стан та сприяє формуванню активної позиції на ринку.

Питання формування ефективної товарної політики підприємств є предметом багатьох досліджень та аналізується вітчизняними економістами. Теоретичні аспекти розробки та реалізації товарної політики підприємств розглядаються у працях вітчизняних та зарубіжних науковців: Г. Асселя, С.С. Гаркавенко, Е. Діхтля, Ф. Котлера, А.М. Романова, І.В. Заблодської, С.Ю. Хамініч, С.М. Ілляшенка, Л.С. Лаврентьєвої, К.В. Одінцової, Н.С. Кубишиної, Л.В. Головацької О.М. Бєлєнова та інших. Незважаючи на велику кількість наукових праць, потребують подальшого дослідження питання реалізації товарної політики з точки зору забезпечення її відповідності стратегічним цілям підприємства.

Товарна політика підприємства полягає у визначенні та підтримці оптимальної асортиментної структури товарів, яка б відповідала не лише потребам цільового сегменту, а й цілям підприємства. Так, Л.В. Балабанова визначає маркетингову товарну політику як маркетингову діяльність підприємства, пов’язану з реалізацією стратегічних та тактичних заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності товарів та формування товарного портфеля з метою задоволення потреб споживачів та одержання прибутку [1, с. 25]. Є.В. Крикавський зазначає, що маркетингова товарна політика передбачає певний набір заходів підприємства, що спрямований на розроблення нового товару та впровадження його на ринок, а також дослідження окремих компонентів, що забезпечують цей процес [2, с. 35]. За своєю суттю маркетингова товарна політика являє цілеспрямований напрямок дій

комерційної організації з метою максимального задоволення створеними або залученими споживчими цінностями визначених ринкових потреб. До її складових відносять: визначення оптимального асортименту товарів та його постійне оновлення, якість продукції, дизайн, упаковку, товарну марку, міру відповідності критеріям споживачів та ін.

Структура маркетингової товарної політики передбачає:

– розробку товару (послуги);

– обслуговування (підтримка сукупності властивостей товарів або послуг, уже впроваджених на ринок);

– елімінування (процес зняття застарілого товару з ринку).

Важливою умовою забезпечення оптимальної маркетингової товарної політики є дотримання стратегічного підходу – досягнення головної мети підприємницької діяльності. При цьому необхідне ретельного вивчення питань, які формують товарну політику. Необхідно розв'язати зокрема такі проблеми:

– оптимізацію асортименту продукції, що виробляється, з урахуванням її споживчих характеристик і особливостей технології виробництва;

– можливості прискорення темпів оновлення продукції в цілому та за окремими її видами з урахуванням життєвого циклу;

– визначення оптимального співвідношення нових та «старих» товарів у виробничій програмі, а також нових та вже освоєних ринків збуту;

– виходу на ринок із принципово новими видами продукції;

– вибору часу виходу на ринок з новим товаром та зняття з виробничої програми малоефективних товарів.

Центральним моментом товарної політики є пошук оптимальної структури продуктового асортименту. Для цього потрібен професійний аналіз за такими критеріями: залучення та збереження тих споживачів у вибраних сегментах ринку, які забезпечують стабільний стан на ринку в поточний момент та в довгостроковому аспекті; по-друге, оцінка різних варіантів з погляду максимізації прибутку.

Важливим інструментом забезпечення ефективності товарної політики підприємства є сегментація і позиціонування. Ці маркетингові інструменти є базовими для визначення цільових споживачів, а відтак, — і систему маркетингових впливів на цільові ринки за рахунок товарної пропозиції.

Для ефективної розробки плану товарної політики необхідно мати інформацію, зокрема характеристику ринку продавців даного товару або послуги, ринку покупців, обсягів продажу продукту або послуги як даним підприємством, так і його конкурентами, динаміку прибутковості підприємства та його конкурентів, товарів підприємства та його конкурентів тощо.

Важливим етапом у розробці товарної політики є визначення стратегічної політики. Така політика буде визначатися для кожної асортиментної групи товарів, на основі життєвих циклів цих асортиментних груп. Стратегічними можливостями є: створення нових ринків, розширення долі існуючих ринків, проникнення на нові ринки, перепозиціонування товарів. Для прийняття управлінських рішень необхідно акцентувати увагу на кількісні та якісні характеристики товару, при цьому важливе значення приділяється характеристикам товару, котрі роблять товар зручним для транспортування, престижним, за ціною та сервісному обслуговуванню тощо.

Для отримання необхідної інформації на підприємствах повинні здійснюватись маркетингові дослідження для визначення рівня попиту та споживчих мотивацій та аналіз конкурентів та товарів – субститутів. Аналізуються можливості та загрози маркетингового середовища, визначається управлінська проблема та пропонуються альтернативні варіанти. Серед них: розширення ринку, стратегія проникнення, розробка нового товару.

Внаслідок швидкого розвитку високих технологій, постійних змін у смаках споживачів, конкурентоспроможність продукції, а також утримання своїх ринкових позицій та рівень прибутковості на ринку спонукає підприємства виробляти нові товари. Для цього необхідно менеджерам ефективно управляти новим товаром - від ідеї до впровадження товару на ринок. Вихід продукції на ринок можливий тоді, коли товарам притаманні не тільки конкретні , суб'єктивні характеристики, але й ринкові. Як свідчить зарубіжний досвід, у практичній діяльності іноземні фірми використовують специфічні методи планування нової продукції, а саме комп'ютерні програми. Вони створюють цілісну систему, яка забезпечує підтримку прийняття управлінських рішень по розробці нових товарів. У міжнародній практиці їх називають MDSS- Marketing Decision Support System. За їх допомогою можна вибрати стратегію розробки нових товарів, методи їх реалізації на існуючих чи нових ринках з метою постійної підтримки конкурентоздатності продукції. Така стратегія може розглядатися як для окремого товару, так і товарної групи чи навіть діяльності всього підприємства. Приймаючи рішення про вихід нового товару на ринок, може обрати стратегію новатора чи послідовника.

Маркетингова концепція управління товарною політикою вимагає орієнтації виробника на споживача. Якщо споживач прагне до максимізації цінності придбаного ним товару, то виробник повинен збільшити загальну цінність товару або знизити загальні витрати на

виготовлення та збут товару. Знижуючи чи перезподіляючи ризик, виробник може створити сприятливі умови купівлі та після продажного обслуговування товару, який придбав клієнт.

Список використаної літератури

1. Балабанова Л.В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств: навч. посіб. / Л.В. Балабанова. – К.ВД «Професіонал», 2006. – 336 с.
2. Крикавський Є.В. Маркетингова товарна політика: навч. посібник / Є.В. Крикавський. – Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2008. – 276 с.

Лісова Руслана Мирославівна,
аспірантка кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України

ТЕХНОЛОГІЇ BIG DATA: ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ В СУЧАСНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

В межах концепції «Індустрія 4.0» і цифровізації виробництва саме Великі Дані (Big Data) стають основою для прийняття рішень про зміни у бізнес-процесах. Великими даними називають обсяги інформації, які неможливо обробити традиційними способами, тобто за допомогою звичайного комп'ютера і за короткий проміжок часу. Для роботи з ними необхідне спеціальне програмне забезпечення та інфраструктура (центри обробки даних).

Динамічне бізнес середовище та швидкі технологічні змінити, ставлять перед виробниками завдання залишатися конкурентоспроможними сьогодні і в майбутньому, за рахунок підвищення продуктивності та зниження витрат. Промислові компанії постійно стикаються з необхідністю обробки даних, які у великому обсязі надходять від заводів або інших об'єктів. Компанії збирають трильйони байт інформації про своїх клієнтів, постачальників і виробничі операції.

Упровадження Big Data змінює звичне IT-середовище компаній, дає змогу автоматизувати частину бізнес-процесів і підвищити ефективність роботи співробітників компанії. Нові можливості дають змогу отримувати статистику в режимі реального часу, а отже, швидше реагувати на ринкові зміни. У завданнях інформаційної безпеки технології Big Data дають змогу отримати більш детальну і водночас цілісну картину загроз безпеки, швидше й ефективніше протидіяти атакам і загрозам у кіберпросторі, використовуючи весь обсяг даних про роботу компанії – від стану обладнання до аналізу мережевого трафіку [1, с.894]

Заперечувати величезне значення збору й аналізу Великих даних для розвитку бізнесу неможливо. Мабуть, Великі дані – єдиний ефективний інструмент бути в курсі всіх справ для великих корпорацій і об'єднань із розгалуженою мережею бізнес-одиниць [1, с.895].

Основною метою використання Big Data в промисловості є досягнення безаварійного та економічно ефективного виконання процесів при бажаних рівнях продуктивності та якості. Крім того, правильна інтерпретація великих даних сприятиме створенню більш ефективних систем управління ризиками з метою сприяння в прийнятті більш обґрунтованих рішень керівництвом компанії та поліпшення корпоративного управління.

Фахівці компанії McKinsey припускають, що за рахунок використання великих даних виробники зможуть знизити витрати на розробку і складання продукції до 50% і скоротити оборотний капітал до 7%. А на більш високому рівні завдяки даним, що відправляються інтелектуальними пристроями, виробник зможе точно визначати переваги споживачів, а значить, формувати характеристики майбутньої продукції [2, с.143].

Впровадження таких технологій дозволяє підприємствам з різних галузей промисловості досягти таких переваг:

- збільшити ефективність використання виробничих активів на 10% за рахунок скорочення кількості незапланованих простоїв;
- знизити витрати на технічне обслуговування на 10%, удосконаливши процедури прогнозування і запобігання катастрофічних відмов обладнання і виявляючи неефективні операції;
- підвищити продуктивність на 10%;
- скоротити експлуатаційні витрати на 10% за рахунок більш ефективного використання енергії [3, с. 72].

За даними сайту державного комітету статистики України за 2017-2018 рр. кількість підприємств, що проводили аналіз Великих Даних становила менш ніж 10 000 одиниць, основну їх кількість складали малі підприємства (рис.1).

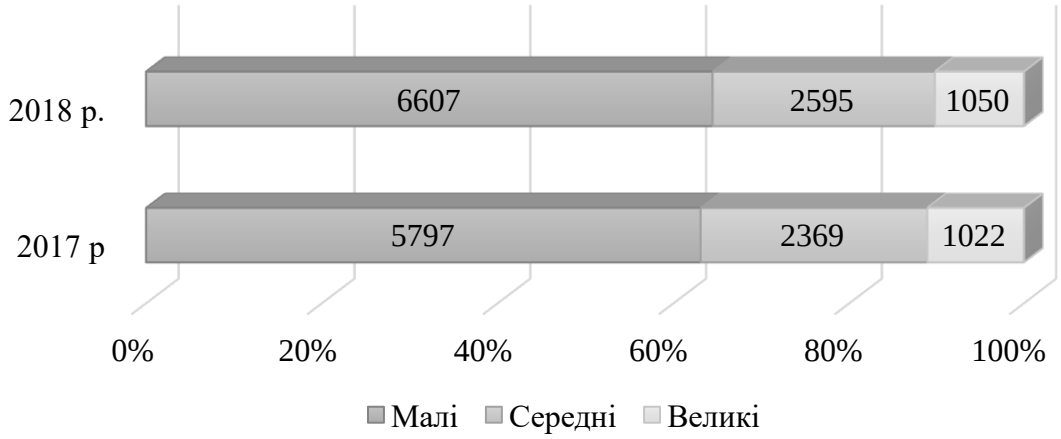


Рис.1 Кількість українських підприємств, що проводили Big Data **аналіз, одиниць [4]**

Джерело: розроблено автором на основі даних Держкомстату

У розрізі видів економічної діяльності найбільше суб'єктів господарювання, що використовували технологію Big Data аналізу в переробній промисловості, будівництві, оптовій та роздрібній торгівлі.

Отже, з розвитком технологій у світі значно зросла кількість даних. Технології Big Data дають змогу якісно й оперативно отримувати користь із цього масиву інформації. З їхньою допомогою державні структури і представники бізнесу можуть оптимізувати різні процеси, а кінцеві споживачі отримують якісніші послуги. На підприємстві дана технологія дає можливість зводити дані з АСУ Технологічними процесами, АСУ Транспортної логістики та систем класу ERP і MES воєдино, витрачаючи на це в рази меншу кількість часу, в порівнянні з традиційним підходом. Економія часу, відповідно, принесе економічний ефект, роблячи системи обробки Великих Даних вигідною справою для бізнесу в цілому.

Список використаної літератури

1. Мінакова В.П., Шіковець К.О. Актуальність використання моделі Big Data в бізнес-процесах. Економіка і суспільство. 2017.№10.С.892-896

2. Shen Yin, Okyay Kaynak. Big Data for Modern Industry: Challenges and Trends [Point of View]. Proceedings of the IEEE.2015. Vol. 103, № 2, pp. 143 – 146. DOI: 10.1109/JPROC.2015.2388958

3. Попов С. М. Большие данные в промышленности: как обеспечить оптимальную выгоду от инноваций. Control Engineering. 2017. №1(67). С.71-72

4. «Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах за 2017-2018 рр.» [Електронний ресурс]. // Звіт Державної служби статистики України// 2019. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zv/ikt/viktp2017_u.xls (Дата звернення 18.09.2019)

Корінний Денис Олександрович,
аспірант кафедри економіки
підприємства Університету державної
фіскальної служби України

БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГІЇ: СУТНІСТЬ, ПЕРЕВАГИ ТА МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Блокчейн – одна з найбільш трендових технологій сьогодення, яка дає змогу відкрити дані й продемонструвати, що вони не зазнали змін, не розкриваючи при цьому персональні дані користувачів. Через прозорість і незалежність від урядів та корпорацій його називають проривом XXI ст. Аналітична компанія CB Insights опублікувала список найбільших галузей, де може застосовуватися блокчейн – це фінанси, логістика, менеджмент, медицина та ін. Наприкінці серпня 2018 р. консалтингова компанія PwC опублікувала результати дослідження ринку блокчейн-технологій та їх застосування. Інтерес до технології блокчейн виявляють IT-компанії Microsoft (послуга Azure Blockchain дає змогу підприємству розгорнути або одиночну мережу на базі Hyperledger Fabric, або багатокористувацьку мережу Ethereum), Oracle (послуга Blockchain Cloud Service), HPE (планує випустити платформу Mission Critical), IBM (оптимізувала рішення на базі напрацювань Hyperledger). IBM – один із постачальників, що пропонує блокчейн як сервіс, який дає змогу підприємствам у багатьох галузях виробництва і послуг (не тільки відносно криптовалют) використовувати цю технологію без значних витрат на розроблення й обладнання. У галузевому розрізі, за даними дослідницької компанії Gartner, найбільший інтерес до блокчейну виявляють CIO зі сфери телекомунікацій, страхування і фінансів. Упровадження блокчейну в бізнес-процеси потребує значних знань у багатьох сферах, таких як безпека, юриспруденція, децентралізоване управління, а організації, що вирішать використовувати блокчейн, будуть вимушені повністю змінити свою історичну структуру, чиї традиційні бізнес-процеси не відповідають самій ідеї блокчейну, а також, намагаючись інтегрувати блокчейн в застаралі потоки створення цінностей і системи, зіткнутися з утратою інвестицій або виявити, що технологія їм не підходить. З огляду на євроінтеграційні наміри України, необхідно врахувати, що 9 квітня 2018 р. 22 держави Євросоюзу підписали декларацію про створення Європейського партнерства у сфері блокчейн-технологій, обмін знаннями і досвідом у технічній та нормативній сферах. Планується підготовка запуску єдиних для Євросоюзу додатків із використанням технології розподілених реєстрів для державного і приватного секторів. Згідно з угодою, перші транскордонні акції повинні відбутися наприкінці 2019 р. Єврокомісія інвестує близько €300 млн. у розвиток блокчейн-технологій. Зміст технології блокчейн

розкриває назва, що походить із двох англійських слів: block і chain (ланцюжок блоків). Тут інформація групується в блоки, а вони, своєю чергою, – у послідовний ланцюг. Записують новий блок у систему ноди (англ. node – вузол мережі блокчейн, що складається з одного або кількох комп'ютерів і є мінімальною та неподільною одиницею блокчейн-мережі), які розраховують хеш-суму (що є алгоритмом шифрування) і записують її в блокчейн, пов'язуючи з попередньою. Як наслідок, блок останньої версії містить дані щодо всіх попередніх. І коли хтось утрутиться в систему, наприклад змінить інформацію в одному з блоків, останній просто «зламається»: зміниться хеш-сума, і весь ланцюжок стане невалідним.

Нині існує мало проектів, які неможливо реалізувати без технології блокчейну. Його використання дає змогу в одних випадках скоротити вартість транзакцій, в інших – збільшити прозорість та довіру до системи, а також скоротити витрати на процеси або співробітників. Наприклад, упровадження технологічної інфраструктури, яка дає змогу автоматизувати процеси розподілу грошових засобів, що надходять у Пенсійний фонд, одним із найбільш бюджетних варіантів якої є блокчейн-технології в деякі бізнес-процеси пенсійного фонду, зокрема під час призначення й виплати пенсій, обліку страхових внесків, персоніфікованого обліку учасників пенсійної системи та ін., дасть змогу вдосконалити діяльність Пенсійного фонду, скоротити штат співробітників, подальші витрати фонду і в сукупності з іншими методами оптимізації пенсійної системи не підвищувати пенсійний вік в Україні. Блокчейн відмінно працює з великими реєстрами і системами з великою кількістю трансакцій, при цьому істотно скорочуючи їхню вартість за рахунок автоматизації дій (за допомогою смарт-контрактів), менших витрат на обробку, відсутність посередників і в деяких проектах – розподілених обчисленнях. Висновки з цього дослідження. Компанія IBM, що бере участь у розробленні більше 400 блокчейн-проектів у розрізі різноманітних галузей, включаючи фінансові послуги й охорону здоров'я, переконує уряди в тому, що використання блокчейну знизить ризик, а також витрати часу і засобів у багатьох галузях виробництва і послуг. «Блокчейн змінює правила гри. Завдяки цьому ланцюгу компанії не можуть працювати ізольовано. У центрі будь-якого блокчейну знаходиться спільна книга обліку, і кожен із членів мережі є власником її точної копії, – каже представник IBM Джеррі Куомо. – Таким чином, усі учасники мають книгу обліку, яка постійно оновлюється і в яку неможливо внести виправлення без відома решти учасників мережі». На думку Куомо, щоб блокчейн міг повністю реалізувати свій потенціал, він повинен бути відкритим і працювати за непатентованою технологією з повною функціональною сумісністю. Блокчейн допомагає зекономити час на переговорах, знижує фінансові витрати внаслідок вилучення ланцюга посередників між виробником і споживачем, а також зменшує ризик для обох

завдяки повному відкритому контролю. Це відкриває незліченні можливості для використання блокчейну. Використання блокчейну має свої переваги для уряду: дана технологія полегшує процес оцифрування документації та доступ до суспільних послуг. Так, IBM працює з Управлінням із контролю над продуктами харчування та лікарськими засобами США (FDA) та Центром профілактики захворювань над можливим використанням блокчейну у цій сфері. Congressional Blockchain Caucus, запущена в 2016 р., працює над збором інформації про блокчейн-проекти. Ці дані потрібні, щоб у майбутньому люди могли безпечно підтверджувати в мережі свою особу, проводити онлайн-платежі (наприклад, податкові) і відслідковувати ланцюги поставок. Естонія вже застосовує блокчейн у програмі e-Estonia, що дає змогу голосувати, вести медичну документацію і сплачувати податки онлайн. Технологія блокчейну забезпечує Естонії економію до 2% ВВП на рік. Уряд Дубаю разом з IBM та ConsenSys працює над пілотним проектом, який охопить усю країну. За планами компаній, цей проект спростить перевірку ідентифікаційних даних і дасть змогу оцифровувати й відслідковувати медичні записи, заповіти та різні контракти. Формування сучасного й зручного для користувача правового середовища, розвиток науково-дослідних програм, спрямованих на інтенсивне вивчення світового досвіду запровадження технології розподіленого реєстру, впровадження блокчейну і смартконтрактів у роботу державних органів України, а також у комунікаціях із населенням поряд з іншими заходами сприятимуть розбудові високоефективної і захищеної від корупції держави.

Список використаної літератури

1. Подружиться с блокчейном и криптовалютами: как развивается финтех-индустрия, рассказали эксперты на Blockchain & Bitcoin Conference Kyiv. Пост-релиз 2018. URL: https://kiev.bc.events/ru/post-release-2018.
2. Tapscott D. & Tapscott A. (2016). Blockchain revolution: how the technology behind bitcoin is changing money, business, and the world. URL: books.google.com; [PDF] insightinvestment.com.
3. Peters G.W. & Panayi E. (2016). Understanding modern banking ledgers through blockchain technologies: Future of transaction processing and smart contracts on the internet of money. Banking Beyond Banks and Money.URL: [PDF] arxiv.org.
4. Swan M. (2015). Blockchain: Blueprint for a new economy. URL: books.google.com; [PDF] sapcoin.net.
5. Iansiti M. & Lakhani K.R. (2017). The truth about blockchain. Harvard Business Review. URL: enterpriseisersproject.com; [PDF] enterprisersproject.com.

Зборовська Ольга Михайлівна, д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізького національного університету
Луценко Сергій Олександрович, студент Запорізького національного університету

ВИЯВЛЕННЯ ФАКТОРІВ, ЯКІ НЕГАТИВНО ВПЛИВАЮТЬ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні тенденції економічного розвитку характеризуються високою конкурентною активністю підприємств, збільшенням конкурентного напруження та формуванням специфічних форм конкурентної боротьби. З огляду на те, що підприємства машинобудівної галузі є матеріальною основою економіки України, важливим завданням сьогодні є забезпечення їхньої конкурентоспроможності. Вирішення цієї проблеми передбачає насамперед дослідження факторів конкурентоспроможності, методів їх формування та використання в управлінні АТ «Ельворті» у контексті зміцнення його конкурентних позицій вже сьогодні та в перспективі.

Факторами конкурентоспроможності є ті чи інші причини (чинники, суттєві обставини), що частково впливають на рівень та характер конкурентоспроможності підприємства або повністю визначають його [1, с. 30]. Якщо раніше конкурентоспроможність значною мірою залежала від наявності у підприємства трьох основних факторів виробництва – природних ресурсів, трудових ресурсів та капіталу – то розвиток виробництва, технічний прогрес і сучасні процеси глобалізації зумовлюють появу нових факторів конкурентоспроможності та, як наслідок, нагальну потребу в їх вивченні.

Звісно, на особливу увагу заслуговують ті фактори, що негативно впливають чи потенційно можуть чинити несприятливий вплив на конкурентоспроможність АТ «Ельворті». До того ж, сучасні досить несприятливі для українського бізнесу економічні процеси ставлять перед підприємствами нові питання, пов’язані з необхідністю забезпечення належного рівня їх конкурентоспроможності як на внутрішніх, так і на міжнародному ринках.

Треба зазначити, що фактори конкурентоспроможності підприємства діють не ізольовано, кожен сам по собі, а системно, що посилює наслідки впливу кожного окремого фактора. М. Портер підкреслює, що конкурентна перевага зростає з усієї системи видів діяльності, а вдалий добір видів діяльності забезпечує низький рівень витрат і посилює диференціацію. Крім того, конкурентна цінність певного виду діяльності чи пов’язаних із ним

навичок, компетенцій та ресурсів є невід'ємною від усієї системи чи стратегії розвитку [2, с. 68].

В своїй науковій праці О. В. Станіславик і О. М. Коваленко розрізняють зовнішні (політичні, економічні, сировинні, техніко-технологічні, концентрації виробництва та нормативно-правові) та внутрішні (система менеджменту на підприємстві, рівень технології та організації виробництва, інноваційні технології, впровадження маркетингової концепції) фактори конкурентоспроможності [3, с. 226]. Необхідно підкреслити, що ця класифікація має досить загальний характер і не дає змоги виокремити фактори конкурентоспроможності, що є специфічними для підприємств машинобудівної галузі.

Схожу, але більш розширену класифікацію пропонує колектив авторів С.М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась, Т. В. Омельяненко. Так, до основних зовнішніх факторів конкурентоспроможності вони відносять: рівень конкуренції в державі, регіоні, галузі; державну підтримку бізнесу; правове поле регулювання підприємницької діяльності; розвиток наукових досліджень та впровадження їх результатів у виробництво тощо. До основних внутрішніх факторів конкурентоспроможності були віднесені: структурні, ресурсні, управлінські, ринкові й ефективності функціонування [4, с. 435]. Ця класифікація є більш розширеною, тобто враховує принципи системності, комплексності та ієрархічності щодо чинників конкурентоспроможності.

У процесі розробки та впровадження діагностичного інструментарію конкурентоспроможності АТ «Ельворті» має активно впливати саме на внутрішні фактори. Разом із цим вплив на зовнішні фактори є досить обмеженим. Отже, підприємству доцільно зосередитися на внутрішніх факторах конкурентоспроможності, на які воно має безпосередній вплив. Але поряд із цим, з метою подальшої розробки діагностичного інструментарію конкурентоспроможності, підприємству необхідно також правильно ідентифікувати існуючі зовнішні фактори конкурентоспроможності.

В табл. 1 зазначені групи факторів, які негативно впливають на рівень конкурентоспроможності АТ «Ельворті», з акцентом на внутрішні проблеми, що були виявлені в процесі аналізу та які підприємство може дієво вирішувати. Так, не були враховані фактори, на які АТ «Ельворті» не може суттєво впливати. Тобто, наприклад, політична нестабільність, яка потенційно може загрожувати стейкхолдерам підприємства, чи воєнна агресія з боку Російської Федерації та анексія Криму, що звужують ринки збуту, як би прагматично це не було. Щодо останнього, то підприємству слід адаптуватися до такої ситуації, вбачаючи в ній шанс переорієнтації на нові зарубіжні ринки за умови дотримання вимог з якості за європейськими і міжнародними стандартами.

Таблиця 1

Аналіз факторів, які негативно впливають на рівень конкурентоспроможності АТ «Ельворті» [5]

Групи факторів	Характеристика факторів та напрям вирішення проблем
Соціальні фактори чи управління персоналом	Оскільки люди, персонал мають відігравати головну роль у бізнесі, підприємству слід підвищити матеріальне стимулювання та мотивацію трудової діяльності, а також забезпеченість виробництва персоналом
Інноваційна діяльність підприємства	Необхідно підвищити роль інтелектуальної власності в усіх сферах діяльності, що підвищить інноваційну активність підприємства та створить передумови для стратегічної конкурентоспроможності
Інвестиційна діяльність	За даними фінансової звітності інвестиційна активність підприємства є невисокою, тому варто розглянути альтернативи інвестування з метою вдосконалення техніки й технології, що застосовуються
Ділова активність підприємства	Про зниження ділової активності свідчить погіршення показників управління оборотними активами, тому підприємству необхідно вжити заходів з оптимізації структури оборотних коштів із певним зменшенням надлишкової дебіторської заборгованості
Фінансова стійкість	Існує потреба в комплексних заходах щодо поліпшення значень чистого та власного оборотного капіталу, а також додаткового капіталу з метою посилення фінансової стійкості
Диверсифікація фінансових ресурсів	Підприємству доцільно залучати більше позикових коштів саме на довгостроковій основі з різних джерел фінансування
Стратегічний маркетинг	Стратегія підприємства повинна орієнтуватися як на збільшення його частки на міжнародному ринку, так і більш повне задоволення потреб внутрішнього ринку, що забезпечить конкурентоспроможність підприємства та диверсифікованість його розвитку

Визначені фактори негативного впливу на конкурентоспроможність підприємства дають змогу запропонувати напрями підвищення її рівня для АТ «Ельворті» на поточну і стратегічну перспективи.

Список використаної літератури

1. Дьяченко Ю. В. Управління конкурентною стратегією м’ясопереробних підприємств : дис. … канд. екон. наук : 08.00.04. Одеса, 2018. 192 с.
2. Цибульська Е. І. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. Харків : Вид-во НУА, 2018. 320 с.
3. Станіславик О. В., Коваленко О. М. Актуальні шляхи та фактори підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємства. *Економічний форум.* Луцьк, 2017. № 2. С. 223–231.

4. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. / С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась, Т. В. Омельяненко. Київ : КНЕУ, 2006. 527 с.
5. Офіційний сайт АТ «Ельворті». URL: https://www.elvorti.com (дата звернення: 03.09.2019).

Руссу Елена, аспирант Докторальной школы экономических знаний Государственного университета Молдовы

РОЛЬ УСТОЙЧИВЫХ ЗАКУПОК В РЕШЕНИИ ЗАДАЧ ГАРМОНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО, ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ЭКОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Важную составляющую поставок государственных услуг являются государственные закупки. Ежегодно тратятся огромные суммы государственных средств на различные цели посредством института государственных закупок. В то же время закупки играют ключевую роль в обеспечении устойчивости экономического развития.

Уже не секрет, что отбор предложений по ценовому принципу не является эффективным подходом. Принципы организации и осуществления государственных закупок были переосмыслены и на данный момент принято использовать термин «устойчивые» закупки, которые интегрируют все элементы *TBL (Triple Bottom Line*): экологические, социальные и экономические (Рис. 1).

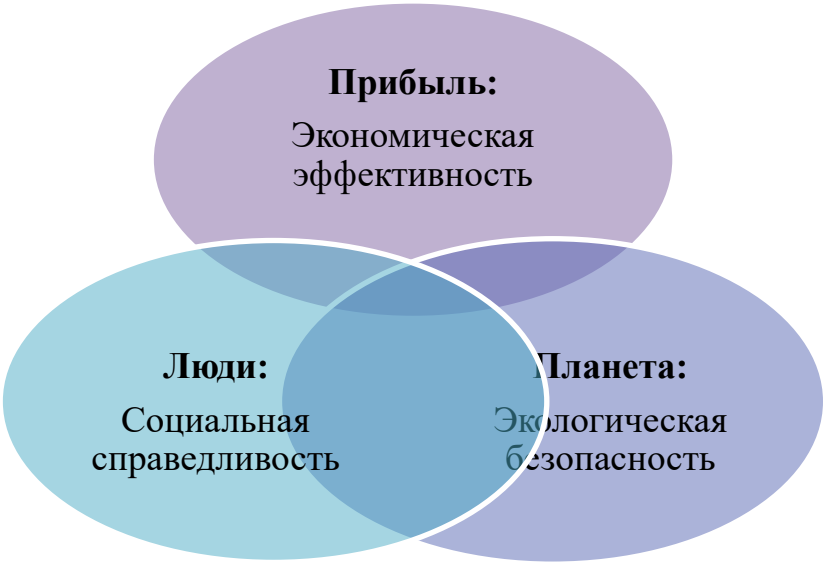


Рис. 1. Элементы концепции устойчивого развития [1, с. 3]

Таким образом, эффективность государственных закупок необходимо рассматривать в концепции 3D:

- экономической эффективности;
- с позиции социальной справедливости
- и экологической безопасности.

В некоторых источниках говорится о «зеленых» закупках. Надо отметить, что термин «земные» закупки и «устойчивые» закупки, в нашем представлении, не являются синонимами. По нашему мнению, «устойчивые» закупки соответствуют концепции *TBL*, так как посредством закупок, помимо экономических, решаются и некоторые социальные проблемы, то есть достигается гармония между людьми, обществом и природой.

Страны Европейского Союза следуют принципам устойчивого развития при внедрении различных стратегий, в том числе Стратегии 2020, которая содержит направления устойчивого развития всех государств Европейского Сообщества [3, с. 130].

Республика Молдова лишь в июне 2016 года ратифицировала соглашение Всемирной Торговой Организации (ВТО) о правительственных закупках (*GTA – Agrement on Government Procurement*). До этого момента национальные закупочные органы не учитывали роль и значимость устойчивых закупок при объявлении тендера. Первые шаги к обеспечению устойчивого развития посредством государственных закупок были предприняты в рамках внедрения проекта Союзом «Greening Economies in the Eastern Neighbourhood» (EaPGREEN) в период 2015-2016 годов, финансируемого Европейским [2, с. 6].

Надо отметить, что в законодательстве Республики Молдова нет четкого определения «устойчивой закупки». Закон о государственных закупках № 131 от 03.07.2015 содержит статью 23 «Стандарты защиты окружающей среды» [4]. Так, согласно этой статье, закупающий орган должен сравнить стандарты по защите окружающей среды со Стандартом EMAS (Европейская система экологического менеджмента и аудита) либо с международными стандартами при анализе сертификатов, подтверждающих соблюдение экономическими операторами определенных условий по защите окружающей среды [5].

Проведённые исследования указывают на необходимость дополнения Закона о государственных закупках Республики Молдова № 131 от 03.07.2015, так как он должен способствовать решению задач по гармонизации социального, экономического и экологического развития. Социальное развитие и стандарты экологической защиты должны быть основными целями государственных закупок.

Список использованной литературы

1. Arowoshegbe, Amos & Emmanuel, Uniamikogbo & Gina, Atu. (2018). SUSTAINABILITY AND TRIPLE BOTTOM LINE: AN OVERVIEW OF TWO INTERRELATED CONCEPTS
2. Ghid privind achizițiile publice durabile. AAP, 2107.
3. Walker H., Brammer S. (2009). Sustainable procurement in the United Kingdom public sector // Supply Chain Management: An International Journal, vol. 14, Iss: 2, pp. 128-137.
4. Закон Республики Молдова о государственных закупках № 131 от 03.07.2015. Опубликован: 31.07.2015 M.O. № 197-205.
5. Директива 2014/24/ЕС Европейского Парламента и Совета от 26.02.2014 о государственных закупках и отмене Директивы 2004/18/ЕС/ Опубликовано в официальном журнале ЕС L 94 от 28.03.2014 года.

Voitenko Vitaliy,
graduate student of Department of Enterprise Economics USFSU

DIRECTIONS OF DIGITALIZATION OF LOGISTIC BUSINESS-PROCESSES OF THE ENTERPRISE

The effectiveness of the functioning of logistics systems is largely associated with the technologies used in it. Modern technologies allow enterprises to implement new logistics solutions, and the introduction of new technology can optimize the production process, improve their operations, implement previously inaccessible and impossible procedures.

A prerequisite for the successful development of any company transport industry, digital technologies are becoming a source of additional profit in organizing domestic and international transportation. According to the study, 90% of the transport and logistics companies in the world believe that data processing and analysis systems will become the key transformation factor in the industry over the next five years; 50% of companies admit that the most serious organizational problem is the lack of a «culture of using digital technologies» [1, p. 7].

The high level of requirements for the efficiency of transport management in transport determines the need for a high level of digitalization of the operating activities of transport market participants and their interaction with each other. In this regard, digital technologies are inevitably moving from the category of auxiliary equipment to the main class, allowing to significantly reduce the costs of organizing and implementing transportation, improve the quality of transport and logistics

services, labor productivity of workers of transport enterprises, and increase the competitiveness of the company [2].

Logistic business-processes have always been accompanied by information flows carrying information on the movement of goods, vehicles, etc. However, only recently have they begun to talk about digital logistics and digital transport as a new stage in ICT implementation. Integration in the logistics of geographic systems to control the location of vehicles and radio frequency coding systems (RFCS) of goods, as well as the introduction of smart contracts create a new digital logistics. For example, smart containers will contain RFID sensors, they will track not only the location of the cargo, but also its condition, information about climatic threats to the cargo. In the trend – solutions aimed at accelerating delivery, one of the key tasks of retail trade. For an offline retailer, when delivering goods from several different warehouses, both own and leased, or directly from many suppliers, it is advantageous to consolidate all goods in one warehouse (or distribution center) with subsequent transportation to the network stores. Then, using modern technology, you can track and timely replenish stocks of products.

Cross-docking allows you to speed up the delivery process - a set of operations for reloading and distributing shipments from heavy vehicles to light vehicles for delivery to stores. The acceleration is due to the operational picking of orders without storage in the warehouse.

When an online store operates, delivery is most often carried out from a warehouse to the customer's address, and the speed of order execution is a competitive advantage. In this case, the transfer of all logistics to one 3PL operator according to the fulfillment principle is relevant - from receiving and processing the order to delivery to the client. This solution reduces the time required to complete certain operations, as a result of which the buyer receives the goods much faster.

Internet of Things (IoT) technologies based on data received from sensors will allow containers to be loaded on time and choose the optimal transportation routes. The Internet of Things is considered a promising area in supply chain management. Using IoT is especially relevant for retailers developing their own distribution centers and logistics services. Technology can reduce freight costs and increase the transparency of logistics operations. Connecting vehicles to the Internet and remote monitoring of the fleet reduce operating costs by optimizing the repair and maintenance of equipment. Automatic dispatching systems manage goods and transport flows [3].

We list the benefits of digital logistics that will better reveal the promising areas of digitalization of transport logistic business-processes:

– control of the location of goods, visibility of goods throughout the supply chain and, as a result, complete transparency of movement and its control;

– prevention of fuel theft, misuse of vehicles and the availability of data for incident investigation;

– automatic scheduling and integration with ERP systems;

– driver's assistants and autopilots of movement along the highway, and in the future, complete autonomy of transport;

– instant inventory of logistics warehouses, goods halls or containers;

– fully automatic storage systems equipped with robots and autonomous forklifts;

– instant response to state changes.

The most important element of digital logistics is electronic document management. The use of a digitally signed consignment e-note was approved on the basis of the Unified Rules international railway transportation in member countries of the International Railway Committee. More than 20 European railways have joined the e-rail freight project. The use of legally significant electronic document management will reduce costs and delivery time by about 20%. The creation of the information space of digital transport documents requires the use of big data technologies and especially methods of their analysis. Within the framework of the EAEU, work is already underway to introduce a system of electronic vehicle passports (chassis passports and self-propelled vehicle passports).

Digital logistics reduces the time, labor, and financial losses associated with data mining for the formation of optimal business partnership schemes based on effective modeling of horizontal production, economic, trade and economic relations between different organizations. The development of digital logistics in the organization of transportation allows to optimize the transportation process, significantly reduce the cost of its planning and provision.

References

1. Shifting patterns the future of the logistics industry / PwC. 2016. 20 p.
2. Digital transformation Initiative / World Economic Forum. 2016. 71 p.
3. Goldfarb A. Economic Analysis of the Digital Economy / A. Goldfarb, S. Greenstein, C. Tucker // Chicago: University of Chicago Press. 2015. 162 p.

Гаєвська Лариса Миколаївна,
к. е. н., доцент, доцент кафедри
економіки підприємства УДФСУ

ВПЛИВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Підприємництво – є однією з найважливіших ознак ринкової економіки і основною передумовою розвитку народного господарства в будь-якій країні світу. Окрім цього, розвиток підприємництва в країні є своєрідним індикатором характеру змін у зовнішньому середовищі. Також важливим є те, що позитивні зміни у зовнішньому середовищі, зокрема, в економіці країни є неможливими без розвитку підприємництва. Особливо це стосується малого підприємництва як найбільш гнучкої за відношенням споживчого попиту ланки.

На даний час підприємницька діяльність в Україні може стати двигуном розвитку економіки, особливо зараз, в період ринкової трансформації, пов'язаної з запланованим реформуванням ринкової сфери. Протягом останнього десятиліття було прийнято ряд законодавчих актів, які відкрили нові можливості для розвитку приватного бізнесу. Поряд з новими перевагами, для українського підприємництва також існує перелік проблем, з якими стикаються гравці бізнес-ринку в цілому світі, проте саме в українських реаліях ці перешкоди стають важливими і мають значний вплив.

Тому, якщо розглядати ситуацію в загальному, перспективи для розвитку підприємництва в Україні дуже великі, і як свідчить іноземний досвід, правильна державна політика та бажання самих підприємців-початківців вже за короткий час можуть перетворити країну в потужний бізнес-центр. Розглянемо світовий досвід та основні макроекономічні фактори впливу на вітчизняне суспільство.

Питання розвитку підприємництва в Україні актуалізують показники безробіття. Світова фінансова криза (2008 р.) завдала значної шкоди економіці України. Якщо проаналізувати статистичні дані, то рівень безробіття в Україні у 2007–2017 рр. складав 6,9%-9,9%, у 2015-9,5%, а вже у 2018 р. – 9,1 %. [1]. Найбільшого скорочення зайнятості на початку кризи зазнали такі сектори, як промисловість та будівництво. Динаміка рівня безробіття в Україні за 2010-2018р.р. зображена на рис.2.

Сучасна складна соціально-економічна ситуація, здійснює великий вплив на стабілізацію та розвиток національної економіки. Таку ситуацію можливо покращити розвитком підприємництва, особливо в частині малих та середніх підприємств.

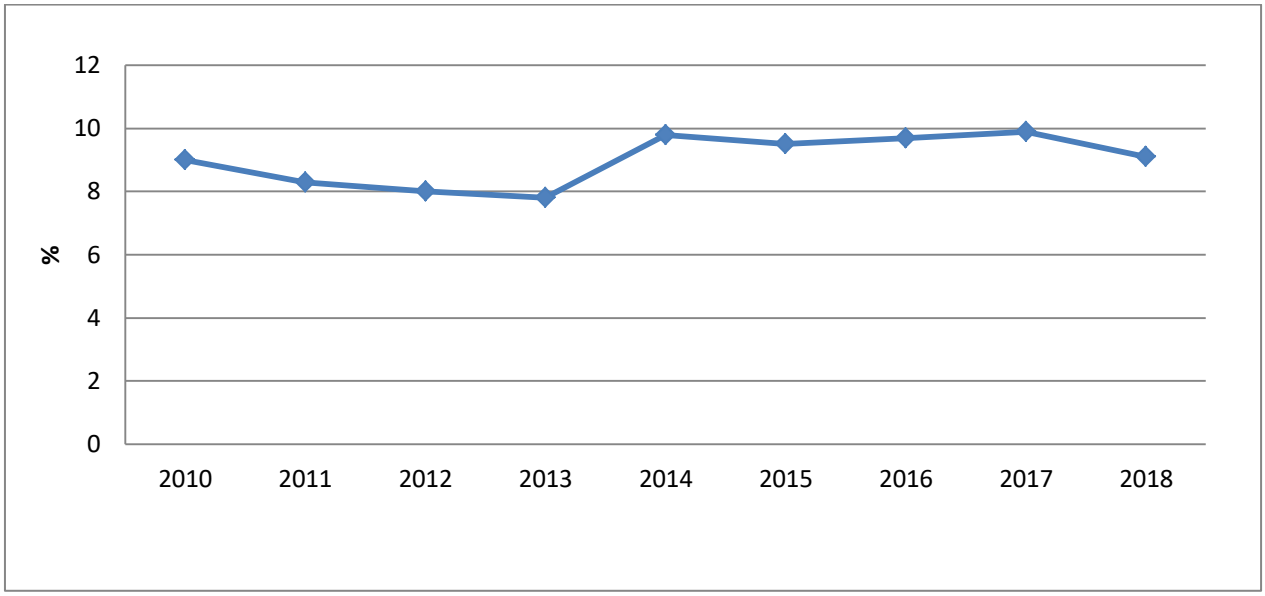


Рис.2 Динаміка рівня безробіття в Україні за 2010-2018р.р.

Побудовано за даними [3].

Адже, ефективна діяльність підприємств впливає на економічне зростання та забезпечує зайнятість в країні, що безпосередньо підвищує рівень життя населення. На жаль аналіз динаміки результатів діяльності суб'єктів господарювання малого, середнього і великого бізнесу в Україні показує, що за останні роки немає суттєвих змін та зрушень у кращу сторону (табл. 2). Досліджуючи дані статистики України, що згруповані у табл.2, слід зазначити, що починаючи з 2014 р., в Україні відбувається зменшення загальної кількості суб'єктів господарювання великого, середнього і малого підприємництва. Основна питома вага у загальній кількості підприємств припадає на фізичних осіб підприємців (ФОП) – 83,57%; малі підприємства 15,61%; середні – 0,8%; великі – 0,02%. Загалом у сфері малого та середнього підприємництва з урахуванням ФОП зайнято близько 40% економічно активного населення працездатного віку [3].

Тобто за вказаними даними видно, що розвиток підприємництва на території України доволі таки необхідна справа як для держави, так і для її населення, оскільки і ті, і інші отримають від такої взаємодії позитивні ефекти: покращення економічного стану, зміцнення міжнародних зв'язків, зменшення кількості безробітних, збільшення успішності населення, зростання ВВП тощо. Тобто у такому перспективному розвитку мають бути зацікавлені обидві сторони і спільними зусиллями досягти доволі таки високого рівня економічного розвитку, вийти на один рівень з успішними країнами світу.

Таблиця 2.

Показники структурної статистики суб'єктів підприємництва за розмірами

Рік	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
Загальна кількість	393327	341001	343440	306396	338256	355952
Великі	659	497	423	383	399	446
у % до загальної кількості суб'єктів	0,2	0,1	0,1	0,1	0,02	0,1
Середні	18859	15906	15203	14832	14937	16124
у % до загальної кількості суб'єктів	4,8	4,7	4,4	4,9	4,4	4,5
Малі	373809	324598	327814	291154	322920	339382
у % до загальної кількості суб'єктів	95,00	95,20	95,2	95,00	95,00	95,40
Фізичні особи-підприємці	318477	278922	284241	247695	278102	292783
у % до загальної кількості суб'єктів	81,00	81,80	82,80	80,80	82,20	82,30

Безробіття в Україні – це одна з найважливіших проблем сьогодення, яка потребує негайного вирішення, адже кожен із нас зацікавлений в успішному економічному розвитку нашої держави. Проаналізувавши основні соціально-економічні показники розвитку країни, можна зробити висновок, що одним із найефективніших шляхів подолання безробіття в Україні є розвиток підприємницької діяльності. Якщо наша держава зможе вигідними умовами розвитку малого бізнесу зацікавити громадян, то це допоможе у розвитку країни. Таким чином показники, які стосуються безробіття, можна покращити, оскільки будуть нові робочі місця і перспективи розвитку. Отже, підприємництво може виступати в ролі вирішення проблеми безробіття в Україні. Такий підхід може кардинально змінити економіку країни в цілому, адже це приносить чималі доходи державі.

Список використаної літератури

1. Баришнікова О. Є. Ринок праці України: тенденції та особливості розвитку. Ефективна економіка. 2015. № 12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4668.
2. Про зайнятість населення. Закон України № 5067 № VI від 5 липня 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

Дашкевич Павел Леонидович,
соискатель Академии управления
при Президенте Республики Беларусь

Конвергенция маркетинга Белорусской железной дороги с информационными технологиями: взгляд в будущее

Транспорт – один из важнейших стратегических экономических ресурсов Республики Беларусь. Учитывая уникальное географическое положение страны, железнодорожный транспорт, вследствие расширенной сетевой структуры по праву должен стать фактором роста конкурентоспособности национальной экономики.

На современном этапе Белорусская железная дорога (БЖД) стала основой транспортного комплекса Республики Беларусь, лидером национальной системы перевозок, обеспечивающим свыше 60% общего грузооборота (без учета трубопроводного транспорта) и более 30% пассажирооборота страны. Белорусская железная дорога связана с железными дорогами Литвы (Lietuvos Gelezinkeliai), Латвии (Latvijas dzelzceļš), Польши (Polskie Koleje Państwowe), Украины (Юго-Западная и Львовская железные дороги УЗ) и России (Московская и Октябрьская железные дороги РЖД).

Регулярность движения в любое время года, способность осуществлять перевозку массовых потоков грузов и пассажиров по относительно низкой себестоимости долгое время являлись ключевыми конкурентными преимуществами БЖД. Однако факторы, определяющие современный контекст, в котором оперирует менеджмент железнодорожной отрасли, не позволяют сформировать необходимый уровень удовлетворенности и лояльности клиентов.

Как владелец инфраструктуры БЖД обязано прорабатывать необходимые условия взаимодействия со всеми пользователями сети. Институциональные инструменты и механизмы должны быть направлены на проработку и сведению к минимуму требований к пользователям для доступа к инфраструктуре: каждый, у кого есть груз, желание провезти его по железной дороге и средства заплатить за это, должен иметь возможность беспрепятственно осуществить перевозку - решение этой задачи соответствует стратегическим целям транспорта.

Однако БЖД не может в полной мере продемонстрировать маркетинговую активность, антихрупкость менеджмента, устойчивую бизнес-модель своего развития. Стоимостная концепция роста стоимости железнодорожного бизнеса является для БЖД отдаленной перспективой.

В БЖД механистическая структура управления, в система управления превалирует тейлоровский рационализм, отсутствует не только внутренняя сила сцепления частей системы, но и внешняя разумная сила, их организующая – маркетинг. Его особая эффективность связана с тем, что он ближе к современному миру. Именно это позволяет ему работать не только с материальными сущностями, но также и с идеями. А это потенциальные инновационные решения и проекты, способные превратиться в капитал, повышающий стоимость железнодорожного бизнеса.

В условиях неопределенности, изменчивости окружающего мира и портрета потребителя эволюционирует и маркетинг. Клиент стал более взыскательным, активным, требующим получения продуктов и услуг немедленно, при минимальных затратах времени и усилий. В этой связи распространение получила концепция опережающего маркетинга, где делается акцент на активном поиске новых возможностей, решительном движении вперед вопреки неопределенности ситуации, на постоянном развитии и упреждении негативных ситуаций [1, с. 108 - 126].

В современном мире чтобы действовать на опережение БЖД должна обладать двумя навыками: чуткостью к тенденциям и креативностью реагирования на них, позволяющей находить инновационные решения. Важно, что под чуткостью к тенденциям следует понимать умение уловить их до того, как произойдут изменения. Консалтинговая компания *Accenture* называет 10 тенденций, которые в 2013-2016 годах создали на рынке новые возможности, оцениваемые в более чем 2 млрд. долл. США. В частности, это электронная коммерция, социальные сети и стремление к самовыражению [2, с. 185].

Технологизация жизни, изменение пути клиента, цифровая трансформация железнодорожного бизнеса толкают маркетинг на конвергенцию с информационными технологиями – активами, используя которые можно реально сокращать издержки БЖД на взаимодействия с потребителями.

В частности, требования маркетинговой концепции о персональном подходе к каждому клиенту при больших объемах продаж могут быть реализованы лишь при наличии мощных информационных систем. Информационными системами, обеспечивающими эффективную ориентацию на рынок, в настоящее время являются системы класса CRM. Указанные системы направлены на создание обширной базы лояльных клиентов, которая и является для БЖД долгосрочным конкурентным преимуществом.

Термином CRM обозначают, как правило, не только информационные системы, содержащие функции управления взаимоотношениями с клиентами, но и саму стратегию ориентации на клиента. Суть этой стратегии заключается в

том, чтобы объединить разные источники информации о клиентах, продажах, откликах на маркетинговую активность, рыночных тенденциях для построения наиболее тесных отношений с клиентами.

На БЖД с 2005 г. в том или ином виде функционирует ЕК ИСУФР «Единая Корпоративная Интегрированная Система Управления Финансами и Ресурсами». В 2002 г., в частности, БЖД была принята концепция построения Корпоративной Информационной Системы. В качестве центральной системы в составе КИС было решено использовать решения, предлагаемые поставщиками ERP-систем. На основе продуктов компании SAP SE в последующем была разработана единая централизованная система управления ресурсами и финансами БЖД, классифицируемая как система поддержки принятия управленческих решений.

В настоящее время БЖД в составе ЕК ИСУФР использует модули: «Управление техническим обслуживанием и ремонтом оборудования тягового и моторвагонного подвижного состава»; «Управление материально-техническим снабжением»; «Управление персоналом»; «Учет труда и заработной платы»; «Типовой бухгалтерский учет»; «Учет и контроль доходных поступлений». До сих пор нереализованными остаются модули, заявленные у поставщика решения, «Управление стратегией» и «Бизнес-планирование». Не автоматизирован на БЖД и маркетинг, что указывает на неспособность Корпоративной Информационной Системы БЖД формировать весь объем критически значимой информации. За рубежом автоматизацию маркетинга используют более 50% компаний. Причем особенно заинтересован сектор B2B (в случае БЖД это грузовые перевозки), демонстрирующий наибольший рост компаний в сегменте использующих автоматизацию маркетинга.

Как результат, наличие целостной автоматизированной системы цифрового управления экономической деятельностью БЖД позволит значительно повысить уровень ее конкурентоспособности.

Список использованной литературы

1. Минцберг, Г. и др. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. — СПб.:Питер, 2000. – 336 с.

2. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 6-е изд. / СПб.: Питер, 2019. – 448 с.: ил. – (Серия «Классический зарубежный учебник»).

Сакун Александр Григорьевич,
первый заместитель директора
ОАО «Бобруйский завод тракторных
деталей и агрегатов», магистр
экономических наук

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРЫ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Развитие промышленного бизнеса в постсоветских странах невозможно без развития международной кооперации и экспорта, а это, в свою очередь, предполагает функционирование на предприятиях систем менеджмента качества в соответствии с требованиями международных стандартов ISO.

Важнейшим вопросом, подлежащим рассмотрению при создании любых систем менеджмента, является организационное структурирование деятельности предприятия, предопределяющее в значительной степени его структуру управления. Структура управления должна отвечать конкретным потребностям каждого предприятия, с учетом условий и целей деятельности, имеющихся в его распоряжении трудовых, материальных и финансовых ресурсов, а также требований, предъявляемых предприятию всеми заинтересованными сторонами. Также структура управления должна быстро адаптироваться к меняющимся условиям и задачам деятельности. Несмотря на это в современных условиях хозяйствования большинство предприятий различных сфер деятельности сохранили старую (линейно-функциональную) организационную структуру управления и в ее рамках осуществляют построение современных систем управления качеством, в том числе на основе международных стандартов, построенных на принципах процессного, системного и частично целевого управления. С другой стороны, для того, чтобы обеспечение качества стало одним из основных направлений деятельности организации, системы менеджмента качества должны быть интегрированы в общую систему управления, а главное – стать неотъемлемой составляющей мышления высших руководителей, определяющей их подходы к управлению [1].

Для решения этих задач автор предлагает при построении структуры СМК реализовать следующие критерии:

- Минимизация количества процессов СМК: Количество процессов СМК должно быть минимальным, но достаточным для управления СМК; минимизация количества процессов достигается путем слияния процессов имеющих общую цель, общие функции, показатели и ответственных лиц.

- Обязательность управления финансовыми ресурсами: Затраты на финансирование СМК должны включаться в финансовый план годовых расходов при бизнес-планировании [2]. Практика показывает, что в действующих на предприятиях системах менеджмента качества экономические службы либо отсутствуют в установленных процессах системы, либо, в лучшем случае, являются исполнителями в части учета внутреннего брака и внешних претензий, хотя и это чаще всего выполняется службами технического контроля. Поэтому в СМК необходимо стандартизировать процедуру управления финансовыми ресурсами. Включение управления финансовыми ресурсами в СМК в качестве составляющего ее процесса, развязывает «гордиев узел» проблем, разделяющих систему качества продукции и финансирование инвестиций для ее функционирования и улучшения.

- Оптимизация системы распределения ответственности. Для того, чтобы построить эффективную систему управления каждым процессом и всей сетью процессов, как единой системой, руководитель и владельцы процессов должны построить четко структурированную систему распределения ответственности. Для устранения возникшего дисбаланса между административной должностью и ответственностью в СМК, владельцы процессов и ответственные исполнители процессов СМК должны обладать одинаковыми полномочиями, поэтому во избежание перекосов административной структуры управления предприятием и структурой СМК необходимо провести интеграцию структур на уровне управления (табл.1).

Таблица 1.

Оптимизация административной структуры управления и структуры управления СМК

Статус ответственности и полномочий в СМК	Административная должность в структуре предприятия
Владелец процесса СМК (ВП)	Заместитель директора или лицо подчиненное непосредственно директору (начальник управления и т.п.)
Ответственный исполнитель процесса СМК (ОИ)	Руководитель структурного подразделения (цеха, отдела, лаборатории)
Исполнитель процесса СМК (И)	Линейные руководители (начальники бюро, участков) в цехе; специалисты и служащие отделов и лабораторий

Примечание - Источник: собственная разработка [2].

Кроме того, необходимо создать предпосылки заинтересованности всех служб предприятия в управлении качеством через установление показателей качества, связанных с функциональной деятельностью подразделений предприятия (табл.2).

Таблица 2.

Категории качества продукции и их реализация в структурных подразделениях предприятия

Категория качества (реализация)	Содержание категории	Подразделения, участвующие в реализации и контроле
Техническое качество (План технического развития, Программа «Качество»)	Удовлетворение требований потребителя, связанных с предназначением, функциональными и другими свойствами продукции, установленными в технической документации	- службы конструктора, технолога, механика, энергетика, инструментальная; - служба технического контроля; -измерительные (метрология) и испытательные лаборатории; - производственные цеха
Экономическое качество (бизнес-план)	Обоснование цен уровнем качества, снижение материалоемкости и энергоемкости продукции, снижение трудоемкости при изготовлении продукции, снижение потерь от внутризаводского брака и претензий потребителей	- экономические службы; - служба конструктора, технолога, энергетика; - служба материально-технического снабжения; - производственные цеха
Качество сервиса и обслуживания (план маркетинга)	Удовлетворение требований потребителя, связанных с условиями поставки, вариантами оплаты, гарантийным и сервисным обслуживанием; информирование потребителя о методах эксплуатации сложной техники	- коммерческие службы маркетинга, сбыта, логистики; - экономические службы; - служба сервиса

Примечание - Источник: собственная разработка [2].

- Интеграция требований МС ИСО в процессы СМК и подразделения предприятия, что достигается при помощи матричных структур, представленной в виде «требования ИСО – процессы СМК» и «требования ИСО – документированные процедуры СМК (которые эти требования регламентируют) – административная структура предприятия, включая ВП и ОИ). Следующим шагом является закрепление установленных ответственности и полномочий за функционирование СМК в положениях о подразделениях и должностных инструкциях руководителей, специалистов и служащих всех уровней управления.

- Оценка эффективности СМК и ее процессов: Как показал анализ СМК, в процессах системы менеджмента качества отсутствуют показатели эффективности. Одной из причин является отсутствие единой методики по учету затрат на качество, а также ее противоречия с бухгалтерским учетом.

Несмотря на это, в практике промышленных предприятий всегда устанавливались финансово-экономические показатели, которые можно включить в процессы СМК для определения их эффективности. С другой стороны, в разделе бизнес-плана «Управление качеством» не определены источники финансирования развития системы менеджмента качества выпускаемой продукции. Для этого необходимо гармонизировать планы по развитию технических (План технического развития), экономических (Бизнес-план) показателей качества и показателей качества сервиса и обслуживания (План маркетинга) по целям и источникам финансирования.

Таким образом, для системного обеспечения производства качественной и конкурентоспособной продукции необходима гармонизация системы управления и СМК предприятия.

Список использованной литературы

1. Качество в XXI веке. Роль качества в обеспечении конкурентоспособности и устойчивого развития/ Под ред. Т.Конти, Ё.Кондо, Г.Ватсона/ Пер. с англ. А.Раскина – М.: РИА «Стандарты и качество», 2005. – 280с.

2. Сакун А.Г. Экономика качества. Управление финансовыми ресурсами в СМК предприятия // Стандартизация. – 2010. – № 1 – с.58-60.

Наукове видання

СЕРІЯ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ»

ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА: КЛЮЧОВІ МЕХАНІЗМИ ОРГАНІЗАЦІЇ, ОСНОВНІ ДРАЙВЕРИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Збірник матеріалів
ІІІ Міжнародної науково-практичної конференції
«Економічні перспективи підприємництва в Україні»

У двох частинах

Частина 1

10–11 жовтня 2019 року

Відповідальний за випуск В. В. Гурочкіна

Матеріали друкуються в авторській редакції.

Здано до друку 11.10.2019. Формат 60×84/16.
Папір офсетний № 1. Гарнітура «Times New Roman».
Друк. арк. 18,6.
Тираж 300 примірників. Замовлення № 822.

Підготовлено до друку Видавничо-поліграфічним центром Університету ДФС України, 08200, вул. Університетська, 31, м. Ірпінь, Київська область, Україна

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції Серія ДК № 5104 від 20.05.2016