ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ

УКРАЇНА - ТЕРИТОРІЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА



Частина 1

УКРАЇНА – ТЕРИТОРІЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА
Частина 1

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.
Войцещук А. Д., к.е.н.
Деркач Л. В., к.ю.н.
Крисоватий А. І., д.е.н.
Мазаракі А. А., д.е.н.
Тарангул Л. Л., 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»

2016

«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»
«Соціогуманітарне знання як основа формування нової освітньої парадигми для глобального «суспільства знань»
«Фінансовий ринок України: розбудова інфраструктурної компоненти»
«Податкова політика України: теоретико-правовий аспект»
«Вартісно-орієнтоване управління нерухомим майном державної власності»
«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»

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПРИ ПРЕЗИДЕНТОВІ РЕСПУБЛІКИ БІЛОРУСЬ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ В ПОЗНАНІ (РЕСПУБЛІКА ПОЛЬЩА)
ДЕРЖАВНА ФІСКАЛЬНА СЛУЖБА УКРАЇНИ
УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

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 15-річчю
Навчально-наукового інституту економіки,
оподаткування та митної справи

УКРАЇНА – ТЕРИТОРІЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Економічні перспективи підприємництва в Україні»

У двох частинах

Частина 1

26–27 жовтня

Ірпінь
2017

УДК 334.7(477)(063)
ББК 65.9(4Укр)290я431 Е45
У 45

Рекомендовано до друку Вченою радою Університету державної фіскальної служби України (протокол № 16 від 5 грудня 2017 року)

Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, присвяченої 15-річчю Навчально-наукового інституту економіки, оподаткування та митної справи, «Економічні перспективи підприємництва в Україні», 27–28 жовтня 2017 року

Рецензенти:
Е. В. Прушківська, доктор економічних наук, професор кафедри мінародних економічних відносин Запорізького національного технічного університету;
О. С. Трегубов, кандидат економічних наук, доцент, в.о. завідувача кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки Донецького національного університету імені Василя Стуса.

Організаційний комітет:
Голова – Пашко П. В., д.е.н., професор, ректор УДФСУ;
Заступник голови – Швабій К. І., д.е.н., професор, директор навчально-наукового інституту економіки, оподаткування та митної справи УДФСУ;
Жмайлов В. М. – к.е.н., професор, проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи Сумського національного аграрного університету;
Войнаренко М. П. – д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України, перший проректор Хмельницького національного університету;
Русак О. С. – д.е.н, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Академії управління при Президентові Республіки Білорусь (м. Мінськ, Республіка Білорусь);
Даріуш Новак – доктор наук, професор, завідувач кафедри управління та аналізу ресурсів підприємства Економічного університету в Познані (Республіка Польща);
Лазебник Л. Л. – д.е.н, професор, завідувач кафедри економіки підприємства УДФСУ;
Белінська Я. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки УДФСУ;
Слюсарева Л. В. – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства УДФСУ;
Гурочкіна В. В. – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства УДФСУ;
Піжук О. І. – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства УДФСУ.

У 45 **Україна – територія можливостей для розвитку підприємництва** : збірник матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Економічні перспективи підприємництва в Україні», (26–27 жовтня 2017 р., м. Ірпінь) : у 2 ч. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2017. – Ч. 1. – 652 с. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 101).

ISBN 978-966-337-466-6

У збірнику опубліковано матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, присвячені питанням осмислення економічних проблем та перспектив розвитку підприємництва України. Основними напрямами досліджень є: економічна безпека та державне регулювання підприємницької діяльності; інноваційно-інвестиційні засади розвитку підприємництва в Україні; бюджетно-податкові та митно-тарифні складові підтримки підприємництва; теорія і практика маркетингових досліджень в підприємницькій діяльності; модель випускника вищого навчального закладу для підприємницької діяльності; Україна – територія можливостей для розвитку бізнесу: погляд молоді. Видання призначене для науковців, молодих вчених, аспірантів, студентів.

УДК 334.7(477)(063)
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», 2017
ISBN 978-966-337-466-6
© Університет ДФС України, 2017

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
SUMY NATIONAL AGRARIAN UNIVERSITY
KHMELNYTSKYI NATIONAL UNIVERSITY
ACADEMY OF MANAGEMENT OF PRESIDENT OF REPUBLIC OF BELARUS
POZNAŃ UNIVERSITY OF ECONOMICS (REPUBLIC OF POLAND)
STATE FISCAL SERVICE OF UKRAINE
UNIVERSITY OF THE STATE FISCAL SERVICE OF UKRAINE

THE SERIES «TAX 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 conference is dedicated to the 15th anniversary of the Educational and Scientific Institute of Economics, Taxation, and Customs

UKRAINE - TERRITORY OF OPPORTUNITIES FOR DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

Proceedings of the International on Scientific and Practical Internet Conference «Economic perspectives of business in Ukraine»

The materials included in two parts

Part 1

October 26-27, 2017

UDC 334.7 (477) (063)
BBK 65.9 (4Ukr) 290y431 E45
U45

It was recommended for publication by the Academic Council of the University of the State Fiscal Service of Ukraine (protocol № 16, December 5, 2017)

Collection of materials of the international scientific and practical Internet conference
The conference is dedicated to the 15th anniversary of Educational and Scientific Institute of Economics, Taxation and Customs,
"Economic perspectives of business in Ukraine", October 27-28th 2017

Reviewers:
E. V. Prushkivska, Doctor of Economical Science, professor in international economical relationship cathedra in Zaporizhia National Technical University;
O. S. Tregubov, Candidate of Economical Science, docent, acting head of cathedra of entrepreneurship, caorporative and spatial economics in Donetsk National University named by Vasyl Stus.

Organization Comitee:
Head – Pasko P. V., Doctor of Economical Science, professor, USFSU rector;
Deputy Director – Shvabiy K. I., Doctor of Economical Science, professor, head of Educational and Scientific Institute of Economics, Taxation and Customs;
Zhmaylov V. M. – Candidate of Economical Science, professor, pro-rector of scientific, pedagogic and eucational system in Sumy National Agrarian University;
Voynarenko M. P. – Doctor of Economical Science, professor, member correspondent in National Academy of Science of Ukraine, first pro-rector in Khmelnytskyi National University;
Rusak O. S. – Doctor of Economical Science, professor, head of cathedra of enterprise economics in Academy by Belarus Republic President (Minsk, Republic Belarus);
Darius Nowak – Doctor of Science, professor, head of cathedra of managment and enterprise resource analysis In Economical University in Poznan (Republic Poland);
Lazebnyk L. L. – Doctor of Economical Science, head of cathedra of enterprise economics in USFSU;
Belinska J. V. – Doctor of Economical Science, head of cathedra of international economics in USFSU;
Slusareva L. V. – Candidate of Economical Science, docent of cathedra of enterprise economics in USFSU;
Hurochkina V. V. – Candidate of Economical Science, docent of cathedra of enterprise economics in USFSU;
Pizhuk O. I. – Candidate of Economical Science, docent of cathedra of enterprise economics in USFSU;

У 45 **Ukraine – territory of opportunities for development of enterprise:** Collection of materials of the international scientific and practical Internet conference «Economic perspectives of business in Ukraine», (october 26-27 2017, Irpin) : in 2 p. P. 1. – Irpin : University of SFS of Ukraine, 2017. – 652 p. – (The series «Taxation and Customs in Ukraine», t. 101).

ISBN 978-966-337-466-6

Materials of the international scientific and practical Internet conference, dedicated to comprehension of economic problems and perspectives of business development in ukraine, are in the collection. Main directions of research are economic safety and state regulation of business performance; innovative investment fundamentals of development of dusiness in Ukraine; budgetal taxation and custom tariff constituent of support of business; theoretical and practical marketing research of business performance; model of graduate of higher educational intitution for business perfrormance; 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», 2017
© University of SFS of Ukraine, 2017

ISBN 978-966-337-466-6

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Пашко Павло Володимирович, д.е.н., професор, ректор УДФСУ,
Лазебник Лариса Леонідівна, д.е.н., професор

ІНТЕГРАЦІЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ТА АКАДЕМІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ ЯК ПІДПРИЄМНИЦЬКА СТРАТЕГІЯ ВИЩОЇ ШКОЛИ **27**

Dariusz Nowak, prof. nadzw. UEP

THE CHOSEN PROBLEMS OF CORE COMPETENCES..... **30**

Микитенко Вікторія Володимирівна, д.е.н., професор

РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПЕРЕБУДОВА ПРИРОДНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ УКРАЇНИ ЗА КАСКАДНИМ ФОРМАТОМ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ **33**

Войнаренко Михайло Петрович, д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України,
Гурочкіна Вікторія Вікторівна, к.е.н, доцент

БЛОКЧЕЙН ЯК ІННОВАЦІЯ БЕЗПЕКИ В СХЕМАХ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ **37**

Vasyl Zalizko, Dr. Economics, professor

MODEL OF DEVELOPMENT FOR ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF ECONOMIC SPACE FORMATION..... **39**

Fisunenko Pavlo Anatoliievich, Ph.D., Associate Professor,
Lazhae Mariia Volodymyrivna, Assistant

INFLUENCE OF ENVIRONMENTAL FACTORS ON ECONOMIC SAFETY OF THE CONSTRUCTION ENTERPRISES..... **41**

Березіна Людмила Михайлівна д.е.н., професор

ЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА АГРОПРОМИСЛОВЕ ВИРОБНИЦТВО..... **43**

Андреюк Наталія Вікторівна, к.е.н., доцент

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРУКТУРИ РИНКІВ..... **45**

Бутенко Віра Михайлівна, к.е.н., доцент, докторант

НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БІОЕКОНОМІКИ..... **49**

Гуменюк Володимир Володимирович, д.е.н., професор

ІНСТИТУЦІЙНИЙ КОНЦЕПТ МОДЕРНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ..... **52**

Джеджула В'ячеслав Васильович, д.е.н., доцент

СУТНІСТЬ МОНІТОРИНГУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ.....**54**

Калач Ганна Миколаївна, к.е.н., доцент, докторант

ОЦІНКА РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФОНДОВОГО РИНКУ.....**57**

Малиш Наталія Андріївна, д.держ.упр., професор
ДЕРЖАВНА РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....**60**

Олешко Анна Анатоліївна, д.е.н., доцент

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ.....**63**

Охріменко Ігор Віталійович, д.е.н., професор

ОСОБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ ЄС.....**65**

Чопенко Валерій Миколайович, к.е.н, с.н.с

СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНА КРИЗА УКРАЇНСЬКОГО СЕЛА: РИЗИКИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА **67**

Яблочніков Сергій Леонтійович, д.пед.н., професор,
Євась Тетяна Володимирівна, старший викладач

ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЛЕЖНОГО РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....**71**

Барабаш Наталія Олександрівна, к. і. н., доцент,
Котковський Володимир Станіславович, к. е. н., доцент

ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК ЕЛЕМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....**74**

Бессонова Светлана Ивановна, к.э.н, доцент

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ.....**77**

Балджи Марина Дмитрівна, д.е.н., професор, Мрук Марина Миколаївна, студент
СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПРИКЛАДІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ.....**79**

Болдирєва Людмила Миколаївна, к.е.н., доцент

АГРОПРОДОВОЛЬЧИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА.....**82**

Борисюк Олена Володщимирівна, к.е.н., доцент

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....**85**

Валькова Наталія Вячеславівна, к.е.н., доцент

НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ В СФЕРІ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ТА ЇЇ ОБЛІКУ.....**86**

Василішин Станіслав Ігорович, к.е.н., доцент

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....**89**

Грудницький Василь Миколайович, к.ю.н., доцент

ЗАСОБИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....**91**

Захожай Костянтин Валерійович, к.е.н., доцент

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ ЯК ЗАПОРУКА УСПІШНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....**93**

Кір'ян Світлана Михайлівна, к.е.н., доцент

ВПЛИВ НОВОЇ РЕДАКЦІЇ ЗАКОНУ ПРО ОБЛІК НА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....**96**

Клапків Любов Михайлівна, к.е.н., доцент

СПЕЦИФІКА СТРАХОВОГО ПОКРИТТЯ КАТАСТРОФІЧНИХ РИЗИКІВ.....**98**

Клапків Юрій Михайлович, к.е.н. доцент

СТРАХУВАННЯ ВІД ЗЛОВЖИВАННЯ **100**

Коваленко Марина Вікторівна, к.е.н., доцент

ФУНКЦІОНАЛЬНІ СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....**102**

Ковальова Ольга Михайлівна, к.е.н., доцент

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМИ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ.....**104**

Матусова Олена Миколаївна, к.е.н., доцент

ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....**107**

Мельникова Катерина Вікторівна, к.е.н., доцент

СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....**109**

Мохова Юлія Леонідівна, к.держ.упр., доцент

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ.....**112**

Присяжнюк Оксана Федорівна к.е.н., доцент

ЗАСТОСУВАННЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....**114**

Соломіна Ганна Валеріївна, к.е.н., доцент

СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ.....**116**

Третяк Наталія Антонівна, к.е.н., науковий співробітник

СТАЛЕ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ І НАЛЕЖНА ПРАКТИКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА, ЯК ЕКОНОМІЧНА ПЕРСПЕКТИВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....**118**

Шпирко Ольга Миколаївна, к.е.н., доцент

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....**121**

Ярмош Олена Віталіївна, к.ф.-м.н., доцент

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....**124**

Войнаренко Сергій Михайлович, к.е.н., старший викладач

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ.....**126**

Драбчук Тетяна Іллівна, старший викладач

ВПЛИВ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....**128**

Забара Алевтина Миколаївна, старший викладач

РОЛЬ СОЦІАЛЬНО-МОТИВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....**131**

Ковальчук Вікторія Анатоліївна, к.е.н., старший викладач

УДОСКОНАЛЕННЯ ЕМІСІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ.....**133**

Онищенко Марія Миколаївна, к.е.н.

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ.....**136**

Омельченко Олена Валеріївна, старший викладач

ГЛОБАЛЬНІ СВІТОВІ ПРОБЛЕМИ ГОСПОДАРСЬКОГО РОЗВИТКУ.....**139**

Пугачевська Катерина Сергіївна, к.е.н., старший викладач

ПЕРЕДУМОВИ ЗАЛУЧЕННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ **141**

Ревуцька Алла Олександрівна, к.е.н., старший викладач

ВПЛИВ ДЕРЖАВИ НА РОЗВИТОК ІНТЕГРОВАНИХ ФОРМУВАНЬ В АГРАРНІЙ СФЕРІ..... **143**

Рудковская Ольга Геннадьевна, ассистент

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ..... **146**

Фурдак Маргарита Миколаївна, к.е.н., старший викладач

РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОЇ ВИНОГРАДАРСЬКО – ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ..... **148**

Закладній Олена Анатоліївна, фахівець відділу науки

ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... **150**

Сергєєва Наталія Валеріївна, завідувач науково-організаційного відділу

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В АПК..... **153**

Сундук Анатолій Миколайович, д.е.н., старший науковий співробітник,
Бегаль Іван Іванович, аспірант

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ СФЕРИ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ЯК БАЗИС РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ..... **156**

Horna Maryna PhD, Lecturer of the Department of Statistics,
Khalilova Tamara, student

GLOBAL EXCHANGE OF STATISTICAL DATA FOR HUMAN DEVELOPMENT..... **159**

Kateryna Buida, Postgraduate

CREDIT RISK MANAGEMENT AS A TOOL FOR BANKS EXIT FROM THE ECONOMIC CRISIS..... **161**

Білецька Дар'я Олександрівна, здобувач

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ. ЙОГО СУТНІСТЬ ТА ЗАХИСТ..... **163**

Босіока Вікторія Петрівна, аспірант

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН У ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **165**

Васюк Євгенія Анатоліївна, аспірант

ПЕРЕМІЩЕННЯ ПРИБУТКІВ ПОСЕРЕДНИЦТВОМ БОРГОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ У СТРУКТУРІ ТРАНСФЕРТНОЇ ПОЛІТИКИ ТНК.....**167**

Галясовська Ольга Володимирівна, аспірант

МОДЕЛЬ ПОШУКУ НОВИХ РИНКІВ ЗБУТУ СЕРЕД КРАЇН "ТРЕТЬОГО СВІТУ" ВІТЧИЗНЯНИМИ ТОВАРОВИРОБНИКАМИ **169**

Горбаньов Вадим Сергійович, аспірант

ГЛОБАЛЬНІ СУСПІЛЬНІ БЛАГА ЯК ФЕНОМЕН СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ.....**171**

Кравченко Людмила Вікторівна, здобувач

КОМПЛЕМЕНТАРНІСТЬ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ **174**

Олійник Андрій Анатолійович, аспірант

ЗАГРОЗИ ТА ВИКЛИКИ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ КРАЇН З НЕУСТАЛЕНОЮ АРХІТЕКТОНІКОЮ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ.....**175**

Петренко Наталія Валеріївна, аспірант

ВПЛИВ КОРУПЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ.....**178**

Шумкова Вікторія Ігорівна, асистент

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....**180**

Щербак Віталій Валерійович аспірант

РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ.....**183**

Готто Яна, Павлова Елизавета, студенты; научный руководитель: Дорофеев Вячеслав Григорьевич, к.э.н., доцент

БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТОЧЕК: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ.....**185**

Милош Диана Викторовна, студентка; научный руководитель: Дорофеев Вячеслав Григорьевич, к.э.н., доцент

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ПОСРЕДСТВОМ АНАЛИЗА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГОВ.....**188**

Василевич Вита, Ганкина Ксения, студенты; научный руководитель: Дорофеев Вячеслав Григорьевич, к.э.н., доцент

ПРОБЛЕМЫ И ПЕСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКО-ИННОВАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....**191**

Булва Алина Анатольевна, Захаренко Полина Анатольевна, студенты; научный руководитель: Дорофеев Вячеслав Григорьевич, к.э.н., доцент

КРАУДФАНДИНГ И ФАНДРАЙЗИНГ КАК СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ...**194**

Тегака Анастасия Сергеевна, студент; научный руководитель: Дорофеев Вячеслав Григорьевич, к.э.н., доцент

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....**197**

Калюжна Юлія Вікторівна, к.е.н., викладач, Гадзіковська Олена Владиславівна, студент

ВІДМІННОСТІ ДОГОВОРУ ФАКТОРИНГУ І ЦЕСІЇ.....**200**

Кулешова Татьяна Андреевна, Грудинко Елизавета Александровна, студенты; научный руководитель: Дорофеев Вячеслав Григорьевич, к.э.н., доцент

ПРОБЛЕМЫ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....**202**

Зачосова Наталія Володимирівна, к.е.н., доцент, Дудак Олена Василівна, магістр

ЗАГРОЗИ КАДРОВІЙ БЕЗПЕЦІ.....**205**

Зачосова Наталя Володимірівна, к.е.н., доцент, Кулініч Вікторія Ігорівна, магістр

ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ.....**207**

Занора Володимир Олександрович, к.е.н., доцент, Сільченко Богдан Ігорович, магістр

УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....**210**

Зубко Тетяна Леонідівна, к.е.н, доцент, Камінська Аліна Володимирівна, магістр

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....**212**

Зубко Тетяна Леонідівна, к.е.н, доцент, Зубок Анастасія Михайлівна, магістр

МЕТОДИ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ОЦІНКИ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....**215**

Титенко Лариса Василівна, к.е.н., доцент, Богдан Святослав Володимирович, магістр

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ.....**217**

Торяник Жанна Іванівна к.е.н., доцент, Сергєєва Марія Миколаївна студентка

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ БАНКУ.....**220**

Шевченко Світлана Олексіївна, к.е.н., доцент, Лиса Катерина Іванівна, студентка

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....**223**

Чорток Юлія Володимирівна, к.е.н., доцент, Кириленко Максим Вікторович, студент, Бурик Роман Олександрович, студент

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....**226**

Яковенко Роман Валерійович, к.е.н, доцент, Кобець Микола Олександрович, студент
НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ.....**228**

Яковенко Роман Валерійович, к.е.н, доцент, Гіцелярь Дмитро Вікторович, студент
СПЕЦИФІКА РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНФЛЯЦІЇ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ.....**230**

СЕКЦІЯ 2. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Іщук Світлана Олексіївна, д.е.н., професор, Созанський Любомир Йосипович, к.е.н., с.н.с.
ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ **234**

Голян Василь Анатолійович, д.е.н., професор,
Петруха Ніна Миколаївна, Кузьменко Сергій Олександрович, аспіранти
АКТИВІЗАЦІЯ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК БАЗОВА ДЕТЕРМІНАНТА РЕІНЖИНІРИНГУ ОСУШЕНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ УГІДЬ.....**237**

Ляшенко Ганна Павлівна к.е.н., доцент, професор кафедри
ІНТЕЛЕКТУАЛЬТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....**240**

Шовкун Інна Анатоліївна, к.е.н., старший науковий співробітник
СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....**242**

Заниздра Мария Юрьевна, к.э.н., старший научный сотрудник
РЕКОМЕНДАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ "УМНОЙ" ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....**245**

Столярчук Надія Миколаївна, к.е.н., старший науковий співробітник
СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СФЕРИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ.....**248**

Сухіна Олена Миколаївна, к.е.н., старший науковий співробітник
МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ГІРНИЧОДОБУВНОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ В УКРАЇНІ.....**250**

Кернасюк Юрій Валентинович, к. е. н., старший науковий співробітник
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В АПК.....**254**

Лях Ірина Іванівна, головний економіст

ДЕЯКІ ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....**256**

Михайлов Микола Георгійович, к.е.н., докторант

ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНЕ УДОСКОНАЛЕННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ **259**

Линенко Андрій Володимирович, к.е.н., доцент, докторант

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ СУЧАСНИХ ФОРМ ОБ'ЄДНАНЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....**262**

Терещенко Світлана Іванівна, д.е.н., доцент

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....**265**

Баценко Людмила Миколаївна, к.е.н., доцент

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ.....**268**

Буняк Надія Михайлівна, к.е.н., доцент

УПРАВЛІНСЬКІ ІННОВАЦІЇ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА **271**

Гасвська Лариса Миколаївна, к.е.н., доцент

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ ІННОВАЦІЙ У ПРОЦЕСІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....**273**

Герасимова Оксана Леонидовна к.т.н., доцент

ЗНАЧЕННЯ РЕСУРСУ УПРАВЛІННЯ ДЛЯ ОПЕРАТИВНОГО ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА.....**276**

Грінченко Раїса Володимирівна к.е.н., доцент

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....**279**

Грицаєнко Галина Іванівна, к.е.н., доцент

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ **281**

Єпіфанова Ірина Юріївна, к.е.н., доцент

ПЕРСПЕКТИВИ ЗРОСТАННЯ ЗАЛУЧЕНОГО КАПІТАЛУ У ФІНАНСУВАННІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....**284**

Жмайлова Ольга Григорівна, к.е.н., доцент, Бабицька Ольга Олександрівна, к.е.н., асистент

ПРО ДОЦІЛЬНІСТЬ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ РОЗРОБОК.....**286**

Заволока Юлія Миколаївна, к.е.н., доцент

ФОРМУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....**289**

Ковальов Віталій Валерійович, к.е.н., доцент,
Петренко Вікторія Сергіївна, к.е.н., доцент
СУТНІСТЬ ЗОВНІШНЬОГО ВЕНЧУРУ.....**291**

Коленда Наталія Вікторівна, к.е.н., доцент

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ЙОГО РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ.....**292**

Кундєєва Галина Олексіївна, к.е.н., доцент
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ВІТЧИЗНЯНОЇ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....**294**

Котвицька Наталія Миколаївна, к.е.н., доцент

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА В УКРАЇНІ.....**297**

Лиса Світлана Сергіївна, к.е.н., доцент

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ПІД ВПЛИВОМ ЛОГІСТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ.....**299**

Лесь Анастасія Володимирівна, к. е. н., старший викладач
Ращенко Анастасія Вікторівна, к. е. н., доцент

БІЗНЕС-ІНКУБАТОР ЯК ФОРМА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СФЕРІ ОРГАНІЧНОГО АГРОВИРОБНИЦТВА.....**302**

Малашенко Юлія Анатоліївна, к.е.н., доцент

БАЗОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНФРАСТРУКТУРНО-ІНСТИУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....**305**

Марченко Ольга Іванівна, к.е.н., доцент

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В КОНТЕКСТІ СТИМУЛЮЮЧОГО ВПЛИВУ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК.....**307**

Михальченко Інна Григорівна, к.е.н., доцент

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ.....**309**

Монтрін Ірина Ігорівна, к.е.н., доцент

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ МЕТОД ІНВЕСТУВАННЯ РЕСТОРАННОЇ ГАЛУЗІ.....**312**

Natorina Alona Oleksandrivna,PhD in Economics, ass. Prof.

SPECIFICS OF RETAILERS' ACTIVITY IN THE DIGITAL ENVIRONMENT.....**314**

Нікітіна Тетяна Андріївна, к.е.н., доцент

ЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ КАПІТАЛУ В ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСАХ ТА ПРИ ЗЛИТТЯХ І ПОГЛИНАННЯХ.....**317**

Підоричева Ірина Юріївна, к.е.н.

ІННОВАЦІЙНІ РЕСУРСИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....**319**

Піменова Юлія Іванівна, молодший науковий співробітник

СОЦІАЛЬНІ ПОКАЗНИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ВЕЛИЧИНУ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....**322**

Плотнікова Марія Федорівна, к. е. н., доцент

СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНІ ОСНОВИ АГРОБІЗНЕСУ.....**324**

Подлужна Наталія Олександрівна, к.е.н., доцент

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ ТА В ДОНЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ.....**327**

Постернак Ирина Михайловна к.т.н., доцент, Постернак Сергей Алексеевич к.т.н., доцент
МЕТОД КРИТИЧЕСКОГО ПУТИ КАК ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОМПЛЕКСА ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ЭНЕРГОРЕКОНСТРУКЦИИ.....**330**

Рудик Наталія Іванівна, к.е.н., доцент

БЮДЖЕТУВАННЯ, ЯК СПОСІБ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....**333**

Семенова Світлана Миколаївна к.е.н., доцент

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ: ВИДИ, ДИНАМІКА, ПЕРСПЕКТИВИ.....**336**

Сова Олена Юріївна, к.е.н., доцент

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ В УКРАЇНІ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ФОРМУВАННЯ РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ.....**339**

Фоміна Олена Олександрівна, к.е.н., доцент, Зиза Олена Олександрівна, к.е.н., доцент, Москаленко Катерина Сергіївна, асистент

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ.....**342**

Шабанова Олена Вікторівна к.е.н., доцент

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ **345**

Шуляренко Світлана Миколаївна, к.е.н., доцент

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....**347**

Харченко Тетяна Миколаївна, к.е.н., доцент

ВЕРТИКАЛЬНА ДИВЕРСИФІКАЦІЯ - СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....**349**

Цимбал Людмила Іванівна, к.е.н, доцент

ПЕРЕДУМОВИ СТАНОВЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОГО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОСТОРУ.....**352**

Чернова Ольга Вадимівна, к.е.н., доцент

ІННОВАЦІЙНИЙ ЧИННИК - ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ.....**355**

Штань Марина Володимирівна, к.е.н., доцент

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....**357**

Волинець Ірина Григорівна, к.е.н., старший викладач

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....**359**

Кухарець Валентина Володимирівна, к.е.н., старший викладач

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ.....**361**

Дзюбенко Олександр Миколайович, к.е.н.

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЛІСОВОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНІ.....**363**

Ващенко Антоніна Олександрівна, начальник КМРВзПП,
Васильєв Михайло Леонідович, голова ВГО НРЗЗ

РОДОВІ ПОСЕЛЕННЯ – ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА В РЕГІОНІ.....**366**

Грицаєнко Микола Ігорович, к.е.н., старший викладач

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ МЕРЕЖІ.....**370**

Малтиз Вікторія Віталіївна к.е.н., старший викладач

ФОРМУВАННЯ ЕТАПІВ АУДИТУ ПЕРСОНАЛУ НА СУЧАНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....**373**

Пурденко Олена Анатоліївна, к.е.н., старший викладач

РЕІНЖИНІРИНГ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-КРЕАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ.....**377**

Кутах Катерина Миколаївна, старший викладач

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ГАЛУЗІ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА - ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ **379**

Руденко Оксана Анатоліївна, старший викладач

ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ФУНДАМЕНТ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ ТА КРАЇНИ..... **382**

Циганчук Вадим Анатолійович, викладач

ІНВЕСТИЦІЇ – ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ **385**

Чібісова Ірина Валентинівна, старший викладач

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО ГЕНЕРАЦІЇ ЕФЕКТУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... **387**

Федорова Наталя Євгенівна, викладач

НАСЛІДКИ ВПЛИВУ НАУКОВОГО ПРОГРЕСУ НА ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС..... **390**

Якушев Олександр Володимирович, викладач

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ..... **393**

Власюк Валерій Євгенович д.е.н., професор, Качан Анна Володимирівна, студентка

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА МЕТОДИ ЇХ ОПТИМІЗАЦІЇ..... **395**

Дашко Ірина Миколаївна, к.е.н., Тищенко Данило Дмитрович, студент

МІСЦЕ І РОЛЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЕКОНОМІЦІ..... **398**

Дутова Наталя Валентинівна, к.е.н., доцент
Михайлова Марія Дмитрівна, магістр

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ У ПОСТАЧАЛЬНИКА ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ **401**

Дорофеев Вячеслав Григорьевич к.э.н., доцент, Малышко Александра, студент

СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА..... **404**

Кукліна Тетяна Сергіївна, к.е.н., доцент, Соловйова Катерина Володимирівна, студентка

АНАЛІЗ СКЛАДОВИХ ТА ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА «АЛІГАТОР ТУР» **407**

Кукліна Тетяна Сергіївна, к.е.н., доцент, Редька Альона Віталіївна, студентка

КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ..... **409**

Мартинчук Іван Володимирович, к.е.н., Чайкін Олександр Валентинович, здобувач

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОЇ СЕРТИФІКАЦІЇ.....411

Могилевская Ольга Юрьевна, к.э.н., доцент, Могилевский Юрий Владимирович, аспирант, Штанько Алексей Игоревич, студент

ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ БИЗНЕС-СТРУКТУРЫ 414

Яковенко Роман Валерійович, к.е.н, доцент, Кобець Микола Олександрович, студент

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....417

Яковенко Роман Валерійович, к.е.н, доцент, Придибайло Юлія Олександрівна, студентка

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДОМОГОСПОДАРСТВ ТА СІМЕЙНОГО БІЗНЕСУ.....419

Lendiel Oksana Mykhailivna, postgraduate
THE ROLE OF BANKING INSTITUTIONS IN THE INVESTMENT ACTIVITY OF THE STATE.....421

Арент Сергій Сергійович, здобувач
ПРАВОВІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА 423

Дриженко Олександр Анатолійович, аспірант

РОЗВИТОК ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА НА ІНОВАЦІЙНОЙ ОСНОВІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....426

Ковчуга Лариса Іванівна, аспірант

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: СТАН ТА МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ.....428

Менчинська Олена Миколаївна , аспірант

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ.....431

Придатько Елла Миколаївна, здобувач

ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....433

Самодурова Дар`я Анатоліївна, аспірант

ДЕЯКІ КОНЦЕПЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ (ЗА ІНОЗЕМНИМИ ПУБЛІКАЦІЯМИ) 435

Сольська Віта Володимирівна, аспірант

ПІДХОДИ ДО СУТНОСТІ ДЕФІНІЦІЇ «ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА» 438

Стенічева Інна Борисівна, аспірант

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ...**441**

Шматок Юлія Віталіївна, аспірант

ОБМЕЖЕННЯ ЩОДО ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ **444**

Щерба Анна Олександрівна, аспірант

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ.....**446**

Бабарицький Олександр Васильович

ШЛЯХИ СКОРОЧЕННЯ ВИТРАТ НА ПЕРСОНАЛ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....**449**

СЕКЦІЯ 3. БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВІ ТА МИТНО-ТАРИФНІ СКЛАДОВІ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Швабій Костянтин Іванович, д.е.н., професор, директор ННІ ЕОМС

ЕРОЗІЯ ПОДАТКОВОЇ БАЗИ УКРАЇНИ ЯК РЕЗУЛЬТАТ ОФШОРИЗАЦІЇ.....**453**

Коротун Володимир Іванович, к.е.н., старший науковий співробітник, в.о. директора НДІ ФП УДФСУ, Новицька Надія Володимирівна, к.е.н.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ОБСЯГІВ НЕЛЕГАЛЬНОГО ОБІГУ АЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ ТА ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ.....**456**

Лисяк Любов Валентинівна, д.е.н., професор, Щирий Гліб Леонідович, аспірант

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ ЗА РАХУНОК АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ НА ТЮТЮНОВІ ВИРОБИ.....**459**

Радченко Оксана Дмитрівна, к.е.н., старший науковий співробітник

БЮДЖЕТНІ НОВАЦІЇ ПІДТРИМКИ ФЕРМЕРСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....**462**

Мазур Юлія Олександрівна, к.е.н., старший науковий співробітник

ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....**465**

Дубовик Ольга Юхимівна, к.е.н., професор

ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ПОДАТКОВОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ.....**468**

Мельничук Ганна Сергіївна, к.е.н., доцент

АНАЛІЗ РІВНЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ **470**

Єфременко Аліна Григорівна, к.е.н., доцент

РЕФОРМУВАННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ ТА НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЙОГО ПЛАТНИКІВ.....**473**

Костюк Віра Степанівна, к.е.н., доцент

ВПЛИВ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНА – ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ НА АГРАРНЕ ВИРОБНИЦТВО.....**475**

Лисенко Алла Миколаївна, к.е.н., доцент

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ НАВАНТАЖЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ.....**478**

Микитенко Тетяна Владиславівна, к.е.н., доцент

МИТНИЙ ПОСТАУДИТ ЯК УМОВА СПРОЩЕННЯ ПРОЦЕДУР МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....**481**

Ткаченко Мирослав Іванович, к.е.н., доцент,
Жукова Ольга Анатоліївна, старший викладач
НЕПРЯМІ ПОДАТКИ ЯК ОСНОВА ВИКОНАННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ МИТНИХ ОРГАНІВ.....**483**

Ткачик Федір Петрович, к.е.н., доцент, Гуцул Інна Анатоліївна, к.е.н., доцент
МИТНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....**486**

Фицик Лариса Анатоліївна, к .і. н., доцент, Фицик Ігор Дмитрович, к. ф. н, доцент
УКРАЇНСЬКА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ В ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ XVII - ОСТАННІЙ ТРЕТИНІ XVIII СТ. **489**

Лазутіна Людмила Олександрівна, к.е.н., науковий співробітник

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА **491**

Алєксєєнко Дар'я Дмитрівна, здобувач

ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ДЛЯ ОБ'ЄДНАННЯ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ ТЕРІТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД **494**

Гунько Катерина Ігорівна, аспірант
ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ГАЛУЗІ НАДАННЯ МИТНИХ ПОСЛУГ.....**495**

Борисенко Ирина, Здрок Виктория, студенты,
научный руководитель: Дорофеев Вячеслав Григорьевич, к.э.н., доцент

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ, ОРИЕНТИРОВАННОЕ НА РЕЗУЛЬТАТ, КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ **499**

Задорожня Ліна Адамівна, науковий співробітник

ОКРЕМІ АСПЕКТИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО ПРИБУТКОВОГО ПОДАТКУ У ЄС–15.....**501**

Гриценко Олег Вікторович, к.е.н., Гром Євгеній Миколайович, магістр
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВИДАТКАМИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ СОБОРНОГО РАЙОНУ М. ДНІПРО) **503**

Качула Світлана Валентинівна, к.е.н, доцент, Шмуляй Алевтина Михайлівна, магістр
СОЦІАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....**506**

Зюзін Віталій Олегович, аспірант

БЮДЖЕТНА СКЛАДОВА ПІДТРИМКИ ПРОГРАМ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....**508**

Єфремова Олександра Сергіївна, аспірант

ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ДОСВІД КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ЄВРОПИ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ.....**510**

Мартишев Павло Андрійович, аспірант

ВПЛИВ ПІЛЬГОВОГО РЕЖИМУ ПДВ НА ЦІНИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ.....**513**

Яковенко Роман Валерійович, к.е.н, доцент, Гіцелярь Дмитро Вікторович, студент
ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ДЕКОМУНІЗАЦІЇ **516**

Тартачник Микола Олександрович, старший викладач

НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ ОБ`ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД, ЯК СКЛАДОВА ПРОЦЕСІВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В ДЕРЖАВІ.....**517**

Тартачник Ніна Георгіївна, аспірант
НАСЛІДКИ ПІДВИЩЕННЯ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ДЛЯ СУБ`ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ДЕРЖАВИ **519**

СЕКЦІЯ 4. ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Зоріна Олена Іванівна, д.е.н., професор,
Нескуба Тетяна Володимирівна, к.е.н., старший викладач

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....**523**

Зоріна Олена Іванівна, д.е.н., професор,
Мкртичьян Олена Миколаївна, старший викладач

РОЛЬ ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ПРИ РОЗРОБЦІ МАРКЕТИНГВОЇ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА СВІТОВИЙ РИНОК **525**

Дикань Олена Володимирівна, д.е.н., професор

ГОЛОВНІ ЗАСАДИ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ **528**

Бутко Наталія Валеріївна, к.е.н., доцент

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....**530**

Дашко Ірина Миколаївна, к.е.н., доцент

РОЗВИТОК ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....**533**

Козак Ольга Анатоліївна, к.е.н., старший науковий співробітник, докторант

ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОДОВОЛЬЧИХ БРЕНДІВ ЯК НОВИЙ НАПРЯМ АКТИВІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА **535**

Кукліна Тетяна Сергіївна, к.е.н., доцент

МАРКЕТИНГ ВІДНОСИН В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....**538**

Лишенко Маргарита Олександрівна, к.е.н., доцент

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ЗБАЛАНСОВАНОСТІ МАРКЕТИНГОВОГО КОМПЛЕКСУ.....**540**

Оноприєнко Ірина Миколаївна, к.е.н., доцент

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГ-СТАТИСТИКИ.....**543**

Павлішина Ніна Михайлівна, к.е.н., доцент

СУТНІСТЬ БЕНЧМАРКІНГУ: ДЕФІНІЦІЯ ТА СИСТЕМАТИЗАЦІЯ **545**

Піжук Ольга Іванівна, к.е.н., доцент

ОСОБЛИВОСТІ СЕГМЕНТУВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ СПУТНИКОВОГО ЗВЯЗКУ ТА МОВЛЕННЯ.....**548**

Слюсарева Людмила Валеріївна, к.е.н., доцент

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ УКРАЇНСЬКИХ БРЕНДІВ.....**551**

Сурай Анна Станіславівна, к.е.н., доцент

ПІДСИСТЕМИ ДІЛОВОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ЇХ ФУНКЦІЇ.....**554**

Харченко Анатолій Миколайович, к.е.н., доцент

ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ РОЗДРІБНОГО КРЕДИТНОГО ПРОДУКТУ БАНКУ.....**558**

Шумкова Олена Володимирівна, к.е.н., доцент

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....**560**

Трушкіна Наталія Валеріївна, науковий співробітник

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ВИБОРУ ОПТИМАЛЬНОГО КАНАЛУ ЗБУТУ ВУГІЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....**563**

Кудирко Ольга Василівна, к. е. н., доцент

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ СПОЖИВАЦЬКОЇ ПОВЕДІНКИ **566**

Бондарь Светлана Васильевна, к.э.н., доцент

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....**569**

Казакевич Леонид Александрович, к.ф.-м.н., доцент,
Титов Артем Александрович, магистрант

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ **571**

Комаріст Олена Іванівна, к.е.н., доцент, Алдохіна Наталя Іванівна, к.е.н., доцент
РОЛЬ ХОЛІСТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ **574**

Ленская Татьяна Ивановна, к.э.н., Назарова Мария Сергеевна, старший преподаватель
ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЛДИНГОВ В АПК БЕЛАРУСИ.....**577**

Быкова Екатерина Юрьевна, старший преподаватель

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ПТИЦЕВОДЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....**580**

Назарова Мария Сергеевна, старший преподаватель

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК...**582**

Бучинська Олена Вікторівна, к.е.н., старший викладач

ПРОБЛЕМА ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ "ПАБЛіК РИЛЕЙШНЗ".....**585**

Грицаєнко Ігор Миколайович, доцент

ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ В УКРАЇНІ **588**

Крищенко Світлана Олександрівна, старший викладач

ПЕРСОНАЛЬНИЙ ПРОДАЖ – ЕФЕКТИВНИЙ ЕЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....**591**

Митяй Світлана Анатоліївна, старший викладач

МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО КЛАСИФІКАЦІЇ НЕРУХОМОСТІ В ОЦІНОЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....**593**

Селезень Олена Миколаївна, старший викладач

ОБГРУНТУВАННЯ МОЖЛИВОСТІ РОЗШИРЕННЯ АСОРТИМЕНТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА……**596**

Сидорко Наталія Леонідівна, старший викладач

МЕТОДИКА ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ……**599**

Янченко Наталя Вікторівна, к.е.н., Бєлоглазова Катерина В'ячеславівна, студент

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА КОНКУРЕНТО-СПРОМОЖНОСТЬ ПРОДУКЦІЇ……**602**

Лишенко Маргарита Олександрівна, к.е.н., доцент,
Чепусенко Наталія Миколаївна, магістр

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГУ НА АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ……**605**

Лишенко Маргарита Олександрівна, к.е.н., доцент,
Симоненко Дмитро Олександрович, магістр

НАПРЯМКИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА……**608**

СЕКЦІЯ 5. МОДЕЛЬ ВИПУСКНИКА ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ ДЛЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Антонюк Валентина Полікарпівна, д.е.н., професор

ПРОБЛЕМИ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ……**613**

Жмайлов Валерій Миколайович, к.е.н., професор

ДУАЛЬНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ЯК ЕЛЕМЕНТ ІНТЕГРАЦІЇ ВИЩОЇ ОСВІТИ ТА БІЗНЕСУ……**616**

Ляшенко Вячеслав Іванович, д. е. н., професор

ТРАНСКОРДОННИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ПРОСТІР ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ОСВІТИ……**619**

Polovin Serhiy Mykolayovych, senior lecturer,

LEARNING ENGLISH MADE EASY FOR UNIVERSITY GRADUATES……**624**

Холявко Наталія Іванівна, к.е.н., доцент

ВЕКТОРИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ СЕКТОРАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ І ПІДПРИЄМНИЦТВА **626**

Яковенко Роман Валерійович, к.е.н., доцент

ЗАСТОСУВАННЯ ЗАКОНУ ЕКОНОМІЇ ЧАСУ В ПРОЦЕСІ ВИКЛАДАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ СТУДЕНТАМ НЕЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ..... **628**

Ярова Алла Борисівна, к.е.н., доцент

АКТИВНІ МЕТОДИ НАВЧАННЯ ПРИ ВИКЛАДАННІ ДИСЦИПЛІНИ «СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ» ДЛЯ МАГІСТРАНТІВ УСІХ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ..... **631**

Зачосова Наталія Володимирона, к.е.н., доцент,
Поковба Дмитро Васильович, студент

ПРИЧИНИ НЕПОПУЛЯРНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ВНЗ: ПОГЛЯД МОЛОДІ **632**

Гаєвська Лариса Миколаївна, к.е.н., доцент, Марченко Ольга Іванівна, к.е.н., доцент,
Богдан Святослав Володимирович, магістр

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОФЕСІОГРАМИ ТЕПЕРІШНЬОГО ВИПУСКНИКА-ПОТЕНЦІЙНОГО ПІДПРИЄМЦЯ..... **635**

Брюховецкий Ярослав Сергеевич, младший научный сотрудник

МОДЕЛЬ ВЫПУСКНИКА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ..... **637**

Саннікова Світлана Борисівна, старший викладач

ВИПУСКНИК ОЧИМА РОБОТОДАВЦЯ..... **640**

Фейчер Оксана Олександрівна, аспірант

ІННОВАЦІЙНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ ВІТЧИЗНЯНИХ МИСТЕЦЬКИХ ВНЗ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ **643**

Минчинська Ірина Василівна, старший викладач

АНКЕТУВАННЯ СТУДЕНТІВ-ПЕРШОКУРСНИКІВ – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ВИВЧЕННЯ МОТИВІВ ПРОФЕСІЙНОГО САМОВИЗНАЧЕННЯ АБІТУРІЄНТІВ..... **646**

Яковенко Роман Валерійович, к.е.н., доцент

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО СВІТОГЛЯДУ ВИПУСКНИКІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ РЕГІОНУ..... **650**

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Пашко Павло Володимирович,
д.е.н., професор, ректор
Університет державної фіскальної служби України
Лазебник Лариса Леонідівна,
д.е.н., професор, завдувач кафедри економіки підприємства
Університет державної фіскальної служби України

ІНТЕГРАЦІЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ТА АКАДЕМІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ ЯК ПІДПРИЄМНИЦЬКА СТРАТЕГІЯ ВИЩОЇ ШКОЛИ

Вітчизняній системі вищої освіти, незважаючи на масштабні і різновекторні зміни, притаманні кризові ознаки. Сучасні економічні виклики створюють і нові виклики для освіти. Згідно статті 17 Закону України «Про освіту», метою вищої освіти є здобуття особою високого рівня наукових та/або творчих мистецьких, професійних і загальних компетентностей, необхідних для діяльності за певною спеціальністю чи в певній галузі знань [1]. Наразі світ праці і знань швидко змінюється, тому закладам вищої освити (ЗВО) складно адекватно прогнозувати потреби ринку праці, оскільки з'являються нові професії, а «старі» змінюються в змісті і в контексті.

З іншого боку, вища школа, яка спочатку виникла в Західній Європі у вигляді середньовічних університетів, а пізніше розвивалася в різноманітних за формами навчальних закладах, посіла надзвичайно значущу «нішу» в соціумі – це формування і відтворення найважливіших досягнень культури і знань. Відомий економіст Д.Норт у своїй лекції при врученні Нобелевської премії у 1993 р. зазначив, що основним джерелом змін в економіці, що діятиме протягом тривалого часу, є знання [2]. Відтак вища школа спроможна впливати на різні сторони життя суспільства і стати рушійним елементом позитивних зрушень. Тому не тільки безпосередньо освітян хвилюють наразі питання пошуку ефективних стратегій подальшого існування і розвитку ЗВО в Україні, адже без зміни парадигми вищої освіти ми не змінимо державу.

Очевидно, соціальна відповідальність ЗВО полягає у своєчасному реагуванні на запити ринку, пошуку нових можливостей для посилення практичної спрямованості підготовки, формуванні у майбутнього фахівця якостей, знань і умінь, які дозволять йому витримати конкуренцію на ринку праці та досягти успіху в професійній діяльності. Відтак, ключовими елементами оновлення вищої освіти, на наш погляд, мають бути:

- постійна співпраця з грмадськістю та бізнесом для врахування їх інтересів і потреб в освітній системі, зокрема, через створення ендаумент-фондів, реалізацію інвестиційних проектів і заснування спільних господарських товариств в освітній та науково-дослідній діяльності;

- розробка і впровадження у освітній процес новітніх навчальних планів та програм, що інтегрують академічну та професійну підготовку, ґрунтуються на сучасних знаннях і технологіях;

- достатнє фінансове забезпечення не тільки зі стороні держави, але і за рахунок коштів, які заробляє навчальній заклад;

- підтримка з боку держави у формі цільових програм розвитку вищої школи відповідно до потреб бізнесу та бюджетних можливостей;

- вихід за межі інтересів навчального закладу, створення та участь в кластерах та екосистемах.

Мусимо визнати, що на сьогодні освіта і бізнес здебільшого існують у паралельних світах. Нічим іншим, ніж паралельністю траєкторій руху не можна пояснити незбалансованість інтересів. Роботодавці, як правило, формулюють свої вимоги в координатах ділових якостей та посадових інструкцій, а освітні програми розробляються з основним упором на засвоєння масиву навчального матеріалу. Це заважає наблизити зміст навчання до потреб бізнесу. Тому не дивно, що за даними нещодавно проведеного дослідження «Навички для сучасної України» на відсутність у претендентів на робоче місце необхідних навичок вказали 70% (!) опитаних керівників підприємств, при цьому 58% зазначили, що кандидати навіть не мають спеціальних знань, потрібних для роботи [3].

В Україні система освіти занадто складна і інерційна, незважаючи на чималі витрати бюджетних і небюджетних коштів, тому у ЗВО не завжди формуються навички, потрібні на сучасному ринку праці. Саме брак відповідних навичок серед випускників вищих навчальних закладів є основною перешкодою на шляху їхнього працевлаштування, і відповідальність за це, як не прикро визнавати, несуть освітяни.

З іншого боку, частина відповідальності лягає і на бізнес: мало яка компанія на регулярній основі фінансує підготовку спеціалістів для своїх потреб або оголошує про набір на роботу випускників ЗВО. Радше – вимагає одразу кваліфікованих працівників, а краще – з досвідом роботи.

В останні роки сформульована нова освітня концепція, в рамках якої якість сучасної освіти буде визначатися тим, наскільки у випускників вищих навчальних закладів розвинені компетенції - здатності виявляти зв'язки між знаннями і ситуаціями і адекватно застосовувати набуті знання для вирішення реальних проблем. Для цього освіта із способу навчання студента повинна перетворитися на механізм розвитку творчої особистості, здатної самостійно використовувати отримані знання для вдосконалення систем і процесів реального життя.

Оновлення системи освіти в координатах компетентнісного підходу вимагає:

- побудови освітнього процесу за принципом студентоцентричності;

- фокусування на компетенціях - здатності виявляти зв'язки між знаннями і ситуаціями і адекватно застосовувати набуті знання для розв'язання реальних практичних систуацій;

- спрямування не тільки професійної, а й академічної підготовки на формування ключових компетенцій на всіх етапах навчання у ЗВО,
- збільшення частки і значення практичного навчання через організацію практик, стажувань, роботу з проектами;
- постійної підтримки освітнього процесу з боку бізнесу через трансфер знань та вмінь;
- модернізації засобів викладання, що включає комплекс професійно-орієнтованих завдань, застосування інтерактивних комп'ютерних програм, проектно-інформаційних, організаційно-управлінських, виробничо-технологічних і дослідницьких типів завдань;
- постійного оцінювання здійснюваної роботи на предмет щоденного досягнення прогресу у справі придатності здобувачів вищої освіти працювати в якості фахівців.

Найбільш гострі проблеми, що стосуються системи сучасної вищої освіти, пов'язані з відсутністю освітніх стандартів і системи класифікації відповідних компетенцій, яка б дозволила перевіряти перелік, запропонований випускаючою кафедрою, на повноту, науково обґрунтованих норм навчального часу студентів, співвідношення аудиторного та позааудиторного навантаження науково-педагогічних працівників, чіткого визначення ролі професорів, доцентів і викладачів в освітньому процесі, деградацією і втратою наукових шкіл, домінуванням «навчання знанням», а не «набуття компетенцій», орієнтацією в освітньому процесі на усередненого фахівця зі слабкою мовною підготовкою.

Чинником, що ускладнює модернізацію вищої освіти, є її некомерційний характер, незважаючи на наявність елементів комерціалізації. Некомерційний характер підтверджують такі функції вищої школи як: 1) передача наступним поколінням моральних і етичних норм, традицій, прийнятих в суспільстві; 2) підготовка еліти, здатної взяти на себе прийняття стратегічних рішень в різних сферах; 3) масова підготовка кваліфікованих фахівців на основі наукових досліджень і досягнень у відповідних сферах діяльності.

Відповідно, для некомерційного характеру освітньої діяльності притаманні: висока ступінь регламентації освітнього середовища; неоднозначність кінцевого результату діяльності вищої школи; відмінність в системі цінностей в освіті та бізнесі; розмитість поняття «споживач»; обмеження самостійності керівництва ЗВО у виборі стратегії.

Відтак сприятливі фінансові умови для оновлення освітньої концепції ЗВО неможливо забезпечити без:

- налагодження довгострокової співпраці з державними органами, зокрема, через організацію публічно-приватних партнерств;
- концентрації зусиль в напрямку забезпечення балансу між приватним і державним фінансуванням;
- залучення громадськості до процесу управління фінансовими ресурсами для забезпечення прозорості та якості.

З метою підвищення ролі громадськості в управлінні вищою школою доцільно ще в процесі навчання орієнтувати студентів на створення «Асоціацій випускників». Учасники таких Асоціацій, обізнані на своєму досвіді про якість і характер освітніх послуг, звітами про свої досягнення (та при бажанні - про свої доходи) можуть інформувати абітурієнтів про привабливість конкретних спеціальностей в конкретних ЗВО.

Запропонований комплекс заходів дозволить пришвидшити реалізацію головної мети трансформації вищої освіти - забезпечити поряд з доступністю таку якість підготовки фахівців, яка відповідає потребам сучасної економіки.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про освіту». Стаття 17. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2145-19
2. Норт Дуглас. Функционирование экономики во времени, - Лекція при врученні Нобелевської премії (09.12.93 р.). [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.strana-oz.ru/?numid=218article=981
3. Колюбакін В. Народ учений, а навичок бракує // Роботодавець. – 2017. - № 7-8. – С.31.

Dariusz Nowak, prof. nadzw. UEP
Dr hab. Dariusz Nowak,
prof. nadzw. UEP
Faculty of Management
Poznan University of Economics
Poland

THE CHOSEN PROBLEMS OF CORE COMPETENCES

The growing role of global competition, the progressive processes of globalization and the internationalization of production, rapid technological progress, and resource constraints force the companies to take a number of actions that contribute to the reorientation of their business. One of the ways that allows quick and effective adaptation of the potential to changing conditions, is the concept of core competences. It is a perfect, modern and innovative tool of competitive struggle while influencing the strategy of the company in all areas of its operation. The basic, essential attribute of core competences is the sustainability of the accumulative features within the enterprise. Their significance is due to the fact that "competence" must be capable of counteracting and opposing the actions of competitors, especially with regard to their operational activities. Market competition is based on three essential aspects, including inability to transfer (the competences), lack of substitute and imitation difficulties [Reynaud and Simon 2006, p. 246].

It should be stressed that in the simplest sense the competence approach identifies "the ability of an enterprise to act" in which there are engaged a wide range of experience, specialization, intelligence and ability of problem solving [Krogh and Roos 1995, p. 62]. A competent company is that one which has a high degree of

compatibility between the requirements needed to succeed and the ability to meet those requirements [Baker et al 1997, p. 265]. The benefit of the implemented competency strategy is the potential access to different markets, share in the benefits resulting from the company positive image seen by end-product purchasers and the ability to transfer competences to other actions (areas of activities).

In practice, competences should not be considered as a separate, independent and autonomous asset of the enterprise. They should be analyzed together, each of which is part of a puzzle, a link that participates in building the position and status of the organization. The lack of a single value causes the final result to be incomplete, incoherent or not reflect the character and specificity of the enterprise. It should be emphasized that the "total competence stock" should be logical, unique and unrepeatable. Moreover, its essence appears in comprehensive participation in production and organizational processes rather than in individual influence on a strictly defined product or service [Głuszek and Niemczyk 2003, p. 31].

Analyzing the essence of an enterprise based on its core competences it should be noted that the company must continually seek and develop its fundamental assets. That is why only these can be the basis for creating new products, both tangible and intangible. The competences have no features of fixed attributes of stable and unchanging character. They transform, both in time and space, and are also influenced by a series of political, economic, social, etc. events. Properly defined competences allow organizations to adapt to current conditions and predict future directions of their activities.

A number of useful and practical models are presented in the topic. They task is to support the identification and development of core competences in practical terms. Among them, it is worth to point out:

- Hierarchical models that assume that the concept of core competences is used at different levels of organization management [Gallon Stillman and Coates, 1995; Baker and others, 1997; Javidan, 1998],
- Dynamic models which indicate that the construction process cannot be separated from the economic scenarios in which the entity operates [Proff, 2005],
- Valuing models that focus on the values delivered to the company by its individual cells, which, along with the limiting or enhancing factors, are a type of competence [Knott, Pearson and Taylor, 1996],
- Development models in relationships networks whereby the development of core competences in an enterprise is influenced by interaction with other market participants with which the company is networked [Awuaha, 2001],
- Resource models assuming that core competences are the resultant of the resource pool and the resulting coordination forces and activities [Mills, Platts and Bourne, 2003],
- Attribute models in which core competences are the ability to differentiate activities, understood as inventiveness, imagination, professionalism and courage in the process of building a competitive uniqueness [Goddare, 1997; Ljungquist, 2008],

- Multivariate models assuming that processes in the enterprise are based on the identification, creation and strengthening of core competences [Gilgeous and Parveen, 2001],
- Buyer-aware models including the various requests and requirements of customers representing different stages of maturity [Petts, 1997].

The core competence engine is a business scenario where the best parts of all initiatives taken are strengthened and exploited, regardless of whether the source of their origin is the strategy, the decisions and the skills of the staff or implemented production methods such as Just in Time, TQM, MRP, BPR, CRM and more.

Furthermore, it should be emphasized that the competence approach implies a number of research issues, both at the micro- and macroeconomic level, including:

- How to identify and develop core competences (CC)?
- Are there universal competences?
- What are the competences of businesses in different industries or located in different countries?
- What is the relationship between the CC and the objectives of the organization, the environment, the stakeholders, etc?
- What is the impact of the identified CC on the activities of the organization and its specific areas?
- What is the cost of implementing the CC concept in an enterprise?
- What is the impact of the CC on the success of the organization?
- What impact do the CC have on the competitive position of the company?
- What is the relationship between the competence of the organization and its innovation propensity?
- What are the trends and directions of development of the competence enterprise?

The presented questions are not exhaustive research issues because competences can be examined through a variety of parameters, including, for example, the profile and domain of activity, location, industry, sector, size, ownership, etc. Particular attention should also be given to competences that result from synergies of two or more companies which together constitute the network competence.

Bibliography:

Awuah G. B., 2001, A firm`s competence development through its network of exchange relationship, Journal of Business and Industrial Marketing, Vol. 16, No. 7.

Baker J. C., Maps J., New C. C., Szwejzewski M., 1997, A hierarchical model of business competence, Integrated Manufacturing System, vol. 8, no. 5.

Gallon M. R., Stillman H. M., Coates D., 1995, Putting core competency thinking into practice, Research Technology management, Vol. 38, No. 3.

Gilgeous V., Parveen K., 2001, Core competency requirements for manufacturing effectiveness, Integrated Manufacturing System, Vol. 12, No. 3.

Głuszek E., Niemczyk J., 2003, Portfel kompetencji, MBA nr 6.

Goddare J., 1997, The architecture of core competence, Business Strategy Review, Vol. 8, No. 1.

Javidan M., 1998, Core competence: what does it mean in practice?, Long Range Planning, Vol. 31, No. 1.

Kontt P., Pearson A., Taylor R., 1996, A New approach to competence analysis, Interanationa Journal of Technology Management, Vol. 11, No. 3/4.

Krogh G., Roos J., 1995, A perspective of knowledge competence and strategy, Personnel Review, Vol. 24, No. 3.

Ljungquist U., 2007, Core competency beyond identification: presentation of a model, Management Decision, Vol. 45, No. 3.

Mills J., Platts K., Bourne M., 2003, Competence and resource architectures, International Journal of Operations and Production Management, Vol. 23, No. 9.

Petts N., 1997, Building growth on core competences – a practical approach, Long Range Palning, Vol. 30, No. 4.

Proff H., 2005, Outline of a theory of competence development, Competence Perspective on Managing Internal Process, Vol. 7.

Reynaud E., Simon E., 2006, The secrets of a good winery: core competence, British Food Journal, Vol. 108, No. 4.

Микитенко Вікторія Володимирівна, д.е.н., професор
Головний науковий співробітник
ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»

РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПЕРЕБУДОВА ПРИРОДНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ УКРАЇНИ ЗА КАСКАДНИМ ФОРМАТОМ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Моделі трансформації природно-економічного простору держави, що ґрунтувалися на неокласичній економічній теорії та стали теоретичною основою постсоціалістичного реформування (регіоналізації) національної економічної системи – в сучасних умовах уже не спрацьовують. Ідейне банкрутство неокласичного підходу та його методологічних принципів переформатування демонструє і глобальна економічна криза. Поряд із традиційними чинниками виробництва (землею, працею та капіталом), важливими стають інституціональні, які і визначають темпи, спрямованість і динаміку економічного розвитку. Тож, сучасні інституціональні зміни, які суттєво впливають на результативність управління природними ресурсами теж вимагають їхнього врахування в економічній теорії і, відповідно, використання удосконалених методів інституціонального аналізу і регулювання за каскадним форматом організації виробничо-господарської, міжрегіональної та

міжгалузевої взаємодії [1; 2]). У цих умовах на передній план економічної науки у площині державного регулювання природокористуванням висувається інституціоналізм як визначальний науковий напрямок, який у найбільшій мірі впливає зміст і сутність економічних понять, практику, а, й, відтак, та дієвість політики державного регулювання. А, оскільки, всередині самого інституціонального напряму щодо обґрунтування методологічних засад управління як природно-ресурсним потенціалом, так і потенціалом сталого розвитку, у цілому та формуванням прикладного інструментарію – немає єдності, то розроблення інструментарію упорядкування інноваційної схеми диференціації природно-економічного простору не викликає сумнівів.

Визнаємо, що рівні ефективності та результативності управління природними ресурсами залежать від умов і термінів реалізації не лише регіональної стратегії соціально-економічного розвитку, а й від домінант Концепції сталого розвитку держави. Тож, автор переконаний, що у цій площині слід зважати і на зміст інструментарію, що є усталеними для використання в країнах-членах ЄС. Для того, щоб окреслити комплекс інструментарію регулювання, вважаємо за доцільне врахувати більш досконалу термінологію, застосування якої і дозволить: а) розкрити процедури формалізації й добору оптимізаційного складу заходів щодо коригування рівнів управління природними ресурсами з метою суттєвого підвищення його результативності; б) запровадити у практику управління процесами раціоналізації природокористування в межах регіонів дієвий організаційно-економічний механізм реалізації алгоритму трансформації структури управління природними ресурсами; в) генерувати в Україні позитивні структурно-функціональні зрушення і суспільні трансформації у споріднених/ суміжних/ взаємопов'язаних галузях і виробництвах, що є найбільш пріоритетними як для певної територіальної громади, так і для окремого регіону. Визнаємо за потребу, здійснити ідентифікацію характеристик і здатностей певних їхніх секторів, що обумовлено вже існуючою практикою класифікації територій, яка поширена за принципами реалізації системи NUTS (Nomenclature of Territorial Units for Statistical Purposes) та передбачено вимогами ст. 267 Розділу IV (у Част. 2 Гл. 10 [3]):

Адаптація до базових економіко-статистичних положень регіональної економіки та економіки природокористування до усталених принципів «Класифікації територій і регіонів згідно положень NUTS» убезпечили у дослідженні структурно-функціональну основу не лише для здійснення порівняльного статистичного аналізу структурно-динамічних і структурно-функціональних характеристик територіальних систем України, а й обґрунтування чотирьох нових класів кластерних округів, а в їхніх межах – нового формату територіального поділу України (вісім каскадів [4; 5]): п'ять масштабної інваріантної спрямованості; три бінарної спрямованості.

Переформатування регіональної карти України у контексті підвищення результативності державного регулювання запропоновано здійснювати з урахуванням сучасних умов ринкової економіки та ресурсних обмежень.

Оскільки, ринкові міжгалузеві, міжрегіональні та між- суб'єктні відносини, самі по собі, не забезпечують раціоналізації природокористування та розміщення продуктивних сил України. При цьому, сучасна політика у сфері формування й освоєння стратегічного потенціалу, як інструментарій реалізації відповідного типу стратегії, нажаль, не може підмінити глобалістичних економічних зрушень, що обумовлює потребу у розбудові саме комунітарних інтеграційних об'єднань (задля компенсації достатнього комплексу недоліків і помилок при розробленні та реалізації національної структурної та регіональної природоохоронної політики). Тож, розроблена автором та запропонована до запровадження система механізмів регулювання (у разі використання прикладного інструментарію формування каскадного формату регіональної карти України та суттєвого реформування адміністративно-територіальної політики) може стати ефективною детермінантою реалізації сучасної структурної політики в Україні, однак, при активізації діяльності у напрямі децентралізації і створення ефективних територіальних громад.

Однак, інноваційний інструментарій упорядкування інноваційної схеми диференціації природно-економічного простору (тобто, щодо розбудови каскадних форм організації виробничо-господарської, міжрегіональної та міжгалузевої взаємодії) вимагає, відповідно, й розробки специфічної технології управління природними ресурсами, методи, засоби та процедури якої повинні мати чітку цільову орієнтацію та установку щодо врахування комунітарних принципів, у першу чергу, у площині ущільнення виробничо-господарської взаємодії, за паритетом максимізації ефективності управління природними ресурсами при мінімізації витрат на її реалізацію з урахуванням наявних резервів і можливостей до сталого розвитку певної сукупності регіонів держави, а в їхніх межах і територіальних громад. Тому, при формалізації нового формату територіальної організації слід обґрунтувати перелік функцій управління, що і забезпечить певний рівень результативності як в межах каскадних форм, так і на рівні територіальних громад. Оскільки, пріоритетом у цій сфері діяльності є узгодження виробничо-господарської, міжрегіональної та міжгалузевої діяльності, то обидва типи каскадів (бінарної та масштабної інваріантної спрямованості та спрямованості), мають використовувати відповідний технологічний, методологічний і методичний інструментарій досягнення цілей. Однак, вісім каскадів, які пропонується сформувати, мають, наразі, відмінні структурно-динамічні, соціальні, технологічні та макроекономічні характеристики. Окремі, можуть досягати достатніх темпів загальноекономічної динаміки, а певні – є реципієнтами.

Вважаємо за необхідне здійснити для диференціації природно-економічного простору держави розробку й обґрунтування цілеорієнтованого комплексу заходів, методів та інструментарію різної природи у п'яти наступних площинах: нормативно-правовій; організаційній; реструктуризації та переформатування регіональної карти України; інформаційно-методичній; техніко-технологічній (із цілеорієнтованого регулювання та коригування діяльності суб'єктів управління). Підтвердимо таке: ущільнене компонування, в

межах каскадних форм виробничо-господарської, міжрегіональної та міжгалузевої діяльності регіональних соціально-економічних систем і територіальних громад, за рахунок взаємозв'язаних логістичними і комунікаційними зв'язками закономірностями реалізації міжгалузевої взаємодії (шляхом активізації когнітивно-інформаційних процесів в межах промислових центрів і агломерацій у разі дотримання ними комунітарних принципів міжгалузевої та міжрегіональної взаємодії) сприятиме цілеорієнтованому реформуванню структурних елементів як базових видів економічної діяльності і природоохоронних виробництв міжгалузевого та міжрегіонального значення, так і новостворених видів соціальної практику.

Список використаної літератури

1. Микитенко В. В. Регіональне співробітництво та ущільнення виробничо-господарської взаємодії в Україні: розбудова каскадних форм регіональних соціально-економічних систем / В. В. Микитенко, О. В. Гребенюк // Економіка, управління, інновації: Електронне наукове фахове видання. – Житомир, вид-во Житомирського державного університету ім. І. Франка, 2015. – № 2 (14). – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=eui_2015_2_12

2. Микитенко В. В. Інформаційно-методичний інструментарій оцінювання результативності макроекономічного регулювання розвитку каскадного формату організації виробничо-господарської взаємодії [Текст] / Р. В. Кузьменко, В. В. Микитенко // Економіка природокористування і охорони довкілля: Збірник наукових праць. – Київ: ДУ "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України", 2016. – 236 с. - [С. 197 – 209]

3. Угода про асоціацію між Україною, з однією сторони, та європейським союзом, європейським співтовариством, іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631.

4. Микитенко В. В. Побудова структурно-логічної схеми вирішення проблем формування системи механізмів управління природними ресурсами в Україні [Електронний ресурс] / В. В. Микитенко // Економіка, управління, інновації: Електронне наукове фахове видання. Серія: Економічні науки. – Житомир, вид-во Житомирського державного університету ім. І. Франка, 2017. – № 1 (20). – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/**eui**_2017_1_8.

5. Микитенко В. В. Етапи формування системи механізмів управління природними ресурсами в державі / В. В. Микитенко // Матеріали науково-практичної конференції «Євроінтеграційні та глобальні аспекти Економічного розвитку України», (м. Київ, 23.05.2017 р.). – Київ: Вид-во Київського університету ім. Бориса Грінченка, 2017. – 218 с. [С. 50 – 55]

Войнаренко Михайло Петрович,
д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України, проректор
Хмельницький національний університет
Гурочкіна Вікторія Вікторівна,
к.е.н, доцент, доцент кафедри економіки підприємства
Університет ДФС України

БЛОКЧЕЙН ЯК ІННОВАЦІЯ БЕЗПЕКИ В СХЕМАХ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі розвитку нашої країни процес децентралізації влади та її функцій є надзвичайно складним. В основі децентралізації лежать принципи демократії. Здійснення децентралізації проходить у всіх сферах управління і стосується фінансів, зокрема - адміністрування, контролю, регулювання, звітності та інформатизації суспільства. Дані процеси відбуваються нерівномірно, що і актуалізує необхідність дослідження інструментів здійснення та виявлення прогалин між реальним положенням речей і цілями.

Передумовою інформатизації суспільства та створення єдиного інформаційного простору є використання нових інформаційних технологій. Інформатизація суспільства характеризується принципами глобальності, масштабності, високими темпами здійснення, децентралізацією, об‘єктивною незалежністю і відкритістю, комплексністю та нерівномірністю.

Передовими інформаційними технологіями виступають децентралізовані прикладні програми, що дають можливість участі необмеженої кількості учасників з усього світового ринку. Водночас, вони розширюють можливості інформаційних технологій. Вже розроблена достатня кількість децентралізованих прикладних програм, проте не всі є багатофункціональними та багатопрофільними. Перелік децентралізованих прикладних програм та їх призначення представлений на сайті State of the DApps. Популярними програмами із даного переліку є наступні: Dragon Coin Japan (процесор обробки платежів у глобальному середовищі електронної торгівлі), Thousand Ether Homepage (допомагає закріпити власну піксельну частину на блоці, blockchain), Distense (кооператив для некомерційного кодексу, впроваджено в якості віддалених робочих та додаткових програм для сторонніх розробників), StockBlock (програмне рішення щодо виявлення порушення авторських прав для ринку медіа та культури), Cryptopunks (колекційні 8-бітні символи на блоці, blockchain), EtherMediation (управління розв‘язанням конфлікту на блоці, blockchain) та інші.

В основі децентралізованих прикладних програм лежить використання багатопрофільних блоків, де кожен новий блок має інформацію про попередній блок, так вони утворюють ланцюг, для досягнення самих різних цілей. Така структура даних набула назву блокчейн (blockchain). Блокчейн від англ. Blockchain - ланцюжок блоків транзакцій. Технологія блокчейн може бути корисною у фінансових і нефінансових сферах. Дана технологія містить у собі інформацію про всі транзакції, проведені в системі з 2009 року.

При цьому, різні автори мають різні погляди на формулювання самої сутності цього поняття. Так, наприклад, окремі автори розглядають блокчейн як розподілену структуру даних, яка складається з послідовності блоків, в якій кожний блок містить хеш попереднього блоку, утворюючи, як наслідок, ланцюг блоків [1, с. 7].

На думку М. Свон, блокчейн - це багатофункціональна і багаторівнева інформаційна технологія, призначена для надійного обліку різних активів. Блокчейн являється технологією надійного розподіленого зберігання записів про всі проведені біткойн-транзакції. Блокчейн є ланцюжком блоків даних, обсяг яких постійно зростає в міру додавання нових блоків з записами найостанніших транзакцій, що відбуваються кожні 10 хвилин [2, с. 8].

Як наслідок, в різних публікаціях на дану тематику проглядаються два протилежних підходи.

Скептичний підхід до визначення блокчейна полягає у визнанні його як витонченої інтелектуальної конструкції з обмеженим реальним потенціалом, тобто є лише технологічним рішенням в пошуках проблеми.

Оптимістичний підхід полягає у розумінні блокчейна як радикального прориву, анонсуючи революцію в будь-якій діяльності, яка передбачає множинні зобов'язання різних сторін у різних місцях, де цілісність цих зобов'язань не повинна піддаватися сумніву.

Категоріями технологічних аспектів блокчейн-технологій визначаються також різні визначення самого поняття «блокчейн» [2, с 11], а саме:

- блокчейн 1.0 – це валюта. Криптовалюти застосовуються в різних додатках, що мають відношення до грошей, наприклад системи переказів та цифрових платежів;
- блокчейн 2.0 – це контракти. Велика кількість економічних, ринкових та фінансових прикладних програм, в основі яких лежить блокчейн, працюють з різними типами фінансових інструментів - з акціями, облігаціями, ф'ючерсами, заставними, правовими титулами, smart активами та smart контрактами;
- блокчейн 3.0 - це додатки, коло застосування яких, виходить за межі грошових розрахунків, фінансів та ринків. Вони розповсюджуються у сфери державного управління, охорони здоров'я, науки, освіти, культури і мистецтва.

Крім того, блокчейн розглядається як децентралізована прикладна технологія, яка не має центрального управління, тому перевірка справжності транзакцій проводиться за допомогою тимчасової P2P мережі, кодифікації і

криптографії. В межах ланцюжка блоків здійснюється криптографічний захист і алгоритм підтвердження всіх поточних та попередніх транзакцій. Завдяки розподіленому реєстру блокчейн має за мету сприяти зниженню рівня шахрайства і підвищувати ефективність його використання, що в свою чергу, буде стимулювати інновації, змінювати бізнес-моделі, приміром виключати посередників.

Отже, завдяки технології блокчейн світова економіка стоїть на порозі революції у фінансовому секторі, перетворюючи його у сектор вбудованих фінансових послуг. Використовуючи дану технологію її автори забезпечують захист авторських прав в глобальному середовищі. Також доцільним є застосування технології у адмініструванні податків, що дасть можливість радикально скоротити кількість фактів ухиляння від сплати податків. Проте в даному аспекті є необхідним пошук механізмів створення рівноваги інтересів держави та користувачів технологією з метою виконання функцій фіскальної політики держави.

Список використаної літератури :

1. Crosby M. Blockchain technology: Beyond bitcoin / M. Crosby, P. Pattanayak, S. Verma, V. Kalyanaraman // Applied Innovation. - 2016. – № 2. - P. 6-10.
2. Свон М. Блокчейн. Схема новой экономики / М. Свон. - М.: Изд-во «Олимп-Бизнес», 2015. - 142 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http:https://wikiq.ru/wp-content/uploads/2017/07/Melani_Svon_Blokchejn_Shema_Novoj_Ekonomiki.pdf

Vasyl Zalizko,
Dr. Economics, professor of department economics of enterprise, Irpin, Ukraine

MODEL OF DEVELOPMENT FOR ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF ECONOMIC SPACE FORMATION

There is a large variety of studies concerning the possible models of the economic sector functioning in the post-Soviet countries, however, vast majority of them are purely theoretical ones, thus contributing only to ever-increasing gap between theory and real practice. And large-scale liquidation of collective forms of state property has only worsened the overall situation in the sector, since many connections with the sectoral research centers have been lost.

Since the general approaches to public management in national agriculture have been changed rather quickly, the so-called “collective model” of agricultural production development has been also quickly abandoned. In particular, nearly simultaneous liquidation of 9 thousands of kolkhozs in fact meant that nearly 31 mln ha of agricultural lands suddenly became “free. At the same time, rural population in Ukraine, on the one hand, got its extra resource – as property and land shares, but on the other hand, this population also faced the total lack of practical mechanisms how to implement and use this newly obtained economic potential. Thus, today a larger

share of the most high-quality agricultural lands is under long-term rent of agricultural holdings or other large farming enterprises, while the initial owners of these land shares get the lowest interest rate from this rent (the lowest in the world, as some researchers state). Consequently, this renting out has really minor (or none at all) contribution to the welfare of rural population, the owners of these land shares.

Decentralization processes in Ukraine started back in 2015, however, neither national research circles, nor government and/or local authorities were really ready and prepared for the start of such a truly vital reform. At that point there were no transparent, readymade model or algorithms for this reform implementation or for further functioning of united territorial communities. Moreover, there was an obvious legal and financial vacuum in this regard. Under such conditions, the reform overall became possible only thanks to enormous efforts of a few activists who took up the idea with great enthusiasm.

During the formation in this model of development for enterprise the first step is the inventory valuation of all available assets and resources of the local community. Analysis of the experience of 300 UTC (united territorial communities) allows us state that as of today nobody attempts to evaluate objectively their united economic potential, moreover, there is an obvious legal vacuum in relation to land shares' ownership (mostly because these shares are physically on the territory of the united community but legally they belong to the State Land Cadastre.

Special attention should be paid to grant and other opportunities provided by the following international organizations (Table 1).

Table 1

Systematization of top-10 grants and contests by foreign and international donor organizations aimed specifically at boosting the development of rural and urbanized areas

1. UNDP in Ukraine	2. Resource Center "Hurt"
3. COSME	4. Horizon 2020
5. Western NIS Enterprise Fund (WNISEF)	6. SES – Senior Experten Service
7. SSC Association	8. Center for International Private Enterprise (CIPE – UNIDO)
9. Global Innovation Found	10. UNICEF Innovation Fund

Source: compiled by the authors

Conclusions. The suggested here algorithm of the agrarian economic development is rather relative and conditions, of course. In real life it is rather hard to find such representative settlements which would fulfill all preconditions described here. However, our logic of thinking and the propositions put forward here still enable finding certain "points of growth" which are supposed to boost further economic development of agrarian enterprises, especially in the context of social responsibility of farmers to local communities under the ongoing decentralization trends.

But in general, the development model of development for enterprise in the context of economic space formation of an enterprise should be determined depending on the potential of a particular territory. For this purpose, it is necessary to develop passports of rural and urban areas, which will contain detailed information on social, economic and environmental resources. This will enable the development of effective micro-strategies for each village and city.

References:

1. Adamowicz M., Smarzewska A. (2009) Model oraz mierniki trwałego i zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich w ujęciu lokalnym, [dostęp 20.05.2013] www.wne.sggw.pl/czasopisma/pdf/nr 50, 2009, s. 251-268.

2. Polska modelj rozvytku sil mozhe buty zastosovana v Ukrajini [Electronic resource] / Oficijnyj sajt Ministerstva aghrarnoji polityky ta prodovoljstva Ukrajiny. – Access mode : http://minagro.gov.ua/node/18430 (01/01/2017)

3. Zalizko V. D. Metodyka ocinjuvannja ekonomichnoji bezpeky silskykh terytorij / V. D. Zalizko, V. I. Martynenkov // Ekonomika Ukrajiny. – 2016. – № 1 (650). – S. 19–34.

4. Zalizko V. D. Representative Model of Economic Development for an Agricultural Enterprise in the Context of Socioeconomic Rural Space Formation / V. D. Zalizko, I. L. Fedun, V. I. Martynenkov // Montenegrin Journal of Economics Vol. 13, No. 3 (2017). – PP. 53–62

Fisunenko Pavlo Anatoliievich, Ph.D., Associate Professor, Department of Accounting, Economics and Personnel Management of the Enterprise, SHEE PSABA

Lazhae Mariia Volodymyrivna, Assistant Department of Accounting, Economics and Personnel Management of the Enterprise, SHEE PSABA

INFLUENCE OF ENVIRONMENTAL FACTORS ON ECONOMIC SAFETY OF THE CONSTRUCTION ENTERPRISES

The functioning of the enterprise is in standby continuous exchange with the environment, thereby ensuring their activities. The external environment is the source of resources that are needed for activities and development.

A tool that helps to monitor the impact of the environment is an environmental analysis that is required to predict the future development processes. This allows taking timely measures to adapt to changes in the external environment through the development and implementation of strategic decisions at the highest levels of management. [1]

Analysis of the environment is the basis of macro-economic, socio-political, technological and production forecasts, that serves to assess the long-term business

opportunities in the conditions provided for development of the processes. The anticipation of threats and opportunities is a prerequisite for the timely development of situational plans in case of their occurrence, which facilitates the formation of a strategy that would give the company the opportunity to achieve the goals of development and transform the adverse circumstances into favorable operating conditions.

The modern external business environment is characterized by an extremely high level of complexity, dynamism and uncertainty. Ability to adapt to changes in the external environment – is the main condition of survival and development of the enterprise [2].

One of the problems is that you need to clearly understand what factors to consider when determining the external environment. It is necessary to choose precisely those factors that affect the success of the enterprise directly.

External factors are not similar in nature and character. In modern economic literature, the external environment is considered as a complex multi-level structure, elements of each level of which are formed under the influence of their own (specific) factors and in different ways (by strength and direction) affect the activities of the company. There are several options of their interpretation.

The first option is the division into a macro environment (business conditions, the so-called "atmosphere of business", factors that indirectly affect the company) and the micro-environment (factors that directly affect a particular enterprise).

The second option involves the division into factors of direct and indirect effect on the enterprise. The environment of immediate (direct) influence includes those factors that directly affect the activities of the enterprise. Environment of indirectly (indirect) influence includes factors that do not directly affect the company, but their existence affect its functioning. [3]

Analyzing the factors of the external environment influence can be divided into the following groups:

- factors of direct influence are: suppliers; consumers: competitors; taxes; marketing intermediaries; - contact audiences;

- factors of indirect influence are: economic; political, socio-cultural, ecological; scientific and technological; demographic geographical [4].

The proposed classification of options is similar, but using the second option to describe the enterprise environment is more correct and successful.

Based on the analysis of factors affecting the economic safety of construction organizations, we can conclude that to ensure economic security it is necessary to determine the existing level of threats, dangers and risks. The study showed that these negative factors have a very broad classification and are implemented in various forms. A detailed study of the threats that may affect the company's activities will help to better understand trends of their origin and development, and thus effectively prevent negative consequences.

List of literature

1. Khlebanova T. S. Modeli otsenki, analiza I prognozirovaniya economicheskoy bezopasnosti predpriyatiya / T. S. Khlebanova, E. A. Sergiyenko //

Biznes – Inform. [Models of estimation, analysis and forecasting of economic safety of the enterprise // Business - Inform] – 2006. – №8. – PP. 65 – 72

2. Arefyeva O. V. Naukovi osnovy formuvannya economichnoyi bezpeky pidpryyemstv / O. V. Arefyeva // Nederzhavna systema bezpeky pidpryyemstv yak subyekt natsionalnoyi bezpeky Ukraiiny: Zbirnyk materialiv naukovo – praktychnoyi conferentsii, Kyiv, 16 – 17 travnya 2001 r. [Scientific fundamentals of formation of economic security of enterprises // Non-state security system of the enterprise as a subject of national security of Ukraine: Collection of materials of the scientific and practical conference, Kyiv, 16 – 17 May 2001] – K.: Publishing House of the European University of Finance, Information Systems, Management and Business, 2003. . – PP. 49 – 53

3. Lopatovskii V. G. Analiz zovnishniogo seredovyshcha pidpryyemstva: kharakterni rysy ta perspectyvy provedennya / V. G. Lopatovskii // Visnyk Khmelnytskogo natsionalnogo universytetu. [Analysis of the enterprise environment: features and perspectives // Bulletin of the Khmelnytsky National University] – 2015. – Ed. 2. – PP. 179-184.

4. Modelyuvannya ekonomichnoyi bezpeky: derzhava, region, pidpryyemstvo / Geyets V. M., Kyzym M. O., Khlebanova T. S., Chernyak O. I. Ta inshi / za redaktsiyeyu V. Geytsya. [Modeling of economic security: state, region, enterprise // Geyets V. M., Kyzym M. O., Khlebanova T. S., Chernyak O. I. and other / by editing V. Geyets] – Kharkiv: "INZHEK", 2006. – 240 p.

5. Васильців Т.Г. Vasyltsiv T. G. Economichna bezpeka pidpryyemnytstva Ukraiiny: strategiya ta mekhanizm zmitsnennya : [monographiya] / T. G. Vasyltsiv. [Economic Security of Ukraine's Entrepreneurship: A Strategy and Strengthening Mechanism : [monograph]] – Lviv: Publishing House "Aral", 2008. – 386 p.

Березіна Людмила Михайлівна
д.е.н., професор, професор кафедри економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА АГРОПРОМИСЛОВЕ ВИРОБНИЦТВО

Державне регулювання підприємницької діяльності представляє собою відповідні форми, методи та засоби державного впливу на діяльність підприємств різних галузей з метою забезпечення ринкових умов функціонування та послаблення дії негативних чинників зовнішнього середовища.

Основними функціями державного регулювання підприємницької діяльності є: регламентуюча; коригуюча; стимулююча; соціальна; управління державним сектором економіки; контролююча.

Серед основних методів державного регулювання підприємницької

діяльності варто виокремити адміністративні, правові та економічні. Адміністративні методи ґрунтуються на праві державної влади використовувати заходи дозволу та заборони через посередництво указів та розпоряджень. Правові методи втілюються в практику господарювання прийняттям відповідних законів. Економічні методи основані на використанні податків, фінансово-кредитних інструментів, цін тощо. Виокремлюють прямі та непрямі економічні методи.

Отже, держава – це такий суб'єкт регулювання, вплив якого є мультиплікативним на економіку країни в цілому, а також на окремі галузі та види діяльності. Цим обумовлене важливе значення виявлення та вирішення проблем державного впливу на підприємницьку діяльність загалом та підприємств агропромислового виробництва, зокрема.

Основними формами державного впливу на економіку та, зокрема, на сферу агропромислового виробництва можуть бути визнані:

- правовий супровід, оскільки однією з функцій держави є визначення законодавчих основ виробництва та розподілу, в даному випадку, сільськогосподарської продукції;
- бюджетно-фінансова політика. Фінансова допомога підприємствам агропромислового комплексу України з боку держави є нагальною потребою, яка потребує системного підходу та оптимізації структури витрат;
- державні програми розвитку сфери агропромислового виробництва, що сприятиме збільшенню обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та забезпечить продовольчу безпеку країни [1, с. 357-369].

Варто звернути увагу на дію вагомих чинників, які спричиняють вплив на агропромислове виробництво та, відтак, певною мірою визначають його необхідну державну підтримку [2, с. 286-314]. Один із них значною мірою пов'язаний з тим, що сільське господарство є системоутворюючим елементом агропромислового виробництва, проте, характеризується найнижчим рівнем монополізації щодо майна та просторового розміщення. Як показує практика, зростання цін на засоби виробництва для сільського господарства відбувається швидшими темпами, ніж підвищення цін на продукцію цього сектору економіки, що обумовлює випереджаюче зростання їх витрат над доходами.

Вагомим чинником також виступає нестабільність доходів виробників сільськогосподарської продукції через суттєву залежність галузі від природно-кліматичних умов. Тому в несприятливі роки виробники втрачають доходи через зниження, як правило, кількісних показників виробленої продукції та зростання витрат. Несприятливі зміни природно-кліматичних умов спричиняють також дестабілізуючий вплив на ринок продовольства всередині країни. Тому виникає необхідність державного регулювання ринків сільськогосподарської продукції.

Не менш важливим чинником є зростаюча відкритість внутрішнього продовольчого ринку. Наслідком такої тенденції є, як правило, ціновий тиск на національних виробників продовольства, що потребує здійснення державою відповідної протекціоністської політики у цій сфері.

Особливого значення в сучасних умовах господарювання набуває вплив такого чинника як навколишнє середовище. Охорона довкілля набуває нині пріоритетного значення, що важливо з точки зору розвитку сільського господарства з урахуванням його деструктивного впливу на природні ресурси. Тому сучасна аграрна політика держави має забезпечувати системне вирішення проблем виробництва продовольства, його розподілу, вирішення соціальних проблем села [3].

Використання арсеналу форм та методів державного регулювання економіки, у тому числі й агропромислового виробництва, врахування дії головних чинників, які визначають розвиток цієї сфери, дасть можливість забезпечити вирішення таких головних завдань – забезпечення продовольчої безпеки країни та розвиток сільських територій.

Список використаної літератури

1. Макаренко П.М. Моделі аграрної економіки / П.М. Макаренко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 682 с.
2. Могильний О.М. Регулювання аграрної сфери / О.М. Могильний – Ужгород: ІВА, 2005. – 400 с.
3. Концепція комплексної програми аграрного та сільського розвитку України: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.agrichamber.org.ua

Андреюк Наталія Вікторівна,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Київського національного університету імені Тараса Шевченко

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРУКТУРИ РИНКІВ

Розвиток української економіки неможливий без активізації процесів по формуванню конкурентної структури вітчизняних ринків. Проведення конкурентної політики, спрямованої на попередження і усунення зловживань з боку великого бізнесу, має будуватися на ґрунті науково обґрунтованих теоретико-методичних підходів до дослідження галузевих ринків. Результати, отримані на основі аналізу конкурентного середовища, повинні бути основою конкурентної політики держави.

Будь-якому господарюючому суб'єкту об'єктивно притаманне прагнення до розширення сфери діяльності, проте надмірна концентрація ринкової влади може супроводжуватися зловживанням домінуючим становищем на ринку і узгодженими діями, спрямованими на обмеження конкуренції. Завдання держави полягає в тому, щоб поставити конкуренцію в цивілізовані рамки і припинити небезпечні для суспільства прояви монополізму.

Однією з основних характеристик, що оцінює стан товарного ринку, є аналіз конкурентного середовища. Цей аналіз включає дослідження двох змістовних блоків: структури ринку та інтенсивності конкурентних сил в межах моделі «структура - поведінка - результат», пов'язаної з іменами американських економістів Джо Бейна і Едварда Мейсона[1]. Згідно з цією теорією ринкова структура (кількість продавців на ринку, ступінь диференціації продукту, структура витрат, ступінь вертикальної інтеграції з постачальниками і т. п.) визначає поведінку агентів ринку (ціну, інновації і т. п.), а їхня поведінка породжує ринковий результат (ефект, ефективність використання ресурсів, рівень прибутковості і т. п.).

Аналіз даних Антимонопольного комітету України свідчить, що економічні реформи не змогли подолати тенденції до монополізації ринків, в основі якої - зрощування бізнесу і влади, а не об'єктивні потреби розвитку виробництва. Наразі в Україні погіршується ситуація з конкурентними ринками, їх частка зменшується за рахунок збільшення частки монопольних. Найбільш монополізованими в Україні є ринки паливно-енергетичного комплексу, транспорту, ЖКГ. Через кризові явища фінансові ресурси з конкурентних ринків спрямовуються до монополізованих. Це призводить до виходу суб'єктів із конкурентних ринків, посилення концентрації і створення загрози монополізації. За глобальним індексом конкурентоспроможності у 2016 році Україна посіла 85 місце з 138 країн [1]. Зловживання монопольним становищем є надзвичайно гострим питанням, оскільки від дій монопольних структур страждають як суб'єкти господарювання, так і споживачі.

Високий рівень корумпованості, широко поширена практика лобіювання та захисту інтересів окремих компаній органами державної влади різних рівнів та їх посадовими особами зумовлює необхідність удосконалення методичних підходів для аналізу конкурентного середовища, які б однозначно трактувалися як суб'єктами підприємницької діяльності, так і владними структурами, призначеними обмежувати монопольні тенденції.

В Україні таким державним органом є Антимонопольний комітет України. Саме він проводить дослідження ринку, визначає межі та ступінь концентрації товарного ринку, а також домінуюче становище на ньому окремих підприємств з метою обґрунтування прийняття відповідних рішень. У цьому питанні комітет керується спеціальним підзаконним актом — Методикою визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку від 5 березня 2002 р. №49-р. [2]

Основні етапи організації досліджень ринків в роботі антимонопольного органу включають:

1) визначення носіїв і джерел інформації про товар і його ринок;

2) збір і вивчення фактів, первинної інформації, що характеризують товарний ринок.

[1] Вперше модель була описана в 1930-х роках гарвардським економістом Едвардом Мейсоном, а пізніше, в 1950-х рр., розвинута його учнем Джо Бейном

3) визначення сутнісних характеристик ринку, що включає в себе:
- визначення товарних меж ринку;
- визначення суб'єктного складу ринку;
- сегментацію ринку;
- визначення географічних меж ринку;

4) визначення параметрів ринку (ресурси ринку, місткість ринку, частки окремих господарюючих суб'єктів на ринку, інших показників);

5) виявлення умов конкуренції (в т.ч. закріплених в законодавчих актах), поведінки на ринку основних конкурентів, факторів, що формують конкурентне середовище, тенденцій розвитку конкурентних відносин (в т.ч. на суміжних ринках);

6) виявлення домінуючого положення (монопольного статусу) суб'єктів ринку, оцінка його впливу на розвиток конкурентних відносин.

Органи Антимонопольного комітету України можуть використовувати різні методи досліджень для ідентифікації підприємства з монопольним статусом. Передусім це визначення меж ринку; конкретних товарів, щодо яких суб'єкт може займати домінуюче становище; обсягів продаж, основних суб'єктів ринку та їх часток на ньому, бар'єрів входу та інші.

Проте специфічні характеристики підприємств, що діють на різних товарних і галузевих ринках, а також їх комбінації призводять до різного ступеня концентрації продавців і покупців на ринку, різній висоті бар'єрів входу на ринок і виходу з нього і, як наслідок, створюють проблеми для об'єктивності досліджень. Існують різні показники, що характеризують структуру товарних ринків. Один з найпоширеніших - індекс Херфіндаля-Хіршмана (HHI). Він розраховується як сума квадратів часток ринку топ-50 компаній (або всіх, якщо їх менше). Досконалій конкуренції відповідає 0 балів, чистій монополії - 10 000. Якщо значення HHI менше 1000, то рівень концентрації вважається низьким, значення від 1000 до 1800 означає середній рівень концентрації ринку, якщо HHI є вищим за 1800, ринок вважається висококонцентрованим.

Використовуються також індекси концентрації певної кількості найбільших підприємств, найчастіше – це трьохчастковий та чотирьохчастковий показники C3 і C4 - сумарні частки ринку трьох і чотирьох найбільших компаній відповідно. Індекси C3 і C4 мають недолік - неврахування розподілу часток. Тобто, у випадку рівномірного розподілу ринкових часток конкуренція буде відносно високою, а у випадку суттєвого переважання одного підприємства матимуть місце тенденції до монополізації.

Для усунення зазначеного недоліку застосовується система нерівностей, яка показує і ступінь ринкової концентрації, і потужність ринкової влади домінуючого суб'єкта господарювання на товарному ринку.

Показник ентропії застосовується при оцінці розподілу часток ринку між підприємствами. Середньозваження часток проводиться не на основі рангів підприємств, а за допомогою натуральних логарифмів часток.

Очевидно, що є потреба у розширенні спектру вимірників і визначенні найбільш інформативних показників, що характеризують структуру товарних ринків. Аналіз наукової та прикладної літератури показує, що максимально об'єктивна характеристика при дослідженні товарного ринку може бути отримана при розрахунку індексів Херфиндаля-Хіршмана, ентропії і концентрації для чотирьох суб'єктів. При цьому визначення «порогового» значення показника, що є ознакою наявності ринкової влади, має бути для кожного досліджуваного ринку індивідуальною характеристикою. Разом з тим, оцінка концентрації повинна обов'язково доповнюватися інформацією про ступінь рівномірності розподілу обсягів виробництва або продажу товарів, а також співвідношенням розмірів підприємств. У випадку ж здійснення міжнародних порівнянь аналіз стану конкуренції доцільно виконувати за товарною номенклатурою.

Зазначимо, що ефективність антимонопольного регулювання багато в чому залежить від достовірності результатів аналізу характеристик товарного ринку, в першу чергу, від коректного визначення його продуктових і географічних кордонів (тобто, в складі яких груп взаємозамінної продукції і на яких територіях обертається товар). В плані пріоритетних дій Уряду України на 2017 р., затверджених розпорядженням Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2017 р. № 275-р. в частині «Дерегуляція і розвиток підприємництва та конкуренції» було заплановано підготовку акта Антимонопольного комітету стосовно рекомендацій щодо дослідження ринку [3]. Прийняття цього документу дозволить поглибити системність вивчення питання щодо ролі структурних показників ринку (частки ринку чи підприємств) та поліпшити економічний аналіз ситуації на ринку і негативного впливу на конкуренцію та споживачів.

Список використаної літератури

1. The Global Competitiveness Report 2016–2017 Електронний ресурс – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf
2. Розпорядження Антимонопольного комітету України «Про затвердження Методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку» № 49-р від 05.03.2002р. Електронний ресурс – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0317-02
3. План пріоритетних дій Уряду на 2017 рік. Електронний ресурс – Режим доступу: www.kmu.gov.ua/document/249935381/R0275.doc

Бутенко Віра Михайлівна,
к.е.н., доцент, докторант
Національний університет біоресурсів і природокористування України

НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БІОЕКОНОМІКИ

Для забезпечення нормального функціонування будь-якої сучасної економічної системи важливою є роль держави в ній. Держава протягом всієї історії свого існування поряд із завданнями стосовно підтримки порядку, законності, організації національної оборони, виконувало певні функції в сфері економіки. У сучасних умовах будь-яка держава здійснює регулювання національної економіки, з різним ступенем втручання в її функціонування. Вважаємо, що розвиток біоекономіки в Україні на сучасному етапі також потребує певного державного втручання. Державне регулювання розвитку біоекономіки в Україні повинно бути дієвим з точки зору показників економічної та соціальної ефективності, а також екологічної безпеки.

Розвиток біоекономіки на сучасному етапі піддається певним впливам, котрі не забезпечують оптимальну структуру біоекономіки в країні і негативні наслідки яких необхідно нейтралізувати за допомогою державного регулювання (рис.1).

Перш за все необхідно зазначити, що на розвиток біоекономіки в Україні впливає цілий ряд зовнішніх факторів. Ми відносимо до цих факторів наступні: орієнтація на політику розвитку біоекономіки в країнах Європейського Союзу та інших розвинутих країн світу; збільшення попиту на біомасу; завезення товарів критичного імпорту, в тому числі біотехнологічної продукції; ресурсний експорт; кліматичні зміни; існування транснаціональних корпорацій.

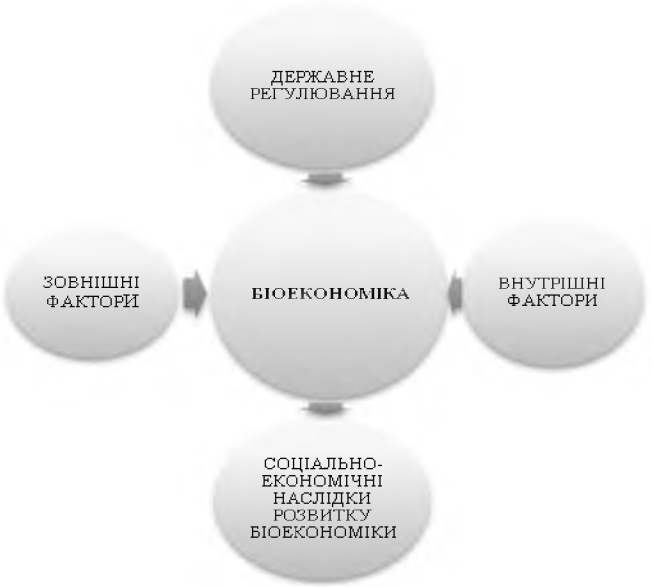


Рис.1. Система факторів впливу на розвиток біоекономіки

На біоекономіку також мають вплив фактори внутрішнього порядку, які умовно можна поділити на:

– економічні: енергозалежність; висока енергоємність виробництва, низький рівень розвитку національних інновацій; існування агрохолдінгів; незадовільний рівень зв'язків науково-дослідних установ з виробничим сектором; наявність сільськогосподарських угідь, що не обробляються.

– соціальні: несформоване громадське суспільство; негативне ставлення споживачі до біотехнологічної продукції; посилення ролі громадського контролю в суспільстві; безробіття;

– політичні: відсутність Національної програми розвитку біоекономіки; високий рівень корупції; незадовільне законодавче забезпечення розвитку біоекономіки; підпорядкування суспільних цілей вузькокорпоративним інтересам монополістичних утворень.

– екологічні: незадовільний стан навколишнього середовища; недотримання сівозмін; недостатній контроль за якістю продукції.

Таким чином, до об'єктивних причин включення держави в економічне регулювання розвитку біоекономіки, відносимо такі:

1. Неможливість успішного розвитку біоекономіки поза визначеності її територіального простору. Інтереси підприємців, домогосподарств, будь-яких суб'єктів економічних відносин у сфері біоекономіки реалізуються в результаті через кінцеве споживання як біомаси, так і біотехнологічної продукції. А воно прив'язується як до аграрного сектору так і соціальної сфери проживання, що має територіальну організацію. Визначеність і цілісність територіального простору господарювання в межах біоекономіки забезпечує держава, а саме формування біорегіонів з можливістю довгострокового економічного розвитку при збереженні природного середовища, забезпечення зайнятості та зростання доходів.

2. Досить вагомі в сучасних умовах також функції держави у сфері міжнародних зв'язків та економічних відносин, включаючи захист господарської діяльності на світовому ринку. Особливої актуальності це набуває в умовах сьогодення, коли на світовому ринку збільшується попит на біомасу, і перед багатьма країнами постає дилема «їжа –паливо». З іншого боку необхідно відмітити, що Україна імпортує біотехнологічні товари, котрі при розвитку біоекономіки можуть виробляти національні товаровиробники (біопаливо, фармакологічні препарати, товари повсякденного попиту та інші).

3. Необхідність постійного відтворення і підтримки економічного середовища, що визначає корінні цілі розвитку країни і довгострокові інтереси всього населення. При формуванні державою загальнонаціональних цілей і інтересів повинні враховуватися ціннісні орієнтири суспільства, його фундаментальні духовно-соціальні параметри, екологічна складова та принципи сталого розвитку. Бізнес, наскільки б масштабним він не був, повинен підтримувати ці цілі та інтереси, рахуватися з ними. Для цього

необхідно розробити національну програму розвитку біоекономіки, яка і визначить пріоритети як для бізнесу, так і для громадськості.

4. Створення та підтримка балансу економічних інтересів в країні вимагає від держави виваженої політики і вибору пріоритетів розвитку з метою консолідації суспільства. З цією метою ми пропонуємо застосування такого механізму державного регулювання, як соціальне партнерство.

5. Поступальний розвиток біоекономіки передбачає необхідність інституційного визначення мети й коригування диспропорцій, які виникають між фазами відтворення (виробництвом, розподілом, обміном, споживанням), між попитом і пропозицією. Особливо актуальним це є для виробництва біомаси та її транспортування до центрів переробки, оскільки вона має нетривалий термін зберігання.

Важливим завданням також є формування пропорцій між попитом і пропозицією біотехнологічної продукції. Для вирішення цього завдання ми пропонуємо здійснювати інформаційну, просвітницьку роботу серед споживачів для покращення іміджу біотехнологічної продукції та формування «зеленого мислення» у населення. Державне регулювання повинно бути спрямованим на подолання накопичених диспропорцій у відтворенні і створення більш дієвих механізмів щодо їх запобігання.

6.Необхідність врахування загальносвітових тенденцій розвитку призводить до необхідності розробки власної стратегії розвитку національної економіки. Здійснений аналіз свідчить про те, що розвинуті країни світу сьогодні орієнтується на розвиток біоекономіки. Рух, заснований на знаннях біоекономіки, охоплює все більше країн, водночас запровадження елементів нанонауки, нанотехнології, нових матеріалів і продуктивних технологій, що використовуються при виробництві агрохарчової продукції, вимагають нового рівня знань та комунікаційних систем, а також узгоджених стандартів, технічних регламентів тощо [1].

На наш погляд, розвиток біоекономіки є одним із реальних шляхів виходу із економічної, екологічної та соціальної кризи в Україні. Завдяки переходу до біоекономіки країна може отримати низку переваг:

- модернізація економіки та її структурна перебудова;
- забезпечення сталого розвитку;

соціальні вигоди, такі як: зниження швидкості депопуляції та стабілізація населення, нові робочі місця, пом’якшення тиску соціальних проблем, особливо на депресивних територіях, зменшення еміграції та відтоку інтелектуального капіталу, покращення соціальної інфраструктури.

Список використаної літератури

1. Welcome to the European Technology Platform 'Plants for the Future' [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.plantetp.org/ – Назва з екрану

Гуменюк Володимир Володимирович, д.е.н., професор
кафедри маркетингу і контролінгу,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ІНСТИТУЦІЙНИЙ КОНЦЕПТ МОДЕРНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

Поширення тенденції зростання масової частки ринкових курортно-рекреаційних послуг не суперечить можливостям державного регулювання, спрямованим на захист інтересів споживачів, регулювання цін, обсягів виробництва та споживання, розвитку конкуренції, стимулювання зовнішньої торгівлі послугами. Ринкова конвергенція передбачає встановлення особливої кон'юнктури, за якої взаємодія попиту і пропозиції відбувається виходячи із можливостей максимального задоволення індивідуальних уподобань споживачів у курортному сервісі, що не суперечить та не перешкоджає реалізації можливостей задоволення потреб населення в послугах, які генеруються в порядку соціального захисту та соціального забезпечення населення з джерел суспільних фондів споживання.

У курортно-рекреаційній сфері зростає економічна роль ринкових структур у задоволенні потреб населення в послугах оздоровлення і відпочинку. Навіть організації, створені в директивному порядку, все більше втрачають свій прототип, окреслений контурами планової економіки, поступово інтегруються у ринковий простір, набуваючи при цьому рис, що притаманні ринковим структурам. Підприємницький сектор курортно-рекреаційної сфери є базовим для відновлення та зміцнення здоров'я населення в умовах становлення соціально орієнтованої ринкової економіки.

На основі дослідження процесу формування механізму державного регулювання ринку курортно-рекреаційних послуг в Україні, виявлено наявність одночасно кількох різноспрямованих векторів державної політики відносно системи саморегулювання (надмірний податковий тиск / відсутність оподаткування, нормативна заборона приватизації закладів оздоровлення та відпочинку / прихована приватизація цих закладів та ін.), а також суперечливе співіснування застарілих та новітніх концепцій, форм і методів державного впливу (встановлення режиму територій і визначення зон регульованої рекреації / інструменти сталого розвитку курортних дестинацій), які негативно відображаються на результативності економічної та соціальної політики держави. Модернізація механізму державного регулювання ринку курортно-рекреаційних послуг на основі стимулювання вільного ціноутворення, конкуренції, соціально орієнтованого підприємництва є важливою передумовою реалізації державної політики, спрямованої на розвиток людського капіталу, зміцнення національної безпеки, комплексного розв'язання

соціально-економічних проблем, покращення суспільного добробуту та здоров'я нації.

Подолання проблем неспроможності ринку переважно покладається на державу, однак вона, у свою чергу, не завжди ефективно та повною мірою усуває їх. Слід зазначити, що принципи економічні політики держави, які зазначені в Законі України «Про курорти» від 05.10.2000 р. № 2026-III потребують системного переосмислення і модернізації. У зв'язку з цим, наведемо варіант конструктивного доопрацювання ключових положень зазначеного нормативного акту, зокрема ст. 3 «Принципи державної політики у сфері курортної справи», пропонуємо викласти в такій редакції:

1) формування ефективного внутрішнього ринку курортно-рекреаційних послуг з метою задоволення потреб споживачів у курортній реабілітації, оздоровленні, відпочинку;

2) імплементація міжнародних стандартів курортно-рекреаційних послуг, запровадження системи гарантування якості курортно-рекреаційних послуг та дотримання прав споживачів;

3) оцінювання еволюції попиту внутрішніх споживачів з урахуванням існуючих потреб, можливостей та готовності оплачувати курортно-рекреаційні послуги;

4)врахування тенденцій розвитку ринкової кон'юнктури на курортно-рекреаційні послуги у сфері міжнародного туризму;

5) стале освоєння курортно-рекреаційного простору, стимулювання інноваційного розвитку курортів державного та місцевого значення й перетворення їх на курортні дестинації з міжнародним визнанням;

6) визначення умов, порядку, організаційних засад та особливостей підприємницької діяльності в курортно-рекреаційній сфері;

7) імплементація науково-практичних розробок і рекомендацій Європейської СПА –асоціації, Глобального велнес-інституту;

8) розвиток інформаційно-технічних, транспортних комунікацій курортів в контексті підвищення якості, безпеки подорожей, активізації внутрішнього і міжнародного курортно-рекреаційного туризму;

9) створення належних умов для формування нових робочих місць, детінізація зайнятості в курортно-рекреаційниій сфері;

10) закріплення необхідного мінімуму курортно-рекреаційних послуг у споживчому кошику і формування споживчого бюджету громадян з урахуванням норми щорічного відпочинку й оздоровлення.

Отже, державна політика в курортно-рекреаційній сфері має відповідати стратегічним орієнтирам соціально-економічного розвитку України в контексті європейської інтеграції, сталого освоєння курортно-рекреаційного простору, формування інституційних засад ефективного внутрішнього ринку курортно-рекреаційних послуг, активізації соціального підприємництва, стимулювання внутрішнього та вїзного курортно-рекреаційного туризму.

Джеджула В'ячеслав Васильович,
д.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів та
інноваційного менеджменту
Вінницького національного технічного університету

СУТНІСТЬ МОНІТОРИНГУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Організаційний і економічний механізми супроводжуються постійним моніторингом та врахуванням факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, реалізація якого передбачає впровадження на підприємстві системи енергетичного менеджменту [1; 2], визначення із системою показників ефективності застосування енергозберігаючих технологій та формування показника ефективності впровадження ОЕМ.

Згідно з [2]: служба енергетичного менеджменту – це частина системи енергетичного менеджменту, яка охоплює людські ресурси, засоби техніки та контролю та призначена для забезпечення формування, впровадження і досягнення цілей виробничої систем у сфері енергозбереження. У процесі виробничої діяльності здійснюється моніторинг реалізації ОЕМ. Моніторинг може бути внутрішнім (тоді він ініціюється і здійснюється під керівництвом менеджменту підприємства, на вимогу акціонерів або їх довірених осіб) і зовнішній – реалізується на вимогу інспектуючи органів або для незалежної оцінки стану енергоспоживання на підприємстві.

Реалізація механізму моніторингу здійснюється за двома основними напрямками (рис. 1).

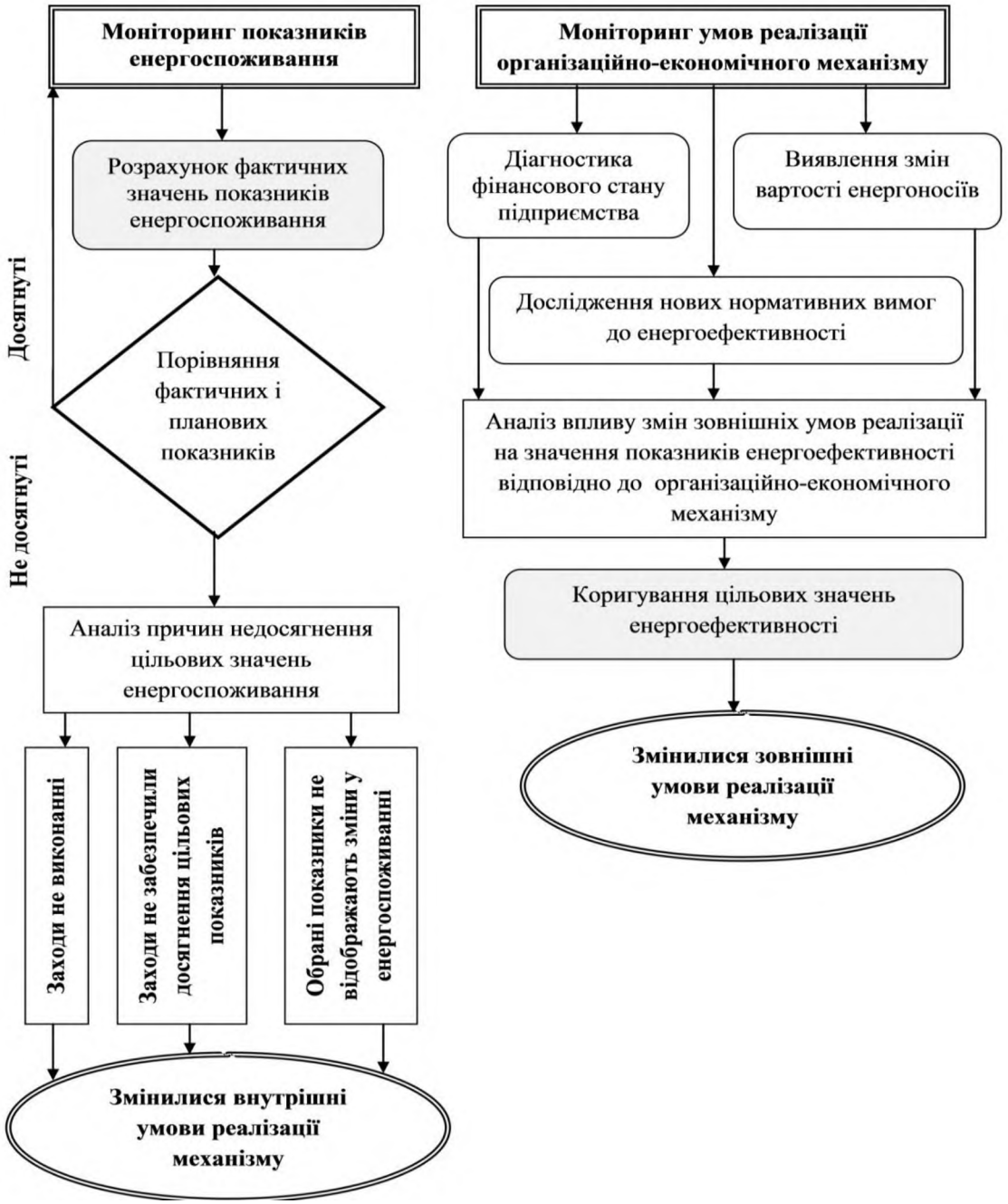


Рис. 1. Загальна схема процесу моніторингу реалізації організаційно-економічного механізму

Перший напрямок «моніторинг показників енергоспоживання». Метою цього процесу є порівняння фактичних з проектними показниками прибутку, енергоємності продукції, зменшення шкідливих викидів та інших характеристик підприємства, що досягаються в результаті впровадження організаційно-економічного механізму (ОЕМ). Якщо показники не будуть досягнуті, то відбувається аналіз причин недосягнення цільових значень енергоспоживання.

У цій схемі пропонуються три основні причини: невиконані заходи, заходи, що не забезпечили досягнення цільових показників, обрані показники не відображають зміну в енергоспоживанні. В залежності від виявленої

причини відбувається коригування механізму. Цей напрямок належить до внутрішніх умов реалізації ОЕМ.

Другий напрямок пов'язаний із зовнішніми умовами, що можуть впливати на підприємство і здійснювати зміни у результативності ОЕМ. Для цього проводять діагностику фінансового стану підприємства, досліджують, чи не змінилася вартість енергоносіїв або нормативні вимоги до енергоефективності на підприємстві.

Зміна обсягів виробництва, підвищена зношеність обладнання, кредиторські зобов'язання, що не дали можливість у повній мірі виконати всі вимоги ОЕМ, та інші фінансові фактори можуть призводити як до погіршення, так і до поліпшення результуючих показників.

Зміна вартості енергоносіїв не дозволить отримати розрахункову прибутковість, що, в свою чергу, змінить показники ефективності всього організаційно-економічного механізму. Аналіз всіх факторів у другому напрямку дозволяє виконати при необхідності коригування цільових значень енергоефективності підприємства.

До інструментального забезпечення проведення моніторингу (обліку енергоресурсів) належать: лічильники тепла, електричної енергії, води, стічних вод, сенсори температури, тиску, потоку, вологості та інші. Інформація від сенсорів надходить до ЕОМ відповідних служб, де вона обробляється і зберігається.

Аналіз результатів моніторингу необхідно проводити на основі узгоджених критеріїв оцінки ефективності впровадження інноваційних рішень, до яких можна віднести і організаційно-економічний механізм енергозбереження промислового підприємства.

Під час проведення аналізу необхідно враховувати характеристики підприємства, в першу чергу розмаїття асортименту продукції і сировини, складність технологічного процесу, наявність приладів обліку енергоресурсів та інші.

Зростання вимог до енергоефективності у нових нормативних документах також може призвести до ситуації, коли у механізм закладені занижені вимоги до економії енергії.

Таким чином, забезпечення ефективності організаційно-економічного механізму енергозбереження промислових підприємств передбачає впровадження й активне використання системи моніторингу..

Удосконалення існуючих організаційно-економічних механізмів дозволить досягнути визначених показників питомого енергоспоживання, зменшити потенціал енергозбереження та залучити його у виробництво, збільшити прибуток підприємства та його фінансову стійкість та сформувати принципово новий організаційно-економічний механізм енергозбереження промислових підприємств, що ґрунтується на проведені економіко-енергетичного обстеження, за результатами якого здійснюється двоступеневе моделювання інвестиційної привабливості заходів енергозбереження.

Список використаної літератури

1. Енергозбереження. Системи енергетичного менеджменту промислових підприємств. Перевірка та контроль ефективності функціонування: ДСТУ 5077:2008. – К. : Держспоживстандарт України, 2010. – 24 с. 397 104.
2. Енергозбереження. Системи енергетичного менеджменту промислових підприємств. Загальні вимоги: ДСТУ 4472:2008 – К. : Держспоживстандарт України, 2006. – 20 с.
3. Джеджула В.В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління : монографія / В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2014. – 347 с.
4. Єпіфанова І. Ю. Інновації в системі управління енергозбереженням промислових підприємств [Електронний ресурс] / Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю. // Економіка та суспільство. – 2017. – №9. – С. 395-398. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua

Калач Ганна Миколаївна,
к.е.н., доцент, докторант
доцент кафедри економіки підприємства
Університету державної фіскальної служби України

ОЦІНКА РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФОНДОВОГО РИНКУ

В умовах стрімкого розвитку фінансової системи та посилення її впливу на циклічний розвиток економіки, зростає актуальність дослідження проблем, пов'язаних із визначенням та оцінкою індикаторів фінансової безпеки з метою прогнозування можливих шоків та розробки макроекономічної стратегії.

В економічній літературі фінансова безпека розглядається не лише як складова економічної та національної безпеки, але й безпеки кожної людини. [1, *с.*36]

Фінансову безпеку потрібно розглядати як багатоаспектне поняття, що охоплює різні сегменти фінансової системи (грошово-кредитний ринок, валютний ринок, фондовий ринок, сектор державних фінансів, фінанси домогосподарств тощо). Під фінансовою безпекою розуміють такий стан фінансової системи за якого вона ефективно виконує свої функції у довгостроковому періоді. За аналогією можемо визначити поняття фінансової безпеки фондового ринку як такий рівень розвитку фондового ринку, що повною мірою задовольняє потреби суб'єктів економіки в мобілізації інвестиційних ресурсів в довгостроковому періоді за допомогою фінансових інструментів та забезпечує стійкість фондового ринку як системи до зовнішніх та внутрішніх шоків.

В Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки пропонується використовувати для визначення фінансової безпеки фондового ринку такі показники: капіталізація лістингових компаній, відношення капіталізації компаній до ВВП та рівень волатильності індексу Першої фондової торговельної системи (ПФТС) [2].

Показник капіталізації українського фондового ринку хоча і не точно характеризує стан ринку через концентрацію угод переважно на позабіржовому ринку, проте він є одним з основних індикаторів фінансової безпеки. Він характеризує з одного боку, очікування потенційних інвесторів щодо майбутніх доходів від вкладень в інструменти фондового ринку, а з іншого - сукупну ефективність фондового ринку, його потужність та конкурентоспроможність як на внутрішньому так і зовнішньому ринках.

Показник відношення капіталізації до ВВП характеризує вплив фондового ринку на розвиток економічної діяльності. Важливість даного показника засвідчує той факт, що вплив показника ринкової капіталізації на зростання ВВП у тричі перевищує ефект від кредитних вкладень. [3, *с.*82]

Щодо індексу ПФТС то він характеризує відсоток зростання середньозважених цін акцій «індексного кошику» по відношенню до базового періоду.

Динаміка зміни цих основних індикаторів фінансової безпеки фондового ринку України у після кризовому періоді наведена в таблиці 1.

Таблиця 1. Динаміка основних індикаторів фінансової безпеки фондового ринку за 2010-2016 рр.

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Капіталізація (млрд..грн.)	171,76	179,80	277,02	311,73	457,61	53,0	45,0
Відношення капіталізації до ВВП (%)	15,9	13,7	19,7	21,43	29,21	3,21	0,82
Індекс ПФТС	585,4	987,8	546,6	330,7	298,2	393,6	240,7

Складено автором за даними: Річні звіти ДКЦПФР за 2000-2008 рр. [*Електронний ресурс*] -URL: https://www.nssmc.gov.ua/activities/annual

Як видно з таблиці, у 2015-2016 роках індикатори фінансової безпеки знизились до небезпечного рівня, що дає підстави стверджувати про низький рівень безпеки фондового ринку України.

Таблиця 2. Додаткові індикатори фінансової безпеки фондового ринку України

Частка цінного паперу в біржових торгах (%)	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Акції	40,15	33,65	8,87	9,69	4,15	2,03	0,92
ОВДП	46,36	42,10	67,80	74,63	88,07	87,40	89,24
Облігації підприємств	5,11	9,11	9,99	10,25	5,30	4,73	3,90
Деривативи	2,84	10,12	9,39	3,89	1,55	2,04	0,97
Інвестиційні сертифікати	5,44	4,84	1,51	1,34	0,68	0,73	0,17
Інші	0,11	0,20	2,42	0,20	0,09	0,01	0,02

Складено автором за даними: Річні звіти ДКЦПФР за 2000-2008 рр. [*Електронний ресурс*] -URL: https://www.nssmc.gov.ua/activities/annual

Ці індикатори мають розглядатися в широкому розумінні – як наслідок подій, що відбуваються у фінансовому секторі економіки. Це означає, що для більш точної діагностики рівня безпеки фондового ринку варто проаналізувати сукупність додаткових індикаторів, які характеризують наявні диспропорції фондового ринку та їх вплив на рівень фінансової безпеки.

Проблеми державного дефіциту і платіжного балансу країни призвели до зростання питомої ваги державних облігацій в загальному обсязі торгів цінними паперами. У 2012 році почався активний процес витіснення державними цінними паперами всіх інших цінних паперів, фондовий ринок фактично обслуговував потреби держави в залученні коштів з ринку і повністю пригнічував сегмент корпоративних цінних паперів. В Україні склалася банко центрична модель фондового ринку, основними покупцями ОВДП є комерційні банки, а за відсутності попиту – НБУ. Зважаючи на тісний взаємозв'язок між обсягами капітальних вкладень і сумою купівель ОВДП комерційним банками відтік вільних позичкових коштів на фінансовий ринок став могутнім чинником пригнічення інвестиційної діяльності підприємств та "грошового голоду" у виробничій сфері і закономірно призводить до наростання неплатежів.

Вплив державних позик реалізується через дію на рівень процентних ставок. Саме високі процентні ставки не дозволяли підприємствам залучати в належних обсягах банківські кредити, що мали б поповнювати оборотні засоби. Таким чином, диспропорційність інструментальної структури фондового ринку проявляється у посиленні боргової складової в економіці і погіршує стан економічної безпеки.

Підводячи підсумки, можна зробити висновок, що значення індикаторів фінансової безпеки фондового ринку України мають негативну динаміку і на даному етапі є критичними, ринок не виконує свою інвестиційну функцію і є

дуже вразливим до негативних шоків. В термінах економічної динаміки такий стан системи характеризується як точка біфуркації, коли навіть незначні збурення (флуктуації) в окремих елементах системи можуть призвести до незворотних змін всієї системи. В цій точці відбувається радикальна трансформація системи, вона переходить у якісно новий стан, відбувається зміна її компонентів, параметрів, пропорцій, зв'язків і просторово-часової організації. За наявної концентрації ризиків і диспропорцій на фондовому ринку його трансформація може означати не лише поступальний розвиток, але й може призвести і до деградації, розпаду системи.

Список використаної літератури:

1. Hacker J. Standing on shaky Ground: Americans' experiences with economic insecurity [Electronic resource] / J. Hacker, Ph. Rehm, M. Schlesinger // Economic Security Index. – Washington: The Rockefeller Foundation, 2010. – 36 p. – URL: http://voices.washingtonpost.com/ezraklein/ESI%20 report%20embargo.pdf

2. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277 [Електронний ресурс]. – URL: http:// www.cct.com.ua/2013/29.10.2013 1277.htm – Назва з екрану.

3. Шумська С. С. Капіталізація і зростання економіки: економетричні оцінки взаємозв'язку //Економіка і прогнозування. – №4, 2004. – С.79-93.

Малиш Наталія Андріївна,
д.держ.упр., професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київського національного торговельно-економічного університету

ДЕРЖАВНА РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

«Стратегія сталого розвитку «Україна–2020» передбачає у напрямках чотирьох векторів руху реалізацію реформ та програм розвитку держави. За вектором розвитку передбачено реформи дерегуляції та розвитку підприємництва, децентралізації, державного управління тощо. У сфері децентралізації визначено побудувати ефективну систему територіальної організації влади в Україні, збільшивши повноваження органів місцевого самоврядування. Розвиток підприємництва передбачає створення сприятливого середовища для ведення бізнесу, залучення інвестицій на внутрішньому та зовнішньому ринках, створення умов для міжнародної торгівлі, скорочення кількості органів державного нагляду, впровадження для громадян та бізнесу інструментів електронного врядування [1].

Відповідно до Закону «Про місцеве самоврядування в Україні» відносини органів місцевого самоврядування з підприємствами, установами та організаціями, що перебувають у комунальній власності відповідних

територіальних громад, будуються на засадах їх підпорядкованості, підзвітності та підконтрольності органам місцевого самоврядування. Відносини органів місцевого самоврядування з підприємствами, установами та організаціями, що не перебувають у комунальній власності відповідних територіальних громад, будуються на договірній і податковій основі та на засадах підконтрольності у межах повноважень, які надані органам місцевого самоврядування [2].

До виключної компетенції сільських, селищних, міських рад відповідно до Закону «Про місцеве самоврядування в Україні» відносяться питання: встановлення для підприємств, установ та організацій, що належать до комунальної власності відповідних територіальних громад, розміру частки прибутку, яка підлягає зарахуванню до місцевого бюджету; затвердження місцевих програм приватизації; вирішення відповідно до законодавства питань про створення підприємствами комунальної власності спільних підприємств, у тому числі з іноземними інвестиціями тощо.

До відання виконавчих органів сільських, селищних, міських рад у сфері соціально-економічного розвитку належать такі власні (самоврядні) повноваження: розгляд проектів планів підприємств і організацій, які належать до комунальної власності відповідних територіальних громад, та здійснення контролю за їх виконанням; залучення на договірних засадах підприємств, установ та організацій незалежно від форм власності до участі в комплексному соціально-економічному розвитку сіл, селищ, міст; розміщення на договірних засадах замовлень на виробництво продукції, виконання робіт та послуг на підприємствах, в установах та організаціях.

Делеговані повноваження виконавчих органів сільських, селищних, міських рад включають: участь у здійсненні державної регуляторної політики, що встановлені Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності»; розгляд і узгодження планів підприємств, установ та організацій, що не належать до комунальної власності відповідних територіальних громад, здійснення яких може викликати негативні соціальні, демографічні, екологічні та інші наслідки.

До відання виконавчих органів сільських, селищних, міських рад належать такі власні (самоврядні) повноваження щодо: встановлення порядку та здійснення контролю за використанням прибутків підприємств, установ та організацій комунальної власності відповідних територіальних громад; підготовка і внесення на розгляд ради пропозицій щодо порядку та умов відчуження комунального майна, проектів місцевих програм приватизації та переліку об'єктів комунальної власності, які не підлягають приватизації; організація виконання цих програм; підготовка і внесення на розгляд ради пропозицій щодо визначення сфер господарської діяльності та переліку об'єктів, які можуть надаватися у концесію, подання раді письмових звітів про хід та результати відчуження комунального майна [2].

Стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року визначає цілі державної регіональної політики та основні завдання центральних та місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування, які спрямовані на

досягнення визначених цілей, а також передбачає узгодженість державної регіональної політики з іншими напрямами, які забезпечують ефективний територіальний розвиток регіону. Розроблення Стратегії здійснено з урахуванням змін, які відбулися в розвитку регіонів за останні роки, що характеризуються: нерівномірністю розвитку територій, зростанням соціально-економічних диспропорцій, диференціацією розвитку районів та міст [3].

Цілі державної регіональної політики до 2020 року передбачають підвищення рівнів конкурентоспроможності регіонів, зокрема: інноваційної та інвестиційної спроможності; розвитку інтелектуального капіталу; удосконалення регіональної інвестиційно-інноваційної інфраструктури; розвиток науково-інноваційного співробітництва державного та недержавного сектору науки, вищих навчальних закладів і наукових установ з реальним сектором економіки; забезпечення досягнення високих стандартів якості, безпеки, екологічності продукції; забезпечення ефективної реалізації механізму державно-приватного партнерства; удосконалення дозвільної системи та сфери ліцензування, процедури здійснення державного нагляду у сфері господарської діяльності; підтримка підприємств, діяльність яких спрямована на підвищення рівня енергоефективності в регіонах, збільшення частки енергії, що отримана з відновлюваних джерел та альтернативних видів палива.

В України сформовано законодавство для регіонального розвитку, яке відповідає європейським стандартам. Усі області мають розроблені стратегії розвитку до 2020 або 2025 років, впроваджується реформа державної регіональної політики. В результаті бюджетної децентралізації об'єднані територіальні громади отримали значні додаткові ресурси для свого розвитку. Децентралізація дала можливість місцевим громадам та регіонам більше повноважень та можливостей для підвищення добробуту населення та покращання якості життя.

Державна регіональна політика розвитку підприємництва має бути спрямована на сприяння самозайнятості безробітних шляхом не тільки надання грошової допомоги для започаткування власної підприємницької діяльності, а і підготовці та підвищенні їх кваліфікації.

Список використаної літератури

1. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» від 12.01.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.

2. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р., ред. 4.06.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр.

3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» від 6.08.2014 р. № 385. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-п

Олешко Анна Анатоліївна,
д.е.н., доцент, професор кафедри
фінансових ринків
Університет державної
фіскальної служби України

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

В умовах затяжної глобальної фінансової кризи забезпечення фінансової стійкості є магістральним напрямом діяльності центральних банків національних держав [1].

Управління фінансовою стійкістю банків передбачає аналіз і моніторинг фінансового стану, визначення бажаного стану, управління фінансовими ресурсами та вибір і реалізацію ефективних управлінських рішень, які сприяли б забезпеченню високого рівня рентабельності, платоспроможності і ліквідності.

Управління рентабельністю банку включає такі напрями:

– прогнозне визначення платоспроможного попиту та впровадження дохідних і співвідносних з витратами банківських послуг;
– формування ефективної структури активів і пасивів;
– раціональне формування і використання статутного капіталу.

Рівень рентабельності залежить від стратегії діяльності, ефективності антикризового управління, ризик-менеджменту, структури і якості активів і кредитного портфеля, ефективності фінансових інвестицій тощо. Основними показниками, що характеризують рентабельність банківської діяльності, є: ROA (Return on Assets) – показник рентабельності використання активів банку, ROE (Return on Equity) – показник рентабельності використання статутного капіталу банку.

На рівень платоспроможності і ліквідності банку як основних характеристик фінансової стійкості впливають такі складові як рівень капіталізації, якість активів і зобов'язань банку тощо.

Управління платоспроможністю як основною характеристикою фінансової стійкості має на меті:

- виконання зобов'язань перед бюджетом та персоналом;
- забезпечення платежів за дорученням клієнтів;
- повернення кредиторам (вкладникам) кошти із настанням терміну погашення та достроково;
- виконання зобов'язань, що можуть виникнути з непередбачуваних обставин у майбутні періоди.

Ліквідність є окремим випадком платоспроможності, а саме можливістю своєчасного виконання зобов'язань. Управління ліквідністю передбачає такі заходи:

- розробка структури управління ліквідністю;

- вимірювання та моніторинг чистих потреб у фінансуванні;
- управління доступом до ринку;
- антикризове планування;
- управління ліквідністю іноземної валюти;
- внутрішній контроль управління ризиком ліквідності
- публічне розкриття інформації для покращення ліквідності;
- діяльність працівників банківського нагляду [2].

Фінансова стійкість формалізується у індикаторах (показниках) фінансового стану і розглядається у їх відповідності оптимальним значенням та відхиленні від нормативних показників банківської діяльності. Національний банк України на основі методології МВФ [3] щоквартально складає та поширює дані щодо індикаторів фінансової стійкості сектору депозитних корпорацій (банків) за 12 основними та 12 рекомендованими індикаторами. З метою регулювання банківської діяльності на основі безвиїзного нагляду для здійснення моніторингу діяльності окремих банків і банківської системи в цілому НБУ встановлює економічні нормативи, що є обов'язковими до виконання всіма банками, зокрема, нормативи капіталу, ліквідності, кредитного ризику, інвестування.

В умовах фінансової нестабільності управління фінансовою стійкістю банку має забезпечувати фінансову безпеку банківської діяльності, протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам та реалізовувати корпоративні фінансові інтереси у межах загальнодержавних цілей соціально-економічного розвитку.

Список використаної літератури

1. Олешко А. А. Актуальні напрями подолання банківської кризи в Україні / А. А. Олешко, К. П. Побоча // Моделювання та інформатизація соціально-економічного розвитку України. – 2017. – Вип. 1. – С. 70 – 78. – Режим доступу до журн.: http://dndiime.org/wp-content/uploads/2016/12/MODELING_AND_INFORMATIZATION_3.pdf

2. Принципи ефективного управління ліквідністю у банківських установах: Базельський Комітет з питань Банківського нагляду. Базель. Лютий 2000 року / [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36992

3. Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению. – Вашингтон: Международный Валютный Фонд, 2007. — 324с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/pdf/rus/guide.pdf

Охріменко Ігор Віталійович
д.е.н., професор, проректор
з навчальної та наукової роботи
Київського кооперативного
інституту бізнесу і права

ОСОБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ ЄС

Особливістю підприємництва в Європейському Союзі є плюралізм форм господарювання, що має наслідком нейтралізацію атомізуючого впливу приватної власності на формування складу суб'єктів ринкових відносин та характер прийняття господарських рішень. Альтернативою приватному індивідуальному господарюванню є асоціювання (об'єднання) власників. Основними його формами є: господарські товариства, акціонерні товариства, кооперативи. В сільському господарстві концентрація виробництва на основі асоціювання власності виступає глобальною тенденцією, яка зумовлюється удосконаленням та зростанням потужності технічних компонентів виробничого апарату. В країнах Західної Європи протягом минулого століття швидко зростав показник "мінімуму капіталу", необхідного для організації рентабельного індивідуального сільськогосподарського підприємства. У Франції за 10 років - з 1961 до 1971 - частка тракторів потужністю понад 50 к.с. у загальному їх придбанні сільськими господарями зросла з 3 до 52%, а в 1976 р. цей показник уже складав 70%. Концентрації виробництва сприяло прийняття в 60-ті роки в ЄС "плану Мансхолта", який передбачав укрупнення землеволодіння та землекористування при значній державній підтримці.

Найбільш поширеною формою об'єднання виробників-власників у сільському господарстві Західної Європи стала виробничо-обслуговуюча кооперація. В Іспанії існували навіть колективні господарства, в яких усуспільнювались не лише праця, а й земля, будівлі та інші засоби виробництва. У Франції кооперативи існують у формі об'єднань по спільному веденню виробництва. В Італії широко поширена колективна оренда землі при роздільному її обробітку. Широкого повсюдного поширення набули кооперативи по спільному використанню техніки. За наявними повідомленнями, акціонерні форми об'єднання сільських господарів займають невелику питому вагу - 5% кількості підприємств, 9% площі сільськогосподарських угідь, 15% виробничих фондів та інших активів.

Паралельно з об'єднанням відбувається концентрація виробництва у формі централізації, формуються потужні господарські одиниці, невелика кількість яких виробляє і реалізує більшу частину продукції. Це істотно зменшує кількість учасників ринкових відносин з боку пропозиції і в результаті ринкове середовище еволюціонує від чисто конкурентного до олігополістичного. Окремий приватний власник в рамках асоційованих господарських структур втрачає можливість одноосібно приймати господарські

рішення, тому вони стають колективними. Для господарських товариств колектив формується його членами, для акціонерних товариств - власниками акцій, для кооперативів - власниками паїв. Первинний виробник - середній фермер - практично не приймає стратегічних управлінських рішень. Цей елемент управління переноситься на більш високі ієрархічні щаблі, серед яких зустрічаються навіть наддержавні (наприклад, сам Європейський Союз).

Крім того, важливим чинником прийняття господарських рішень стають позаринкові фактори. Зокрема, ціна робочої сили визначається не на ринку, а в процесі переговорів та укладання відповідних угод між урядом та профспілками. Такий екологічно небезпечний елемент технології виробництва рослинницької продукції як захист рослин також значною мірою регламентується державою. Так, в країнах ЄС діє спеціальне законодавство, загальна спрямованість якого - скорочення застосування пестицидів. В Данії у 1986 році була прийнята програма, якою передбачалось зменшити використання засобів захисту на 25% до 1990 і на 50% до 1997 року у порівнянні з рівнем 1981-1985 рр. Аналогічні підходи до цієї проблеми в Німеччині, Італії, Нідерландах, Швеції, Норвегії, Португалії.

Інша особливість - плюралізм форм та змісту відносин суб'єктів ринкової взаємодії. Мова йде перш за все про суб'єктів з боку пропозиції, з боку продавців сільськогосподарської продукції та продовольства. Виступаючи конкурентами на ринковій арені, вони взаємодіють настільки широко і різноманітно, що для цього процесу можна вводити навіть спеціальну класифікацію. Перший напрям взаємодії - довиробнича. Вона надзвичайно неоднорідна. Організація спільних наукових досліджень в рамках професійних об'єднань виробників, визначення обсягів виробництва та реалізації продукції (виробничих та ринкових квот), операції з ф'ючерсними контрактами, визначення вимог до якості продукції - це лише основні форми довиробничого контактування конкурентів. Виробнича взаємодія - це спільне використання техніки, створення різноманітних обслуговуючих кооперативів. Маркетингова взаємодія включає спільне формування фізичної ринкової інфраструктури, вертикальну агроторгівельну інтеграцію, спільне вирішення проблем організації продуктових ринків в рамках міжпрофесійних організацій.

Не припиняється взаємодія виробників і на післявиробничій стадії: спільно підводяться підсумки, обговорюються результати, узагальнюється досвід. Так, в Німеччині ще з середини 60-х років в рамках системи надання фермерам консультаційних послуг розвиваються спеціалізовані "консультативні гуртки" (інша назва - "робочі гуртки"). Консультантами нерідко виступають власники успішно функціонуючих ферм. Наведемо характерний приклад. Основними завданнями організованого в Ганновері в складі 66 фермерів Нижньої Саксонії гуртка є: навчання аналізу та обговорення виробничих підсумків господарського року, виявлення недоліків в управлінні підприємством та в методах виробництва, планування заходів по їх недопущенню в майбутньому, показ успіхів у господарській та виробничій діяльності. Крім того, до завдань гуртка відноситься оцінка та порівняння

можливостей зниження виробничих витрат на прикладі окремих підприємств, інформація про нові досягнення у відповідних галузях виробництва та збуту. Консультації в гуртку ведуться в розрізі спеціалізованих груп (16-25 чоловік) у формі інтенсивного семінару, який проводиться один раз на рік протягом чотирьох днів. За оцінками німецьких фахівців, участь у роботі гуртка забезпечує фермеру удвічі більші темпи зростання маси прибутку порівняно з іншими фермерами.

Третя особливість сучасного сільськогосподарського ринку в ЄС - державне регулювання ринкового середовища. Воно виступає своєрідним доповненням до традиційних економічних функцій держави: створення правової бази підприємництва, гарантування приватної власності, забезпечення справедливої конкуренції та прозорості ринку, часткового перерозподілу національного доходу через систему оподаткування. Державне регулювання виникає на певному стані розвитку ринкової системи, змінюючи зміст та спрямованість.

Зараз жодна капіталістична країна не полишає своє сільське господарство напризволяще, а, навпаки, застосовуються різноманітні системи державного регулювання. Об'єктом втручання виступають всі без винятку ринкові процеси: зміна власників, попит, пропозиція, результати обмінних процесів. Для регулювання залучаються значні бюджетні кошти. Основними напрямами їх використання в регулюючому механізмі є підтримка цін та доходів виробників, бюджетне фінансування окремих заходів інвестиційного характеру, скорочення посівних площ та поголів'я, пільгове кредитування, підтримка майнового страхування. Провідну роль відіграє цінове регулювання. Державне регулювання цін на сільськогосподарську продукцію є загальним явищем для всіх розвинутих країн. Найвищою є підтримка вітчизняного товаровиробника в Швейцарії, Швеції, Італії, Німеччини.

Чопенко Валерій Миколайович,
к.е.н., старший науковий співробітник
відділу соціально-економічного розвитку
сільських територій
Національний науковий центр
"Інститут аграрної економіки"

СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНА КРИЗА УКРАЇНСЬКОГО СЕЛА: РИЗИКИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА

Соціально-демографічна сфера українського села перебуває нині у занепаді: поглиблюється деградація поселенської мережі, постійно зменшується чисельність сільського населення, смертність значно перевищує народжуваність, а депопуляція прогресує, низькою є тривалість життя, особливо чоловіків, високою залишається дитяча смертність, спостерігається

старіння населення й погіршення його статево-вікової структури, знижується життєвий та трудовий потенціал українського селянства.

Питання відтворення сільського населення, демографічних перспектив українського села, принципів демополітики, демографічного і трудового потенціалу українського селянства, соціально-економічного розвитку сільських територій та відродження українського села вивчали О.Г. Булавка [1], В.М. Нелеп [3], С.І. Пирожков [4], П.Т. Саблук [5], Л.В. Транченко [7], М.А. Хвесик [9], К.І. Якуба [10, 11] та ін. Проте, проблеми взаємозв'язку між процесами відтворення сільського населення, рівнем його добробуту, ступенем розвитку соціальної інфраструктури, соціально-економічним розвитком сільських територій залишаються не до кінця вивченими й належним чином вирішеними.

Соціально-демографічна ситуація на селі нині загрозлива. На початок 2017 р. чисельність наявного населення України (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим) становила 42584,5 тис. осіб, з них у сільській місцевості – 13102,2 тис., або 30,8% від загальної чисельності. Упродовж 2016 р. чисельність сільського населення зменшилася на 73,3 тис. осіб. Зменшення чисельності населення відбулося винятково за рахунок природного скорочення, тобто перевищення числа померлих над народженими. У 2016 році в сільській місцевості народилося 138,3 тис. осіб (10,8 особи на 1000 осіб наявного населення), а померло 229 тис. осіб (17,6 особи на 1000 осіб наявного населення). На 100 померлих у 2016 р. припадало тільки 60 народжених дітей (у 2015 р. – 63, у 2014 р. – 67, у 2013 р. – 69, у 2012 р. – 71 дитина, тобто кризові явища у відтворенні населення посилюються) [2, С. 3–13]. Для порівняння зазначимо, що у 1990 році на 100 померлих сільських жителів народжувалося 79 дітей, а у 2000–2005 роках ("пік" демографічної кризи) – 46–49 дітей.

Загалом же протягом лише п'яти років (2012–2016 рр.) чисельність сільського населення України скоротилась на 1150,5 тис. осіб або на 8,1%. Упродовж зазначеного періоду щорічне зменшення становило в середньому 230,1 тис. осіб, що перевищує чисельність жителів таких міст як Луцьк або Івано-Франківськ. Порівняно ж з 1990 роком сільське населення України скоротилось на 3867,1 тис. осіб або на 22,8% ! [8, С. 75–77].

Соціально-демографічна криза українського села створює серйозні ризики для функціонування сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств, виробничої діяльності в цілому, оскільки найбільш кваліфікована й освічена частина працездатного населення, зокрема молодь, масово залишає село в пошуках більш достойних матеріальних та житлових умов. Низька народжуваність призводить до демографічного постаріння населення (так, частка сільського населення старше 60 років у 2016 р. становила 23,1 %), а постаріння населення викликає посилення депопуляції та дефіцит кваліфікованої робочої сили.

Загострення проблем самотності осіб похилого віку та необхідності їх соціальної підтримки, підвищення пенсійного та економічного забезпечення збільшує навантаження на соціальні статті державного бюджету, породжуючи

серйозні соціально-економічні виклики суспільству. Крім того, старіння працездатного населення уповільнює оновлення знань, гальмує розвиток науково-технічного прогресу, сприймання новітніх ідей, технологій, нового світобачення щодо глобалізаційних, інтеграційних та інших соціально-економічних процесів ринкової економіки.

Кризовий стан демографічної ситуації в українському селі вимагає системи дієвих заходів, необхідних для її вирішення. Такі заходи, на нашу думку, доцільно розділити на першочергові та перспективні.

До першочергових заходів слід, насамперед, віднести:

1) оздоровлення демографічної ситуації у сільській місцевості шляхом підвищення рівня народжуваності та зниження смертності сільського населення;

2) відновлення у сільській місцевості функціонування педіатричної служби, зміцнення матеріально-технічної бази дитячих лікарняних закладів, поліпшення системи охорони материнства і дитинства, спрямованої на активізацію відтворення населення та збереження підростаючого покоління у сільських поселеннях;

3) впровадження здорового способу життя на селі, збереження та розвиток мережі загальної, професійної та позашкільної освіти, лікувально-оздоровчого і медичного, культурного та комунально-побутового обслуговування;

4) збереження наявного та збільшення життєвого потенціалу сільського населення шляхом стабілізації чисельності мешканців села та подовження середньої очікуваної тривалості їх життя.

Перспективними заходами, спрямованими на покращення демографічної ситуації на селі, можуть бути:

1) підтримка молодих сімей, надання їм пільгових довгострокових кредитів, преференцій щодо придбання житла, оплати комунальних послуг тощо;

2) оптимізація та розвиток трудового потенціалу сільського населення шляхом його природного поповнення, створення належних виробничих і побутових умов, уповільнення міграційних процесів, насамперед сільської молоді, її закріплення на селі та в аграрній сфері;

3) відновлення та розбудова необхідної соціальної інфраструктури;

4) поліпшення зайнятості на селі шляхом відновлення системи підготовки та перепідготовки кадрів, створення нових робочих місць, зокрема у сфері сільського аграрного та етнокультурного туризму, що здатне знизити безробіття на 15 – 20 %;

5) підвищення якісних показників розвитку сільського населення: статево-вікової структури, рівня освіти, духовності, інтелекту, інших показників менталітету українського селянства.

Для вирішення цих завдань необхідно досягти наступних параметрів розвитку сільського населення:

– зниження коефіцієнта смертності сільського населення до відповідного показника у міських поселеннях – 13,2 особи на 1000 жителів у

2016 р. при одночасному підвищенні до зазначеної величини коефіцієнта народжуваності у сільській місцевості;

– зменшення кількості померлих у перинатальному періоді (починається з 22-го повного тижня вагітності і закінчується після 7 повних днів життя новонародженого) на 15 – 20 % та зниження коефіцієнта смертності дітей у віці до 1 року (на 1000 живонароджених) до 6,5 осіб (станом на 2015 р. він становить 8,3 особи, а у 2016 р. – вже 8,6 особи);

– підвищення коефіцієнта шлюбності у сільській місцевості до 7,5 шлюбів із розрахунку на 1000 жителів (у 2016 р. цей показник складав 4,3);

– зменшення розриву між очікуваною тривалістю життя чоловіків і жінок у сільській місцевості на 4 – 5 років (у 2016 р. вона становила у чоловіків 65,3, а у жінок – 75,7 років) та її наближення до рівня розвинутих країн світу (в Італії відповідно 80,7 і 85,6 років, Швеції – 80,4 і 84,2, Франції – 79,5 і 86,0 років).

Список використаної літератури

1. Булавка О.Г. Суцільна паспортизація сіл України – основа розвитку сільських територій / О.Г. Булавка // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 77 – 80.
2. Демографічна ситуація в Україні у 2016 році. Стат. збірник. Державна служба статистики України. – К., 2017. – 56 с.
3. Нелеп В.М. Шляхи відродження українського села / В.М. Нелеп // Економіка АПК. – 2013. – № 1. – С. 125 – 129.
4. Пирожков С.І. Демографічний і трудовий потенціал. / С.І. Пирожков. Т. 1. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 934 с.
5. Саблук П.Т. Демографічні проблеми українського села (наукова доп.) / П.Т. Саблук, К.І. Якуба; відп. ред. П.Т. Саблук. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 38 с.
6. Соціально-економічний розвиток сільських територій; за ред. М.Й. Маліка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 642 с.
7. Транченко Л.В. Аналіз та проблеми соціально-економічного розвитку села / Л.В. Транченко // Наук.-практ. журнал "Інвестиції: практика та досвід". –2012. – № 5. – С. 66 – 69.
8. Україна у цифрах у 2016 році. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 248 с.
9. Хвесик М.А. Сталий розвиток територій як основа стратегії розвитку аграрного сектора / М.А. Хвесик, Ю.М. Хвесик // Економіка АПК. – 2013. – № 1. – С. 66 – 76.
10. Якуба К.І. Соціально-демографічний стан сільських населених пунктів / К.І. Якуба // Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери: наук. доп.; за заг. ред. акад. НААН П.Т. Саблука. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 342 с. – С. 33 – 40.
11. Якуба К.І. Ознаки тривалості життя українського селянства / К.І. Якуба // Вісник аграрної науки. – 2011. – № 2. – С. 60 – 65.
12. Rural Development in the EU, Statistical and Economic Information, Report 2010. – 257 p. // http://ec.europa.eu/agriculture/agrista.
13. Sen A. Development as Freedom / A. Sen. – New York: Prentice-Hall, 1999. – 366 p.
14. Smith M.K. Social Capital – The encyclopaedia of informal education / M.K Smith. //www.infed.org/biblio/social_capital.htm.
15. Takayama T. Analysis / T. Takayama. – Amsterdam: North-Holland, 1986. – 195 p.

Яблочніков Сергій Леонтійович,
д.пед.н., професор, завідувач кафедри
економіки та менеджменту
Євась Тетяна Володимирівна,
старший викладач кафедри
економіки та менеджменту
*Вінницького соціально-економічного
інституту Університету «Україна»*

ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЛЕЖНОГО РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Важливою складовою національної безпеки України є економічна безпека підприємства, яка впливає на розвиток всієї країни в цілому, адже від стабільного функціонування, розвитку, гарантованого захисту матеріальних і фінансових ресурсів окремого господарюючого суб'єкта залежить економічна безпека країни.

Гарантування належного рівня економічної безпеки підприємств актуалізується в умовах ринкової системи господарювання, оскільки входить до переліку життєво необхідних елементів належного функціонування соціальної та економічної системи суспільства, визначає ефективність механізму управління ним та забезпечення його захисту, розвитку тощо. Це, в свою чергу, визначає засади взаємної відповідальності бізнесу та органів державного управління за порушення вимог безпечного економічного середовища [1, с. 63].

Як складову системи національної безпеки, категорію «економічна безпека підприємства» можна розглядати у функціонально-структурному аспекті, тобто як сукупність взаємопов'язаних систем безпеки, які відображають функціонування окремих «блоків» або сфер економічної системи держави [2].

В сучасному глобалізованому світі сталий економічний розвиток держави буде визначатися низкою зовнішніх та внутрішніх чинників і, в тому числі, розвитком окремих основних інфраструктурних одиниць (підприємств). При цьому, ключовою умовою нової якості економічного зростання є забезпечення економічної безпеки як держави в цілому так і її основних складових (функціональних – економічна незалежність, енергетична, фінансова, зовнішньоекономічна й багато інших; регіональних; інфраструктурних – окремі галузі й підприємства) [3, с. 8].

Рівень економічної безпеки підприємства – це оцінка стану використання корпоративних ресурсів за критеріями рівня економічної безпеки підприємства. З метою досягнення її найбільш високого рівня підприємство повинно провести роботу із забезпечення максимальної безпеки основних функціональних складових своєї роботи [4, с. 31].

Чинники, що формують відповідний рівень економічної безпеки підприємства, різноманітні і в кожній галузі виробництва мають свою специфіку. Однак є загальні, типові чинники, що впливають на рівень економічної безпеки підприємства незалежно від форм власності та галузі виробництва, а саме:

1. Безпосередні чинники виробництва – основні чинники, які забезпечують діяльність підприємства. До них належать: розміщення підприємства (територія); наявні природні ресурси та умови їх розміщення на цій території, доступність використання та якісні показники; наявність трудових ресурсів, їх освітньо-кваліфікаційний рівень; наявна виробнича інфраструктура, можливий обсяг її використання; соціально-економічна інфраструктура і рівень матеріального достатку населення.

2. Стабільний попит на продукцію - відіграє важливу роль у рівномірному пропозиційному розвитку виробництва. Він охоплює: укладені довготермінові контракти на реалізацію продукції з її споживачами; рівень конкурентоспроможності продукції, що виробляється; якісно-гарантійні показники виробів; обґрунтовані прогнози щодо стабільності ринку певного виду продукції; державне та регіональне замовлення на виготовлену продукцію.

3. Надійність постачальників – в першу чергу тих, хто забезпечує постачання основної сировини і матеріалів. Для цього потрібно: мати довготермінові договори на поставку, враховуючи терміни постачання та якісні показники сировини і матеріалів; знати можливості постачальників і не допускати монопольності в їх поставках; для цього, як правило, потрібно мати 3-4 і більше постачальників сировини і матеріалів, щоб була гарантія стабільної цінової політики щодо сировини, матеріалів та інших комплектуючих.

4. Зовнішня конкуренція на продукцію, призначену на експорт. Ця продукція має: відповідати міжнародним стандартам; за якісними показниками і сервісним обслуговуванням бути конкурентоспроможною; мати обґрунтовану та прогнозовану перспективу; бути конкурентоспроможною щодо продукції, яка імпортується в нашу країну, з метою скорочення ввезення в Україну продукції, яку можуть виготовляти вітчизняні підприємства.

5. Державне економічне регулювання діяльності підприємства, яке полягає: у захисті власного товаровиробника незалежно від форм власності на засоби виробництва; регулюванні державної податкової політики; сприянні виробництву, враховуючи економічні, територіальні та інші аспекти; сприянні виробництву продукції, яка ввозиться як критичний імпорт; державному замовленні на товари, які фінансуються за рахунок бюджету, і скорочення імпорту на ці товари.

6. Надійний захист комерційної таємниці. Держава має гарантувати таємницю на науково-технічні досягнення, розроблення нових технологій, інтелектуальну власність, ноу-хау, у тому числі й комерційні таємниці.

7. Компетентність керівництва підприємства – це високий професіоналізм керівництва і команди його менеджерів (висококваліфіковані кадри; система їх

підготовки і форми навчання; створення для них відповідних виробничих і соціально-економічних умов) [4, с. 31-32].

Таким чином, невід'ємним системоутворювальним елементом інституціонального гарантування економічної безпеки України є економічна безпека підприємств та підприємництва як сектору національного господарства, утвореного сукупністю суб'єктів господарювання, що здійснюють комерційну господарську діяльність, пов'язану з новаторством та ризиком, отриманням прибутку, формуванням середнього класу та виконанням цілого комплексу соціальних функцій [1, с. 67].

Належний рівень економічної безпеки підприємства дасть можливість забезпечити основні структурні елементи економічної безпеки держави, зокрема: фінансову, інноваційно-технічну, продовольчу, енергетичну, соціальну, демографічну, екологічну, зовнішньоекономічну. В свою чергу, зміцнення системи безпеки національної економіки безпосередньо залежить від покращення показників ефективності функціонування підприємств, забезпечення реального економічного зростання.

Список використаної літератури

1. Буркальцева Д.Д. Економічна безпека підприємництва в системі безпеки національної економіки / Д.Д. Буркальцева // Вісник Академії праці і соціальних відносин і туризму. - 2016. - № 1-2. - С. 61-68.

2. Ганущак Т.В. Фінансова безпека бізнесу: навч. посіб. [Електронний ресурс] / Т. В. Ганущак; ВНЗ «Київ. ун-т ринк. відносин». - Київ: Ун-т "КРОК", 2016. - 264 с. – Режим доступу до ресурсу: http://pidruchniki.com/78234/finansi/ekonomichna_bezpeka_subyektiv_gospodarskoyi_diyalnosti

3. Бараннік В. Економічна безпека підприємства як складова економічної безпеки держави / В. Бараннік // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. - 2016. - № 2. - С. 5-20.

4. Кургузенкова Л.А. Економічна безпека підприємства: сутність та чинники формування її відповідного рівня / Л.А. Кургузенкова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. - №2 (02). – С. 29-33.

Барабаш Наталія Олександрівна
к. і. н., доцент, завідувач кафедри
соціально-політичних та економічних
дисциплін
Криворізького факультету НУ «ОЮА»
Котковський Володимир Станіславович
к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
КЕІ ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК ЕЛЕМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Необхідність забезпечення економічної стійкості, стабільності та здатності до прогресивного розвитку України в умовах поєднання тенденцій глобальної та національної трансформації вимагає дослідження функцій, системи принципів, методів та факторів гарантування економічної безпеки держави. Комплексність завдань економічної безпеки об'єктивно потребує активізації інвестиційного процесу, його спрямування на забезпечення потенціалу позитивних економічних та соціальних змін в умовах загострення соціально-економічних суперечностей, виникнення руйнівних загроз здатності до економічного розвитку та підтримки економічного суверенітету держави [1].

Дослідженням проблемних питань, що пов'язані з вивченням інвестиційної безпеки є предметом розгляду як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Серед них слід виділити наукові розробки О. І. Барановського, І. Ф. Бінько, З. С. Варналія, В. М. Гейця, Б. В. Губського, В. І. Кириленко, О. Д. Ладюк, В. Т. Шлемко та ін. Незважаючи на значну кількість здобутків щодо економічної безпеки держави, вирішення потребують проблеми інвестиційної безпеки як складової економічної безпеки відповідно до сучасних умов соціально-економічного розвитку.

Заходи інвестиційної безпеки істотно впливають на інвестиційний клімат. Своєчасне виявлення та усунення загроз дозволяє зберігати інвестиційну привабливість і збільшувати приплив інвестицій. Саме оцінка рівня інвестиційної безпеки дозволяє виявити недоліки в інвестиційній політиці на різних рівнях, а також визначити тенденції на майбутній період. Рівень інвестиційної безпеки, як правило, визначають за допомогою індикаторів інвестиційних ризиків (табл. 1).

На сьогодні найбільший обсяг інвестицій в Україні надходить в промисловість. У 2016 р. на неї припадає 33,6% внутрішніх та 29,4% іноземних інвестицій в економіку. Проте, це пояснюється ефектом масштабу (часткою вкладу в економіці), а не реальною привабливістю галузі для інвесторів. Про це, зокрема, свідчать середньорічні індекси капітальних інвестицій за галузями.

Таблиця 1

Індикатори інвестиційних ризиків України за 2016 рік [2-3]

Рівень	Індикатори інвестиційних ризиків	Статистична інформація
Мікроекономічний	1. Окупність і рентабельність інвестиційних проектів. 2. Внесок у приріст ВВП і бюджетна ефективність. 3. Підвищення рівня конкурентоспроможності.	Ключовим фактором зростання ВВП виступили інвестиції підприємств – обсяг реального валового нагромадження основного капіталу за 3 квартали 2016 року зріс на 16,7%. Зростання частки фінансування інвестицій коштами державного та місцевих бюджетів з 4,4% до 5,9% пояснює активне зростання інвестицій у галузях, пов'язаних з комунальним сектором.
Макроекономічний	1. Частка накопичення валових інвестицій до ВВП. 2. Співвідношення темпів приросту інвестицій до ВВП в галузях і регіонах. 3. Рівень поновлення і модернізації основного капіталу.	Річне зростання ВВП в 2016 році склало 2,3%, але все ще зберігається на рівні 2004 року після зниження на 15,8% в 2014-2015 рр. У структурі валового нагромадження основного капіталу частка інвестицій в машини та обладнання становить 44%, а обсяг цих інвестицій в реальному вимірі збільшився на 40% у порівнянні з аналогічним періодом 2015 року.
Мезоекономічний	1. Галузеві пріоритети інвестування наукоємного виробництва. 2. Регіональні пріоритети розміщення та інвестування господарюючих суб'єктів. 3. Частка накопичення валових інвестицій на регіональному рівні.	Станом на 01.07.2017 р. обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку Дніпропетровської області, склав 3831,2 млн. дол. США. Питома вага області в загальнодержавних обсягах складає 9,8%. Якщо говорити про спрямованість за видом економічної діяльності, то традиційно більша частина інвестицій звернена в сектор видобутку корисних копалин та обробні виробництва.

Перші місця за обсягами залучених внутрішніх та іноземних інвестицій посідають виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів та металургія. Їхні частки на кінець третього кварталу 2016 р. становили відповідно 17% та 11,9% внутрішніх інвестицій, та 18,7% та 39,7% прямих іноземних інвестицій. Проте, на превеликий жаль, незначними є інвестиції в локомотив прогресу – машинобудування, відтворення основних засобів якого формує цикли економічного піднесення [4].

На будівництво припадає 13,5% капітальних інвестицій, на сільське, лісове та рибне господарство – 14,6%, інформацію та телекомунікації – 4,4%, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 8,7%, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність –

7%, державне управління й оборона; обов`язкове соціальне страхування – 3,7%. Ми очікуємо збереження позитивної динаміки в 2017 році внаслідок зниження ризиків ескалації військового конфлікту та збільшення схильності економічних агентів до інвестиційних і довгострокових споживчих рішень [5].

Рівень інвестиційного розвитку України невисокий. Рівень припливу інвестицій має бути певно вище, ніж темпи зростання ВВП, щоб, тим самим, забезпечувати ще більше зростання ВВП. У сучасній України обидва значення від'ємні, і занепад припливу інвестицій більше, ніж спад ВВП. Частка валового нагромадження також невелика. У Китаї, наприклад, цей показник становить 43,1%, що майже в два рази вище за показник України. Наведені дані показують, що інвестиційні ризики в України високі і посилюються багатьма зовнішньоекономічними і зовнішньополітичними подіями, отже необхідні структурні зміни в забезпеченні як інвестиційної безпеки зокрема, так і економічної безпеки в цілому.

Таким чином, для зміцнення інвестиційної безпеки насамперед необхідно оптимізувати частку нагромадження у ВВП, водночас основними засобами на державному рівні мають стати заходи з активізації діяльності вітчизняних інвесторів. Вважаємо, що збільшення фінансових потоків і покращення показників інвестиційної безпеки можливе через зростання обсягу інвестицій з боку бізнесу. Втім, суттєве нарощення інвестиційної активності на прогнозному горизонті стимулюватиме відповідне зростання інвестиційного імпорту, зокрема, машин та обладнання, що значною мірою обумовлюватиме від'ємний внесок чистого експорту у ВВП.

Процес забезпечення інвестиційної безпеки неможливий без систематичного проведення оцінювання стану інвестиційної безпеки і інвесторами, й органами державної влади. Значення інвестиційного процесу в умовах трансформації економіки постійно посилюється в зв'язку з розширенням сфер інвестування, ускладнення структури економіки та виникнення нових загроз економічній безпеці держави.

Список використаної літератури.

1. Кириленко В. І. Інвестиційна складова економічної безпеки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. техн. наук : спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / В. І. Кириленко. – К., 2006. – 33 с.

2. Незалежна асоціація банків України: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://nabu.ua/ua/makroekonomichniy-analiz-stanom-na-20.html.

3. Дніпропетровська обласна державна адміністрація: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://adm.dp.gov.ua/OBLADM/obldp.nsf/document.xsp.

4. Дніпропетровське інвестиційне агентство: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dia.dp.gov.ua/investici%D1%97-2016-povilne-ale-optimistichne-zrostannya.

5. Міжнародний центр перспективних досліджень: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://icps.com.ua/ekonomichnyy-analiz-ekonomichni-tendentsiyi-ta-prohnoz-na-2017-rik.

Бессонова Светлана Ивановна
к.э.н, доцент, доцент
кафедры учета и аудита
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Предпринимательство в некоторых развитых странах является одним из главных показателей экономической успешности. В Украине ситуация выглядит несколько иной. Развитие отечественной предпринимательской деятельности наблюдалось с конца 90-х прошлого века и претерпевало значительных изменений из-за: финансовых кризисов, изменения законодательной базы, военных конфликтов и пр.

Динамика количественного показателя субъектов предпринимательства наглядно отражает некоторые изменений в структуре их размерности рис.1.

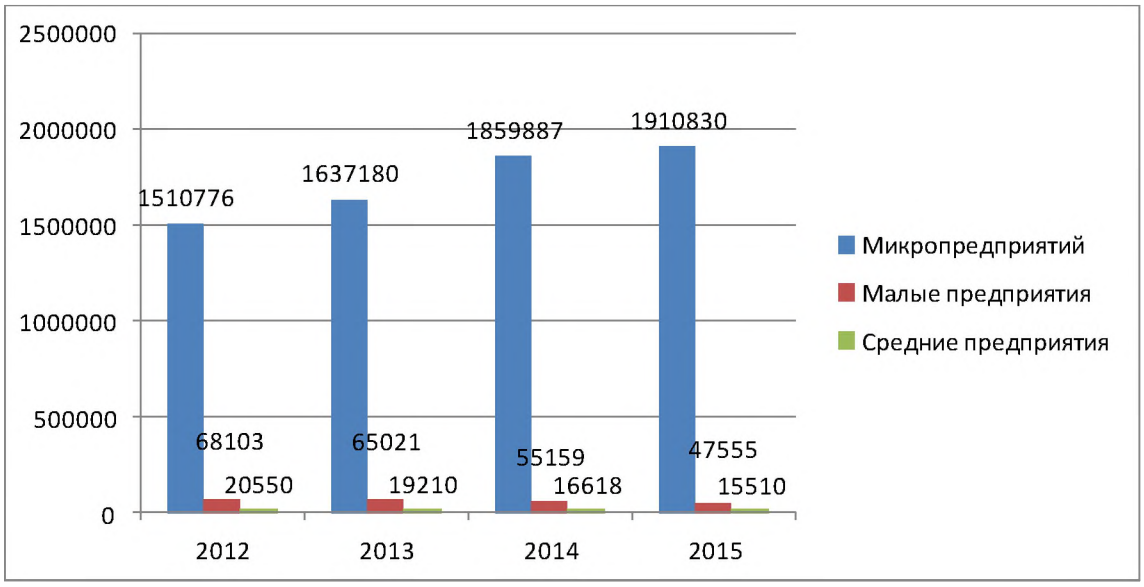


Рис. 1 Динамика количественного показателя субъектов предпринимательства за период 2012-2015 гг. [1]

Из рис. 1 видно, что наблюдается рост микропредприятий и снижение показателей малых и средних предприятий. Крупные предприятия составляют только 0,2% от общего количества субъектов малого и среднего предпринимательства (423 ед. значительная часть крупных предприятий находится в г. Мариуполе., г. Киеве и Киевской области) [2]. Одной из причин можно считать: перенос предприятий из неподконтрольных территорий и их дробление, изменение законодательной базы, а именно, повышения минимальной заработной платы, что, безусловно, отразилось на налогообложении субъектов предпринимательства, несоответствие объемам соответствующей группе предпринимательства. Данные негативные явления

оказывают влияние на рост теневой экономики, нелегального трудоустройства, частичной занятости, безработицы в стране.

За анализируемый период для развития отечественного предпринимательства были внедрены ряд мероприятий, которые оказали положительный результат на рост количества предприятий малого бизнеса. Так, была упрощена система регистрации, налогообложения и отчетности, создание Центров предоставления административных услуг, что в значительной мере повлияло на показатели рейтинга «Ведение бизнеса», публикуемой Всемирным банком, Украина улучшила свои позиции с 152-го места (2012 год) до 80-го места в рейтинге 2017 года [2]. Такая динамика свидетельствует о том, что Украина имеет значительный потенциал.

Для успешной работы предпринимателя необходимы финансовые ресурсы. В большинстве случаев предприниматель использует только собственный капитал на развитие бизнеса, высокие процентные ставки банковских кредитов зачастую являются непосильными. Поэтому, существует острая необходимость улучшить финансирование со стороны коммерческих банков, в виде диверсификации финансовых продуктов. Расширять сотрудничество на взаимовыгодных условиях с такими небанковскими финансовыми организациями как: лизинговые, факторинговые компании, кредитные союзы.

Привлечение предпринимателей для расширения сферы услуг, открытия новых рабочих мест, создания новых видов продукции возможно при обучении предпринимателей. Так, высшие учебные учреждения могут предоставлять консалтинговые услуги по организации и переориентации бизнеса, написанию инвестиционных проектов, ведению бухгалтерского учета и составлению отчетности, переквалификации предпринимателя.

Выводы. Для расширения потенциала предпринимательства в стране, повышение социальных показателей, снижение уровня безработицы и показателей теневой экономики необходима государственная поддержка в создании благоприятного налогового и инвестиционного климата.

Список используемой литературы:

1. Держкомстат України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
2. Стратегія розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://www.google.com.ua/search?rlz=1C1AVNE_enUA693UA693&q=%D0%BA%D1%96%D0%BB%D1%8C%D0%BA%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C+%D0%BC%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%85+%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D1%81%D1%82%D0%B2+%D0%B2+%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96+%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0+2016&sa=X&ved=0ahUKEwi2-5WBxeHWAhXpF5oKHYt7DiwQ1QIIeCgB&biw=1366&bih=662

Балджи Марина Дмитрівна,
д.е.н., професор, професор кафедри економіки, права та управління бізнесом ОНЕУ
Мрук Марина Миколаївна
студентка ОНЕУ

СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПРИКЛАДІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Сучасні вимоги розвитку регіонів в Україні вимагають суттєвого розгляду питань забезпечення економічної безпеки на територіальному рівні. Ці проблеми широко обговорюються в науковій та практичній літературі й вимагають переходу від теоретичних напрацювань до прикладних.

В основу наших досліджень покладено визначення економічної безпеки, запропоноване у 2012 р. А.І. Сухоруковим та Ю.М. Харазішвілі, яке надає таке значення поняттю, як «захищеність регіональної економіки та економічних інтересів територіальної громади від дії дестабілізуючих чинників», а також доводить узгодженість інтересів регіону а економічній, соціальній та екологічній сферах [1, с. 218]. Науковці окреслюють важливість самовідновлення регіональної системи та забезпечення раціонального використання економічного потенціалу регіону з реалізацією всіх потреб в умовах виконання принципів сталого розвитку.

В наш час виникає необхідність виділення соціо-еколого-економічної системи, прерогативу в якій становить людина. В запропонованій системі на першому місці стоїть соціальна складова, оскільки саме людству необхідно задуматись – як будуть функціонувати екологічна та економічна системи при активному антропогенному втручанні і що доречно здійснити позитивного в цьому напрямку. Отже вся відповідальність на існування трьох систем полягає на людину та, поряд з цим, найбільш чутливою виступає саме соціальна система, наступна за вразливістю – екологічна і остання – економічна [2, с. 203]. В Законі «Про основи національної безпеки України» наведено перелік загроз, що можуть виникнути при недостатності функціонування тієї чи іншої сфери діяльності [3]. Для перспективного розвитку регіонів саме врахування можливих загроз; недооцінювання певних факторів, пов'язаних з розвитком економіки, науково-технологічній діяльності, спроможні привести до недолугих наслідків й формування хибних уявлень про позитиви в суспільній, економічній та екологічній царинах. Тому на рівні органів державної влади та місцевого самоврядування має бути сформована ланка, спрямована на захист регіону й забезпечення економічної безпеки, орієнтованої на принципи сталого розвитку. Провідним завдання діяльності органів влади є подолання соціально-економічних диспропорцій на рівні регіону.

На прикладі Одеської області – найбільшої за площею та найрізноманітнішою за національним складом в країні – проведено

дослідження щодо аналізу інноваційної діяльності та прогнозування розвитку до 2020 року при наявності потенціалу, станом на 2016 рік.

Прогнозування соціально-економічного розвитку Одеської області до 2020 року здійснено за допомогою макромоделі загальної економічної рівноваги «Альфа», яка дозволяє поєднати функції сукупного попиту та пропозиції, використовуючи вихідні статистичні дані за період 2014-2016 рр. [5, с. 70]. Макропоказники по Одеській області, що були обрані за основні для побудови прогнозу, подані в таблиці 1.

Таблиця 1

Макропоказники для побудови прогнозу розвитку Одеської області, 2014-2016 рр. (складено за даними [4])

Показники	Роки		
	2014	2015	2016
Обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	26172,2	40142,6	36764,1
Темп обсягу реалізованої продукції, %	105,2	128,4	110,6
ВРП у фактичних цінах, млн. грн.	74934	99761	101256
Темп ВРП, %	98,3	95,8	106,3
Доходи населення, млн. грн.	80438	98819	117310
Реальний наявний доход , %	86,3	86,7	103,9
Експорт товарів, млн.дол. США	1634,0	1578,5	1402,7
Імпорт товарів, млн.дол. США	2131,2	914,8	1071,8
Чисельність наявного населення, млн. осіб	2396,4	2390,3	2386,5

Для розрахунку прогнозування інвестицій (I_t) обрано формулу, запропоновану науковцями [1, 120]:

$$I_t = \eta_t + \pi_t E_t , \qquad (1)$$

де E_t – експорт товарів і послуг;

η_t та π_t – показники.

На основі проведених розрахунків зібрані прогнозні показники інерційного сценарію розвитку, результат обробки яких подано на рисунку 1.

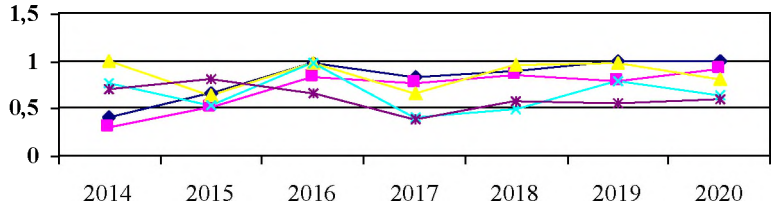


Рис. 1. Прогноз інерційного сценарію розвитку Одеського регіону

За результатами проведення дослідження та побудови інерційного сценарію розвитку в Одеській області доведена стабільність соціально-

економічного розвитку при наявних умовах та ресурсному потенціалі. Але обрані показники характеризують область в цілому, не враховуючи недоліки чи переваги в діяльності окремих районів. Тому перспективами подальших досліджень можуть бути напрацювання щодо підбору показників для розробки прогнозів і порівняння соціально-економічного розвитку на рівні районів чи територіальних громад.

В якості узагальнюючого індикатору економічної (інвестиційної) безпеки регіону (I) обрана наступна формула [1, с. 229]:

$$I = \frac{V}{G}100\%, \qquad (2)$$

де V – обсяг валових інвестицій, що надходять в економіки регіону;

G – ВРП за відповідний період.

Розрахований узагальнюючий індикатор для Одеської області подано на рисунку 2.

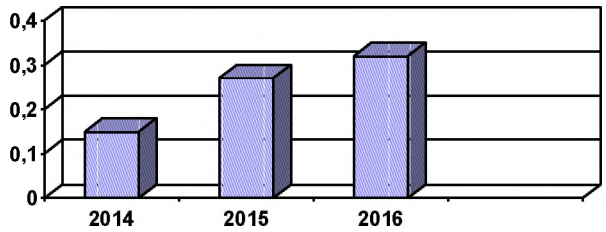


Рис. 2. Узагальнюючий індикатор економічної (інвестиційної) безпеки Одеського регіону

Таким чином, проведені дослідження свідчать, що в Одеській області існують всі переваги для покращення економічної безпеки, при умові стабільності в економіці.

Список використаної літератури

1. Сухоруков А.І., Харазішвілі Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: моногр. – К.: НІСД, 2012. – 368 с.

2. Управління функціонуванням та розвитком в регіональних соціо-економічних системах: моногр. / за ред. А.І. Ковальова, Н.Е.Сілічєвої. – Харків, 2016. – 244 с.

3. Про основи національної безпеки України: закон від 19.06.2003 р. №964-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №39. – Ст. 351.

4. Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.od.ukrstat.gov.ua/

5. Консалтингове забезпечення управлінських економіко-екологічних рішень на регіональному рівні: моногр. // За заг. ред. А.І. Ковальова. – Одеса: ФОП Гуляєва В.М., 2017. – с. 190.

Болдирєва Людмила Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
менеджменту і логістики
*Полтавського національного технічного
університету імені Юрія Кондратюка*

АГРОПРОДОВОЛЬЧИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА

Питання продовольчої безпеки країни постійно знаходяться в полі зору як працівників органів державного управління та відповідних секторів економіки, так і вчених, що займаються даною проблематикою. З часу переходу нашої держави на ринкові засади господарювання поняття «агропромисловий комплекс», що увійшло у науковий обіг в 70-80 рр. XX століття, здійснюється спроба, замінити на інше поняття, що більш точно відповідає сучасним реаліям, зокрема, термін «агропродовольчий сектор» як складову економіки країни, розкрити його структуру.

Агропродовольчий сектор економіки, на наш погляд, включає галузі з виробництва продукції сільського господарства, її переробки та реалізації продовольства тобто, сільське господарство, харчову промисловість, сферу торгівлі продовольчими товарами. У науковій літературі вживаються такі терміни, як «система», «економічна система», «соціальна система», «соціально-економічна система». Поняття «система» є широко вживаним науковим поняттям, яке трактується дещо по-різному, навіть в енциклопедіях і словниках. Втім, важливими є ті характеристики терміну, що відповідають теорії систем.

На наше переконання головним елементом (ресурсом) АПС є люди (персонал підприємств, трудові ресурси сільських територій та ін.). З огляду на зазначене АПС має поєднувати в собі риси як економічної системи, так і соціальної системи, тобто розглядатися як соціально-економічна система. Це поняття, як і попередні, має неоднозначне тлумачення.

Зважаючи на тлумачення поняття «система», «економічна система», «соціальна система», на нашу думку, АПС як соціально-економічна система – це сукупність взаємозв'язаних галузей (видів діяльності) та сільської території з населенням, які утворюють разом певну цілісність, що охоплює процеси виробництва, обміну і споживання аграрної продукції та продовольства, забезпечуючого розвиток відповідних територій.

АПС як соціально-економічна система, на нашу думку, включає операційну, логістичну, фінансову, інформаційно-комунікативну та територіальну підсистеми.

Операційна підсистема, що є найважливішою підсистемою АПС, використовує виробничі потужності АПС для трансформації ресурсів (матеріально-технічних, людських та інших) у продовольство. Матеріально-технічні ресурси, що знаходяться на вході операційної системи АПС, як правило, мають промислове походження. Аналіз функціонування агробізнесу

розвинених країн свідчать про значний рівень розвитку АПС, зокрема сільського господарства (що входить до його складу), який забезпечується високою якістю достатньої кількості матеріально-технічних ресурсів, які формують матеріально-технічну базу АПС (машинно-тракторний парк, логістичну інфраструктуру та ін.). Однією з цілей операційної підсистеми АПС є формування доданої вартості у процесі перетворення ресурсів у продовольство.

Операційна підсистема АПС має складну будову і у свою чергу складається з підсистем другого рівня: операційної підсистеми сільського господарства; операційної підсистеми переробної промисловості; операційної підсистеми харчової промисловості; операційних підсистем оптової та роздрібної внутрішньої торгівлі продовольством; операційних підсистем експорту та імпорту продовольства.

Логістична підсистема АПС (як і операційна підсистема) структурно складна. Виходячи із поставлених завдань щодо закупівлі необхідних для функціонування АПС ресурсів, їх переробки, збуту проміжної (сільськогосподарська сировина) та кінцевої (продовольство) продукції, логістичну підсистему АПС варто декомпозитувати на такі підсистеми другого рівня: підсистема закупівель матеріально-технічних ресурсів, покликаних забезпечити функціонування галузей АПС; внутрішньовиробнича логістична підсистема АПС, яка з одного боку є складовою операційної підсистеми АПС, а з іншого – складовою транспортно-логістичної підсистеми; підсистема складування та управління запасами АПС, що включає як управління складськими потужностями АПС, так і управління запасами матеріально-технічних ресурсів, сировини, готової продукції; транспортна підсистема АПС, що забезпечує просування матеріального потоку АПС різними видами транспорту: залізничним, автомобільним, водним, трубопровідним та ін.; розподільча (маркетингова) підсистема АПС, що формується на засадах маркетингу та розподільчої логістики і покликана забезпечити маркетинг і збут готової продукції (продовольства); підсистема логістичного сервісу АПС, метою якої є надання споживачам логістичних послуг.

Завданням фінансової підсистеми АПС є забезпечення галузей АПС власними та залученими коштами, необхідних для функціонування операційної логістичної, інформаційно-комунікативної та територіальної підсистем. Фінансова підсистема АПС як підсистема першого рівня, на наш погляд, містить такі підсистеми другого рівня: підсистема інвестування суб'єктів господарювання АПС; підсистема фінансового менеджменту структурних складових АПС.

Недостатньо розвинена вітчизняна банківська система зумовлює нестачу інвестиційних ресурсів та обігових коштів в АПС, що викликає необхідність залучення коштів міжнародних фінансових організацій. Втім, на наш погляд, головним джерелом фінансування є внутрішні фінансові ресурси АПС. Зазначене зумовлює необхідність удосконалення контролінгу, застосування

бюджетування, інших інструментів фінансового менеджменту суб'єктів господарювання.

Завданням інформаційно-комунікативної підсистеми АПС, на наш погляд, є забезпечення власників, керівників, фахівців галузей АПС необхідною інформацією для розробки галузевих стратегій, обґрунтування управлінських рішень у сфері бізнесу, технологій, ефективного функціонування операційної, транспортно-логістичної, фінансової та територіальної підсистем АПС.

Інформаційно-комунікативна підсистема АПС, теж має складку побудову і як підсистема першого рівня включає, на наш погляд, такі підсистеми другого рівня: підсистему нормативно-правового забезпечення АПС; аналітичну підсистему АПС, що забезпечує прийняття рішень відповідними інституціями в межах АПС; підсистему інформаційно-консультативного забезпечення трансферу технологій для галузей АПС; підсистему підвищення кваліфікації персоналу АПС; підсистему зв'язків з громадськістю (паблік рілейшинз) АПС.

Територіальна підсистема АПС виконує соціальну та екологічну функції регіонального розвитку сільських територій, населених пунктів, де мешкають працівники галузей АПС, інших секторів національної економіки (оскільки частина підприємств АПС є містоутворюючими, що формують основу дохідної частини місцевих бюджетів).

Зважаючи на зазначені завдання, територіальна підсистема АПС, на наш погляд, може включати такі підсистеми: екологічна підсистема АПС, що виконує природозберігаючі та природовідтворюючі функції; підсистема розвитку сільських територій; підсистема соціального розвитку промислових зон АПС в місцях дислокації відповідних суб'єктів господарювання переробної та харчової промисловості.

Здійснений аналіз дозволяє ідентифікувати агропродовольчу систему економіки як соціально-економічну систему, що складається з підсистем першого та другого рівнів. До підсистем першого рівня належать операційна, логістична, фінансова, інформаційно-комунікативна та територіальна підсистеми, які у свою чергу розподіляються на підсистеми другого рівня, що конкретизують окремі завдання функціонування агропродовольчої системи.

Борисюк Олена Володщимирівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Східноєвропейського національного
університету імені Лесі Українки

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах діяльність суб'єктів господарювання піддається значним ризикам, провідну роль серед яких займають фінансові ризики.

Під фінансовим ризиком підприємства розуміється ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу чи капіталу у ситуації невизначеності умов здійснення його фінансової діяльності [1, с.19].

Отже, під ризиком у фінансово-господарській діяльності підприємств розуміють ймовірність виникнення збитків, втрат або недоотримання прибутку порівняно з прогнозним варіантом. Особливість фінансових ризиків полягає в тому, що вони є наслідком взаємовідносин між суб'єктами ризику, тобто виникають через так званий людський фактор, не мають природних стабілізаторів рівня ризику. А відтак, вони мають небезпечну властивість – постійно змінюватись, не підлягають узагальненню, є суто індивідуальними, тощо. Тому особливого значення набуває необхідність їх класифікації, ідентифікації та управління ними.

Основна мета управління фінансовими ризиками – мінімізація пов'язаних з ними фінансових втрат. Головними завданнями управління фінансовими ризиками є оптимізація структури капіталу (співвідношення між власними та позичковими джерелами формування фінансових ресурсів) та оптимізація портфеля боргових зобов'язань. Передумовою оптимізації структури капіталу є розрахунок ефекту фінансового левериджу. Оптимізація портфеля боргових зобов'язань досягається на підставі [2, с. 33]:

- диверсифікації кредиторів;
- максимізації рівня показника дюрації (середньозваженого строку непогашеної заборгованості);
- мінімізації платежів за користування позичковим капіталом.

Система управління ризиками включає такі блоки завдань [4, с. 18]:

- ідентифікацію – процес встановлення переліку основних видів фінансових ризиків, що притаманні діяльності конкретного підприємства;
- оцінку ризиків – відображення наслідків впливу ризиків та ймовірності їх настання в кількісному виразі;
- нейтралізацію ризиків – вжиття відповідних заходів щодо зменшення ймовірності настання ризиків і зменшення наслідків їх впливу.

До основних інструментів нейтралізації фінансових ризиків слід віднести [3]:

1. формування відповідних резервів;

2. диверсифікація ризиків;
3. хеджування;
4. самострахування.

Отже, фінансовий ризик є однією з найскладніших категорій, пов'язаних із здійсненням господарської діяльності й характеризується невизначеністю щодо здійснення тієї чи іншої фінансової операції в майбутньому. Разом із тим, управління фінансовими ризиками є одним з найважливіших функціональних завдань будь – якого підприємства.

Список використаної літератури:

1.Загірняк М. В. Економіка підприємства: магістерський курс. Ч. 2 / [Загірняк М. В. та ін.]. - Кременчук, 2015. - 756 с.

2.Кірейцев, Г. Г. Фінансовий менеджмент: [навч. посіб.] / за ред. І. В. Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2002.- 440 с.

3. Система управління фінансовими ризиками [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studopedia.org/1-12059.html.

4. Карлін М. І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М. І. Карлін, О.В. Борисюк. – Луцьк : ПП Іванюк , 2013. – 273 с.

Валькова Наталія Вячеславівна
к.е.н., доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування,
Хмельницького національного університету

НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ В СФЕРІ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ТА ЇЇ ОБЛІКУ

Розвиток інтернет-технологій та зростання кількості інтернет-споживачів посприяли інтеграції економічної та інформаційно-телекомунікаційної сфер та утворенню відносно нової сфери комерційної діяльності, такої як електронна комерція. Досить довго ця сфера була неврегульованою в Україні, що було причиною виникнення проблемних питань у відносинах продавець-споживач, підприємство (підприємець) - органи державної фіскальної служби, частина з яких залишається неврегульованою і до тепер.

Основний нормативний акт, що регулює діяльність у сфері електронної комерції був ухвалений у вересні 2015 року – це Закон України «Про електронну комерцію» [1]. Він визначає організаційно-правові засади діяльності у сфері електронної комерції в Україні, встановлює порядок вчинення електронних правочинів із застосуванням інформаційно-телекомунікаційних систем та визначає права і обов’язки учасників відносин у сфері електронної комерції.

Інформування потенційних замовників, щодо надання послуг у сфері електронної комерції може здійснюватися різними засобами, в тому числі: подання інформації на власному веб-сайті, на веб-сайтах дружніх підприємств,

в соціальних мережах та може здійснюватися шляхом надсилання комерційних електронних повідомлень. Інформування здійснюється відповідно до вимог Закону України «Про рекламу» [2] та Закону України «Про електронну комерцію» [1]. Комерційні електронні повідомлення поширюються лише на підставі згоди на отримання таких повідомлень, наданої особою, якій такі повідомлення адресовані. Повідомлення може надсилатися особі без її згоди лише за умови, що вона може відмовитися від подальшого отримання таких повідомлень.[1]

Розрахунки у сфері електронної комерції можуть здійснюватися з використанням платіжних інструментів, електронних грошей, шляхом переказу коштів або оплати готівкою. Оплата за послуги здійснюється замовником послуг на підставі виставленого рахунку, банківською картою на онлайн-сервісі, а також через сервіс електронного гаманця. Досить часто підприємства, що здійснюють надання послуг он-лайн, використовують декілька платіжних інструментів, щоб користувач міг обрати більш зручний для нього, в такому випадку ускладнюється процес надання доступу клієнту до послуги, але таке ускладнення не є критичним. Розрахунки у сфері електронної комерції здійснюються відповідно до Законів України» [3], «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [4], інших законів та нормативно-правових актів Національного банку України.

Права та обов’язки покупця (замовника) послуг у сфері електронної комерції визначаються законодавством України, зокрема Законом України «Про захист прав споживачів» [5]. Покупець (замовник) послуг, який приймає (акцептує) пропозицію іншої сторони щодо укладення електронного договору, зобов’язаний повідомити про себе інформацію, необхідну для його укладання.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [6] підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій, в тому числі й у сфері електронної комерції, є первинні документи. Для контролю та впорядкування оброблення даних на підставі первинних документів можуть складатися зведені облікові документи. І первинні і зведені облікові документи можуть бути складені у паперовій або в електронній формі. Первинні документи, складені в електронній формі, застосовуються у бухгалтерському обліку за умови дотримання вимог законодавства про електронні документи та електронний документообіг, а саме Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» [7] та Закону України «Про електронний цифровий підпис» [8].

Законом України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг» №1724-VIII [9], серед іншого, вносяться зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [6], який регулює, що є первинним документом, а також які обов'язкові реквізити він повинен мати, а саме з обов’язкових реквізитів виключено місце складання первинного документу, відсутність якого дає право податковим органам не визнавати первинний документ і, як наслідок, витрати, сформовані на його підставі. Закон №1724-VIII вступив в силу з 3

січня 2017 року, а отже на один обов'язковий реквізит стало менше. Крім того, змінено сам термін "первинний документ". Тепер це документ, який містить відомості про господарську операцію і не вимагає підтвердження її здійснення, як це було раніше.

По об’єктам бухгалтерський облік підприємств, які здійснюють свою діяльність у сфері електронної комерції, та формування фінансової звітності здійснюється відповідно до обраної підприємством концептуальної основи: за національними чи міжнародними стандартами обліку та фінансової звітності.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про електронну комерцію» від 03.09.2015 № 675-VIII. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/675-19
2. Закон України «Про рекламу» від 03.07.1996 р. N 270/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80
3. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 05.04.2001 р., N 2346-III. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14
4. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 р. № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2664-14
5. Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1999 р. № 1023-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1023-12
6. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. N 996-XIV. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14
7. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22.05.2003 р. N 851-IV - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/851-15
8. Закон України «Про електронний цифровий підпис» від 22.05.2003 р. N 852-IV. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/852-15
9. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг» від 03.11.2016 р. № 1724-VIII. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1724-19

Василішин Станіслав Ігорович,
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Одним із першочергових завдань, які розв`язує кожна країна, постає забезпечення в необхідній кількості та відповідної якості продовольчими ресурсами всіх верств населення, яке проживає на її території, що є основною функцією агросфери. Виважена продовольча політика кожної держави повинна будуватися таким чином, щоб першочергово були задоволені внутрішні потреби та якомога більше надлишків ресурсів було реалізовано на зовнішніх ринках. З урахуванням цього вирішуватимуться всі інші питання державного життя [1, с. 10].

Динамічна зміна економічних умов діяльності господарюючих суб`єктів обумовлює необхідність постійного моніторингу загроз внутрішнього та зовнішнього середовища, і як наслідок їх мінімізації. Особливо чутливими до таких загроз є сільськогосподарські підприємства, що і обумовлює актуальність дослідження напрямів зміцнення їх економічної безпеки.

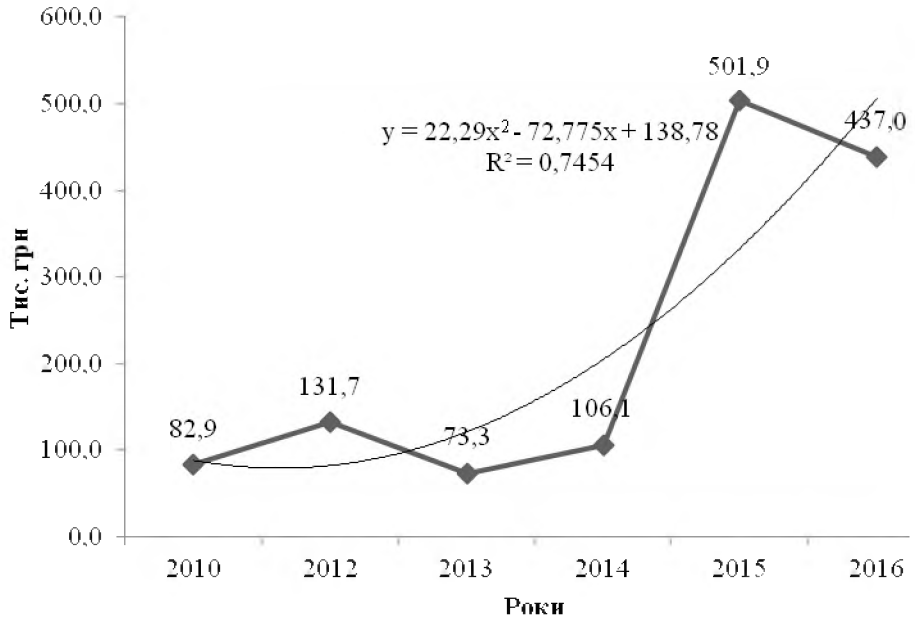


Рисунок. Динаміка розміру прибутку до оподаткування з розрахунку на 100 га с.-г. угідь сільськогосподарських підприємств України у 2010-2016 рр., тис. грн

Джерело: побудовано на основі [2, с. 27].

Як показали дані рисунку, у 2016 р. спостерігається зниження фінансового результату до оподаткування з розрахунку на 100 га с.-г. угідь у сільськогосподарських підприємствах України на 12,9% порівняно з попереднім роком, що може свідчити про зниження рівня їх економічної безпеки, оскільки прибуток є єдиним джерелом розширеного відтворення і запорукою фінансової стійкості господарюючого суб`єкта.

Механізм зміцнення економічної безпеки підприємств АПК схильний до впливу ряду об'єктивних галузевих особливостей сільського господарства. Серед них ми виділяємо вплив кліматичних і біологічних факторів на сезонність сільськогосподарського виробництва; взаємозалежність і взаємодоповнюваність галузей і підгалузей виробництва; висока частка виробничого циклу в кругообігу, що найбільш чітко простежується в рослинницької галузі; специфіка вивільнення авансованих коштів з обороту. Врахування цих факторів повинно стати основою зміцнення економічної безпеки підприємств в галузі.

На нашу думку, зміцнення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств України можливе за умови докорінної зміни вітчизняної аграрної політики, які заключаються у наступному.

1. Зниження податкового навантаження на сільськогосподарських товаровиробників. Зазначимо, що у відповідності до останніх нововведень у податковому законодавстві, розмір податків, сплачуваних аграріями з 1 січня 2016 р. зріс більш ніж у 10-15 разів.
2. Зростання державної підтримки та фінансово-кредитного забезпечення галузі. Удосконалення форм та інструментів державної підтримки аграріїв, оскільки за умов, що склалися на аграрному ринку, майже вся сума державної фінансової підтримки «проїдається» внаслідок диспаритету цін та самоусунення держави від функцій економічного і грошово-кредитного регулювання. Існуюча в країні система фінансового забезпечення сільського господарства не покриває потреб галузі навіть для здійснення простого відтворення виробництва [3, с.5].
3. Регулювання ціноутворення на сільськогосподарську продукцію та законодавче посилення антимонопольного контролю з метою досягнення вільної конкуренції на вітчизняних ринках.
4. Державне регулювання економічних взаємовідносин сільськогосподарських підприємств з суб’єктами переробної промисловості, державними установами та трейдерами.
5. Оновлення вітчизняної матеріально-технічної бази сільського господарства, головним чином за рахунок стимулювання вітчизняного машинобудування.
6. Сприяння розвитку села та відродження депресивних територій шляхом підтримки соціально відповідальних суб`єктів агробізнесу.
7. Подолання диспаритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію, що споживається у сільському господарстві. Особливо загрозливим

є стрімке зростання вартості дизельного палива, що найгостріше відчувається у період посівної компанії.

8. Справедливе митно-тарифне регулювання та посилення протекціонізму по відношенню до вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників.

Отже, розробка концептуальних засад зміцнення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств та сільського господарства в цілому в напрямах, наведених вище, є надзвичайно важливим завданням національної та регіональної аграрної політики і запорукою продовольчої безпеки України.

Список використаної літератури

1. Саблук П.Т. Стан і напрями розвитку аграрної реформи / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2015. – № 2. – С.10-17.

2. Сільське господарство України – 2016: статистичний збірник / Відп. за випуск О.М. Прокопенко. – К.: Державна служба статистики, 2017. – 246 с.

3. Дем`яненко М.Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М.Я. Дем`яненко, Ф.В. Іванина // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 3–9.

Грудницький Василь Миколайович,
к.ю.н., доцент кафедри економічної теорії,
державного управління та адміністрування
ДонНТУ

ЗАСОБИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Поміж всього розмаїття функцій, які повинна реалізовувати держава в умовах глобальних економічних, політичних та інших трансформацій, варто виділити функції, що безпосередньо пов’язані із унормуванням економіко-правового поля діяльності учасників господарських відносин. Очевидним є те, що створення сприятливих умов для розвитку ринкових відносин буде стимулювати економічне зростання в країні, а відтак і покращення умов життєдіяльності всього суспільства.

Негативні прояви економічного саморегулювання повинні бути компенсовані державним втручанням. Відповідно до ст. 5 Господарського кодексу України (далі – ГК України) державне регулювання макроекономічних процесів в оптимальному поєднання з ринковим саморегулюванням економічних відносин є основною умовою встановлення господарського правового порядку в Україні [1].

При цьому об’єктами державного регулювання економіки розглядаються сфери, галузі, регіони, а також явища, ситуації та умови соціально-економічного життя країни, де виникли або можуть виникати проблеми, які не вирішуються автоматично або невідкладно, як того вимагають умови нормального функціонування економіки й підтримання соціальної стабільності.

Процеси переходу економіки України на ринкові засади вимагають відповідних змін та збереження чіткого балансу між державним регулюванням економіки і дією ринкових законів. Головна мета таких змін полягає у пошуку оптимального співвідношення між цими двома групами важелів впливу на економічну систему держави. У таких умовах здійснення державного регулювання господарською діяльністю постає проблема застосування засобів державного регулювання господарської діяльності.

В. Щербина зазначає, що аналіз чинного господарського законодавства та спеціальної літератури дозволяє сформулювати визначення поняття державного регулювання господарської діяльності – це здійснення державою в особі її компетентних органів комплексу економіко-правових, організаційно-правових (управлінських) та юридичних (правових) заходів щодо упорядкування діяльності господарських організацій та фізичних осіб-підприємців з метою реалізації економічної політики, виконання цільових економічних та інших програм і програм економічного і соціального розвитку шляхом застосування різноманітних засобів і механізмів такого регулювання [3, с. 11].

Згідно зі ст.12 ГК України до основних засобів регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання відносяться: державне замовлення; ліцензування, патентування і квотування; технічне регулювання; застосування нормативів і лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій.

Слід зазначити, що ГК України закріплює патентування як засіб державного регулювання господарської діяльності. До 01. 01. 2011 року спеціальним актом, що регламентував порядок надання торгового патенту був Закон України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності». З втратою чинності цього акту термін «патентування» було замінено на «збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності» у відповідності з Податковим кодексом України, зокрема статтею 267. Але у зв'язку з проведенням податкової реформи з 01.01.2015 року було скасовано збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності. Таким чином, ГК України містить норму про торговий патент, а деталізованої процедури його отримання і видів діяльності на які він видається немає.

Слід зазначити, що ГК України не містить вичерпний перелік засобів регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання, оскільки зазначені засоби не закріплюють усього різноманіття інструментів впливу на господарську діяльність. Зокрема, Р. Шабанов, М. Ждан вказують, що в ГК України прямо не називається державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності як один із засобів державного регулювання економіки. Разом із тим вона є одним із найбільш юридично значимих засобів регулювання, який безпосередньо впливає на економіку країни, її прозорість. Оскільки ліцензування законодавець відносить до основних засобів державного регулювання господарської діяльності, то немає жодних підстав не визнавати

державну реєстрацію засобом регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання [2, с. 86].

До господарсько-правових засобів державного регулювання економіки належать правові прямі та непрямі засоби. Особливість прямих засобів державного впливу полягає в тому, що їм властиво безпосередніми владними регуляторами примушувати суб'єкта господарювання діяти певним чином у господарському середовищі. Непрямі засоби – це ті регулятори економічного середовища, які стимулюють ефективне господарювання і додають економічної вигоди поведінці, яка є бажаною для суспільства і держави [2, с. 87].

Отже, держава має в своєму арсеналі різноманітні засоби впливу на господарські відносини. Через державні інститути влада повинна створювати належні умови для функціонування і розвитку економічної системи всієї країни. Робота щодо удосконалення механізмів державного впливу на економічні процеси повинна бути спрямована по меншій мірі у двох напрямках. По-перше, це підвищення ефективності роботи державних органів, які виконують регулятивні, контрольно-наглядові функції. Подолання корупції, усунення випадків дублювання повноважень органів державної влади. Налагодження взаємодії між ними. По-друге, удосконалення нормативно-правової бази щодо регулювання господарських відносин, зокрема, усунення колізії правових норм, узгодження загальних і спеціальних актів, гармонізація національного законодавства із законодавством ЄС тощо.

Список використаної літератури

1. Господарський кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. –№№ 18; 19–20; 21–22. – Ст. 144.

2. Шабанов Р. Щодо поняття господарсько-правових засобів державного регулювання економіки за законодавством України / Р. Шабанов, М. Ждан. // Підприємництво, господарство і право. – № 11. – 2016. – С. 84-88.

3. Щербина В. Поняття та види засобів державного регулювання господарської діяльності / В. Щербина. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченко. – № 94. – 2012. – С. 10-15.

Захожай Костянтин Валерійович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів
ДВНЗ "КНЕУ імені Вадима Гетьмана"

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ ЯК ЗАПОРУКА УСПІШНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Численні перетворення, що відбуваються у світовій фінансовій системі, наявність нестабільної ситуації в економіці багатьох країн світу вимагають комплексного підходу до моніторингу і аналізу параметрів стану економічних систем і їх дестабілізуючих факторів.

За умов розвитку інтернаціональних (транснаціональних) корпорацій, глобалізації економік, набуває значення роль держави як суб'єкту умовної підприємницької діяльності, що викликає потребу акценту на поняттях

“конкуренції”, а, отже, економічної безпеки щодо останнього суб’єкту, тобто держави.

У реаліях сьогодення проблема економічної безпеки є визначальною і в контексті функціонування та розвитку України як суверенної держави, що актуалізує потребу відповідних наукових досліджень. Необхідність формування теоретичних і практичних засад економічної безпеки дозволить попередити можливі виникнення кризових явищ, виявити проблеми, на вирішення яких повинна бути спрямована фінансова політика України для забезпечення її безпеки та безпеки підприємницької діяльності [1, с. 127].

Економічна безпека – складова національної безпеки держави, що відображає стан економіки, при якому забезпечується високе і стійке економічне зростання, ефективне задоволення економічних потреб, контроль держави за рухом і використанням національних ресурсів, захист економічних інтересів країни на національному і міжнародному рівнях. Складова частина економічної безпеки – її матеріальна основа. Об’єктом економічної безпеки виступають як економічна система взята в цілому, так і її складові елементи: природні багатства, виробничі і невиробничі фонди, нерухомість, фінансові і людські ресурси, господарські структури, сім’ї, фізичні та юридичні особи. Загрозами економічній безпеці є явища і процеси, що негативно впливають на господарство країни, що утискають економічні інтереси суспільства, держави і підприємств.

Показниками економічної безпеки є найбільш значущі параметри, що дають загальне уявлення про стан економічної системи в цілому, її стійкості і мобільності, а саме: зростання ВВП і виробництва, рівень, якість і тривалість життя населення, темпи інфляції, рівень безробіття, структура і відкритість економіки, криміналізація економіки, рівень безробіття, стан технічної бази господарства, витрати на науково-дослідні роботи, рівень інфляції, конкурентоспроможність, імпортна залежність, рівень доходів на душу населення, внутрішній і зовнішній борги держави.

Слід зазначити, що стан фінансової системи та підприємств визначає реалізована державою фінансова політика і рівень економічної безпеки країни. Фактичний стан фінансової системи формує позитивні і негативні фактори, що впливають на здатність національної економіки чинити опір впливам зовнішніх і внутрішніх загроз. У сучасному швидкозмінному середовищі, повному небезпек, основною стратегією розвитку економічних систем держави являється забезпечення протягом тривалого часу такого стану економіки, при якому створюються прийнятні умови соціально-економічної, політичної і фінансової стабільності суспільства і збереження цілісності держави, успішного протистояння впливу внутрішніх і зовнішніх загроз [2, с. 414].

Загрози економічній безпеці України, що впливають на регулювання підприємницької діяльності, як зазначено в Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України [3] – це сукупність наявних потенційно можливих явищ і чинників, що створюють небезпеку для реалізації національних інтересів у економічній сфері (рис. 1).

ЗОВНІШНІ (ЕКЗОГЕННІ)

Ресурсна і технологічна залежність України від зарубіжних країн
Втрата традиційних ринків збуту продукції виробництва та надання послуг на світових ринках
Неврегульованість щодо місця вітчизняної системи використання трудових ресурсів на світових ринках та механізму взаємовигідної кооперації у цій сфері
Обмеженість діяльності вітчизняних фінансово-банківських установ на міжнародному ринку
Вплив негативних чинників, спричинених світовою фінансово-економічною кризою, на провідні сектори вітчизняної економіки та залежність експортно-імпортних орієнтованих підприємств та установ від коливань світових ринків
Зростання ролі іноземних інвесторів у національній економіці
Перевищення критично допустимого рівня зовнішнього боргу
Зміна умов зовнішньої торгівлі та кон'юнктури світових цін

Загрози економічній безпеці України

ВНУТРІШНІ (ЕНДОГЕННІ)

Повільне удосконалення правової і нормативної бази, невідповідність значної кількості законодавчих актів світовим вимогам і стандартам, неефективність контролю за дотриманням бюджетного законодавства
Використання зношених, морально застарілих фондів та основних засобів, енергоємних технологій, зниження обсягів виробництва
Недосконале науково-дослідне та інформаційне забезпечення
Падіння ВВП і відтік капіталу з реального сектора економіки
Недостатній обсяг обігових коштів у підприємств та установ для їх розвитку, недосконалість системи ефективного кредитування
Нерівномірний розподіл природно-ресурсного та економічного потенціалу за регіонами держави
Тінізація бізнесу
Неефективне використання бюджетних коштів і резервів

Рис. 1. Основні загрози економічній безпеці України

Основною умовою збереження бюджетної безпеки держави і підприємств є модернізація вітчизняної економіки, у тому числі проведення дієвих реформ в економічному та соціальному секторі. Така модернізація повинна супроводжуватися поступовим прийняттям системи сучасного регулювання ринку та бізнесу, що збільшить прозорість в економіці. Це, у свою чергу, призведе до підвищення довіри внутрішніх та іноземних інвесторів і відповідно до зростання обсягів інвестицій в країну в цілому, забезпечить доступ до внутрішніх ринків інших країн тощо.

Механізм забезпечення економічної безпеки повинен відповідати нормам Указу Президента України "Про рішення Ради національної безпеки і оборони України "Про Стратегію національної безпеки України". Чинно даного Указу стійкість фінансової системи визначається рівнем дефіциту Держбюджету

України, стабільністю цін, нормалізацією фінансових потоків і розрахункових відносин, зниженням внутрішнього і зовнішнього державного боргу й дефіциту платіжного балансу, забезпеченням фінансових вимог бюджету для привабливості інвестиційної діяльності [4].

Таким чином, при переході України на Європейські стандарти виконання принципів безпеки підприємницької діяльності являється необхідною умовою успішного функціонування соціально-економічних внутрішніх і зовнішніх відносин, так як трансформація будь-якої системи загрожує виникненням економічної кризи. Відповідно, слід терміново вжити заходів щодо протидії кризовим факторам і мінімізувати загрози бюджетної безпеки держави, що вплине і на безпеку підприємницької діяльності.

Список використаної літератури

1. Соколов Ю.А. Финансовая безопасность экономических систем. – М.: "Анкил", 2010. – 264 с.
2. Сучасні перспективи розвитку систем економічної безпеки держави та суб'єктів господарювання: Монографія / за ред. проф. Мігус І.П. – Черкаси: ТОВ "МАКЛАУТ" – Черкаси, 2012. – 636 с.
3. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України // Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013. – № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=ukUA&tag=MetodichniRekomendatsii.
4. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України: Про Стратегію національної безпеки України // Указ Президента України від 26.05.2015. – №287 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dsmsu.gov.ua/index/ua/material/19054.

Кір'ян Світлана Михайлівна,
к.е.н., доцент
Приватний вищий навчальний заклад
«Європейський університет»

ВПЛИВ НОВОЇ РЕДАКЦІЇ ЗАКОНУ ПРО ОБЛІК НА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Проблема дослідження підприємницької активності є актуальною у світлі прогнозування та управління соціально-економічним життям. Як зазначають дослідники [2], вона передбачає соціологічний аналіз, а головними критеріями є вплив: інституційних факторів на ефективність бізнесу; ділового середовища на розвиток рівня підприємницької активності.

У множині факторів впливу особливе місце належить бухгалтерському обліку, зважаючи на те, що у розвинутих країнах він щодалі більше тяжіє до соціальних вимірів економічного життя. Такі складові, як кількість та рівень податків, ведення обліку та складання звітності є основою методики рейтингу країн щодо ділового клімату та інвестицій, умов ведення бізнесу та активності підприємництва.

Україна намагається відповідати світовим процесам, про що свідчить прийнятий 5 жовтня 2017 р. Закон «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», розроблений у рамках виконання зобов'язань відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом щодо наближення законодавства України у сфері бухгалтерського обліку до законодавства Європейського Союзу у відповідній сфері, з метою приведення норм національного законодавства до положень Директиви ЄС № 2013/34/ЄС [2].

Нова редакція закону передбачає, що «з 2018 року всі українські підприємства повинні вести бухгалтерський облік і складати фінансову звітність з урахуванням європейських правил, встановлених Директивою ЄС №2013 / 34 / ЄС від 26 червня 2013 року» [4].

Згідно пояснювальної записки до Законопроекту [3] основний обліковий документ країни доповнений новими термінами, зокрема «витрати», «доходи», «звітний період», «звіт про платежі на користь держави» в частині суб'єктів, які подають цей звіт, «звіт про управління», «власний капітал», «таксономія фінансової звітності» та «підприємства, що становлять суспільний інтерес», «чистий дохід від реалізації продукції», а інші терміни пропонується використовувати у значеннях, визначених НП(С)БО.

Не вдаючись до детального технічного аналізу нововведень, сам факт прийняття цих доповнень є досить потужним фактором зростання підприємницької активності. По перше, неодмінно зростуть інвестиції, оскільки формат обліку наближено до міжнародного. По друге, впровадження для цілей бухгалтерського обліку критеріїв віднесення підприємств до мікропідприємств, малих, середніх та великих підприємств відповідно до положень Директиви ЄС № 2013/34/ЄС передбачає більшу соціальну справедливість у взаємовідносинах з контрагентами. «Запропонована законом градація підприємств по доходу приймається з метою бухгалтерського обліку, в Господарський кодекс України зміни в цій частині були прийняті раніше, і вони стосувалися вимог іншої директиви - №70 з метою надання державної підтримки малому і середньому бізнесу» [4]. По третє, Закон поширюється на операції з виконання бюджетів та складання фінансової звітності про виконання бюджетів з урахуванням бюджетного законодавства, що свідчить про зближення держави та бізнесу. Міжнародний досвід в цій сфері більше пов'язаний з моральним аспектом сплати податків, в країні, де працює, наприклад, транснаціональний бізнес. Щоб можна було судити про те, чи є сума податку досить «справедлива» [4]. Передбачено подання Звіту про управління, документу, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності. На вимогу користувачів звітність додатково може бути перерахована в іноземній валюті (ст.5).

Нарешті, зміниться в сторону удосконалення порядок подання та оприлюднення фінансової звітності, а саме її подання підприємствами, що застосовують МСФЗ, в єдиному електронному форматі, а також зобов'язання

підприємств надавати копії фінансової звітності за запитом юридичних та фізичних осіб відповідно до Закону України «Про доступ до публічної інформації». Тобто, фінансова звітність перестає бути конфіденційною.

Самі розробники нововведень презентують їх як очікування, що «прийнятий Закон забезпечить удосконалення законодавчих засад ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності відповідно до положень європейського законодавства, а також підвищення рівня прозорості та співставності показників фінансової звітності вітчизняних компаній, що сприятиме покращанню інвестиційного клімату в Україні» [2].

Отже, можемо прогнозувати позитивний вплив тенденцій нової редакції Закону на систему бухгалтерського обліку та на стан підприємництва в Україні. Але, для підвищення достовірності цієї гіпотези необхідним є проведення подальших соціологічних і статистичних досліджень за означеним напрямом, що є темою подальших наукових розвідок.

Список використаної літератури

1. Жарая, С. Б. Підприємницька активність та тенденції державного впливу на розвиток малого бізнесу [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://academy.gov.ua/ej/ej16/txts/12ZSBRMB.pdf

2. Парламент ухвалив зміни до Закону "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні". [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=250325295

3. Проект Закону про внесення змін до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" (щодо удосконалення деяких положень) [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/ webproc4_1?pf3511=62044

4. Симоненко, К. Украина переходит на европейские нормы бухучета [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://ubr.ua/finances/taxes/ukraina-perekhodit-na-evropejskie-normy-bukhucheta-3855240?f

Клапків Любов Михайлівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Київського національного
торговельно-економічного університету

СПЕЦИФІКА СТРАХОВОГО ПОКРИТТЯ КАТАСТРОФІЧНИХ РИЗИКІВ

Екстремальні погодні явища несуть за собою економічні втрати, соціальні збитки та значну шкоду навколишньому середовищу. Відповідно негативно впливають на сталий розвиток держав та економік. Це актуалізує необхідність передбачення ресурсів на компенсацію заподіяної шкоди в першу чергу через страхування майна[1].

Про актуальність проблематики, свідчать події вересня 2017 року, такі як ураган «Ірма» – 5 категорії, що привів до збитків приблизно у 150 мільярдів

доларів США чи урагану «Харві», збитки від якого оцінили у 100 мільярдів доларів США. Один із найвідоміших ураган «Катріна», яка у 2005 році знищила Новий Орлеан, завдав шкоди на 176 мільярдів доларів США, 82 мільярди доларів США з яких відшкодували страхові компанії.

Аналізуючи пошкодження, викликані погодними аномаліями, найчастіше, беруться до уваги саме економічні та соціальні втрати з точки зору суб'єкта господарювання[2], однак існує необхідність відзначення проблем страхових компаній, пов'язані із катастрофічними збитками.

Актуальність даної проблематики загострилась в останні роки, адже має місце концентрація на порівняно невеликих територіях значних надбань діяльності людини, зростання добробуту суспільства, а також абсолютне зростання кількості природних стихійних лих (землетруси, урагани, повені), що в совою чергу примножує катастрофічні збитки для страхової справи. Збільшення кількості стихійних лих у світі призводить здорожчання страхових послуг, та ускладнення даного бізнесу навіть не стільки для страхових компанії як для перестраховиків що найчастіше, в кінцевому рахунку, несуть фінансову відповідальність за наслідки стихійних лих.

Рішенням пропагованим у розвинених країнах на сьогодні є комплексна система взаємодії держави, громадян і страховиків в області пом'якшення наслідків стихійних лих. Такі системи забезпечують захист майна, страхування, диверсифікацію ризиків за участю спеціально створених фондів і зниження розмірів катастрофічних збитків через акцент на профілактичні заходи, а також гарантії виплат компенсацій власникам майна, передбачених договором страхування[3]. Адже, повінь чи ураган є типовим страховим ризиком і без виняткових обставин (наприклад, систематичне повторення подій в певному районі або часу) немає причин для виключення його із страхового покриття.

Страхування благотворно впливає на ефективне управління ризиками і сприяє підвищенню ефективності та результативності програм компенсації наслідків випадкових подій.

Ринок страхування виконує особливу роль, враховуючи вбудований механізм компенсації втрат, налагоджену систему ліквідації збитків (визначення розмір збитку і сум компенсацій) із акцентом на превентивні дії. Однак через розмір економічних збитків від реалізації потенційного ризику, держава повинна ініціювати створення пулу страховиків або забезпечити гарантію виплати компенсацій[4]. Плановані і вжиті державою заходи повинні бути результатом продуманої та послідовної політики у сфері страхування, яка творила б сприятливий клімат для розвитку ринку страхових послуг ринку і використовувала існуючий механізм страхового захисту для реалізації поставлених цілей. Масштаб втрат, та загострення екстремальних погодних явищ обґрунтовує таку необхідність і в сільському господарстві[5].

На жаль, досвід показує, що страховий ринок не в змозі самостійно компенсувати втрати здійснюється за катастрофічний ризик погоді, тому так важлива підтримка держави. Крім того, слід мати на увазі, що екстремальні

погодні явища-це не тільки економічні та соціальні втрати, але і екологічні, які слід аналізувати протягом тривалого періоду.

Список використаної літератури:

1. Клапків Ю. Дефініція та особливості класифікації катастрофічних ризиків у теорії страхування/ Юрій Клапків // Фінансовий простір.- № 3 (11).- 2013.- С.145-151.

2. Janowicz-Lomott M. Wspieranie rolnictwa w USA z wykorzystaniem instrumentów ubezpieczeniowych (Farm Bill 2014) // Marietta Janowicz-Lomott, Krzysztof Łyskawa/ Argumenta Oeconomica.-N12, 2015.-p. 163-177

3. Клапків Ю. Фундаментальні домінанти фінансової державної підтримки аграрного бізнесу / Юрій Клапків, Любов Клапків // Наукові записки. Серія «Економіка»: Збірник наукових праць.- Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2012. – Випуск 20. – С. 126-128

4. Śliwiński A. Risk culture and the factors of its formation // Adam Śliwiński, Liuba Klapkiv/ Insurance Review.-N 4, 2016.-p. 3-20.

5. Lyskawa K. Catastrophic Risk in Local Government Units: Search for Optimal Risk Management // K. Lyskawa, M. Janowicz-Lomott/ Crisis and the Role of the Periphery. Contributions to Economics. Springer, Cham, 2015.-p.115-129.

Клапків Юрій Михайлович,
к.е.н. доцент кафедри фінансів ім.С.І.Юрія
Тернопільського національного
економічного університету

СТРАХУВАННЯ ВІД ЗЛОВЖИВАННЯ

Проблема зловживань посадовими особами недооцінювана більшістю власників та акціонерів, тому страхування від зловживання не користується значною популярністю. Така ситуація мала б викликати деякі побоювання, оскільки відсутність відповідного захисту від зловживання може нести дуже серйозні та болісні наслідки для інституції [1].

Кожен із страховиків має своє власне визначення зловживання, розтрати або незаконного присвоєння, що міститься в загальних умов страхування. В переважній більшості європейські страховики під зловживанням розуміють: незаконне отримання матеріальної вигоди особою, в збиток страхувальника в результаті навмисних, заборонених дій, таких як крадіжка, привласнення, шахрайство, комп'ютерне шахрайство і підробка документів, з допомогою яких постраждалий втрачає своє майно.

Аналіз даного визначення дозволяє прийти до висновку, що зловживання або розкрадання складається з багатьох факторів, які загрожують діяльності підприємства. Воно включає злодійство, шахрайство, підробку документів, тобто найбільш поширені дрібні злочини, які допускають працівники. Дрібне

розкрадання, таке як крадіжка паперу для ксерокопіювання, використання службового автомобіля в особистих цілях, зважаючи на масштаб сумарно формує для компанії значні втрати. Це відбувається тому, що співробітники підприємств, якщо йдеться про зловживання, проявляють незвичайну інноваційність та створюють все нові і нові загрози, які виникають із компіляції уже відомих їм процедур.

У вітчизняній практиці зловживання - це звичайне розкрадання і підробки, яких часто можна уникнути, застосовуючи прості методи контролю. Так, у випадку службового зловживання, як і будь-якої іншої проблеми, раціональним представляється питання про те, чи не вигідніше попереджати аніж протидіяти даному явищу. Запобігання подібного шахрайства засноване на спеціалізованому управлінні такого роду ризику[2]. Результатом такого процесу мають бути процедури та висновки, що ведуть до максимально обмеження можливості настання незаконного привласнення на підприємстві. Проте широко відомо, що оптимальним методом управління ризиком є страхування на випадок, настання обумовленої події, незважаючи на введені процедури [3].

Саме з цією метою було запропоновано страхування від незаконного привласнення чи зловживання службовим становищем. Таку страхову послугу, було запропоновано у II половині XIX століття, коли фінансові установи почали шукати захисту від зловживань, які могли зробити працівники, що працюють на високих посадах. Однак, подібні страхові договори укладатися через самих співробітників, і в окремих випадках, це було для них ключовим елементом в процесі отримання посади. Страхування від зловживання відноситься до страхування фінансових ризиків. Незважаючи на те, що продукт вже досить довго функціонує на ринку страхових послуг, та має ефективне страхове покриття, значним попитом він не вирізняється.

У сучасній економічній ситуації страхування від зловживання, видається, досить цінним захистом підприємства перед серйозними фінансовими втратами. Однак, в часи економічного спаду, коли можливість виникнення зловживань різко зростає, таке рішення мало б набути широкого використання[4]. Даний тип страхування є комплексним продуктом, що характеризується широким спектром захисту та включає в себе практично всі збитки, які можуть випливати із зловживань співробітників компанії.

Водночас, укладення договору страхування не звільняє менеджерів від використання процедур, які обмежують можливості незаконного присвоєння чи зловживання, чи від обов'язку безперервного контролю ключових секторів найбільш чутливих до фінансових зловживань.

Список використаної літератури:

1.Клапків Ю. Функції ринку страхових послуг: теоретико-методологічна концептуалізація // Юрій Клапків/ Збірник наукових праць Донецького державного університету управління «Проблеми та перспективи забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку». Серія «Економіка».-Т.XVIII, вип. 305. - 2017.- С.60-66.

2. Łyskawa K., W poszukiwaniu optymalnego pojęcia ryzyka w standardzie zarządzania ryzykiem// K. Łyskawa / Zarządzanie i Finanse, nr 2 cz. 5, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013.

3. Клапків Ю.М. Дефініція та особливості класифікації катастрофічних ризиків у теорії страхування/ Юрій Клапків // Фінансовий простір.- № 3 (11).- 2013.- С.145-151.

4. Janowicz-Łomott M., Kryzysy finansowe szansą dla ubezpieczeń wzajemnych? Obserwacje globalnego kryzysu finansowego// M Janowicz-Łomott/ Wiadomości Ubezpieczeniowe, 2010, nr 1.

Коваленко Марина Вікторівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
Полтавська державна аграрна академія

ФУНКЦІОНАЛЬНІ СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Важливим критерієм ефективного функціонування аграрного підприємства є рівень його безпеки, що представляє собою сукупність прийомів і методів щодо нейтралізації потенційних небезпек і загроз та створення передумов для забезпечення ефективної діяльності та економічного розвитку відповідно до розробленої стратегії підприємства.

Рівень економічної безпеки підприємства суттєво залежить від спроможності керівництва щодо формування її системи. Основними функціональними складовими економічної безпеки підприємства є: фінансово-інвестиційна, матеріально-сировинна, екологічна, кадрова, інтелектуальна, техніко-технологічна, інституційно-правова та інформаційна.

Сільське господарство – кредитомістка галузь, яка не може нормально розвиватися без залучення додаткових фінансових ресурсів, насамперед, у формі короткострокових кредитів для здійснення поточних платежів з метою забезпечення операційної діяльності [1]. До того ж, у сільському господарстві земля є головним засобом виробництва і вимагає свого відтворення на розширеній основі, що породжує потребу в інвестиційних вкладеннях, направлених на збереження і підвищення родючості ґрунтів [1].

Для аграрного бізнесу на сучасному етапі розвитку надзвичайно важливим є отримання соціально-економічного ефекту від здійснення інвестицій. Тим часом, людство починає розуміти, що всі досягнення науково-технічного прогресу, висока економічна ефективність виробництва – ніщо у випадку, коли знижується природно-екологічна ефективність, здоров'я нації, якість продуктів харчування людей [5]. Виробництво високоякісної екологічно чистої сільськогосподарської продукції нині повинно супроводжуватись інвестиційними вкладеннями в освоєння органічного сільського господарства на базі фермерських господарств, які можуть скоротити застосування штучних добрив і збільшити обсяги внесення органіки.

В українському агробізнесі, не зважаючи на формування покоління не просто власника чи фермера, а «господаря» на землі, все ще має місце низька продуктивність праці внаслідок використання трудомістких технологій та невмотивованості пересічного найманого працівника. Основним мотиваційним чинником залишається рівень оплати праці на селі, що безпосередньо залежить від обсягу інвестиційних вкладень, направлених на розвиток кадрового потенціалу аграрного підприємства.

Ще на зародковому етапі знаходиться інститут сімейного фермерства, зацікавленого в результатах своєї праці та відтворенні родючості землі. Внаслідок небажання співпраці з дорадчими чи консалтинговими службами має місце низький рівень впровадження інноваційних розробок на селі.

Техніко-технологічна складова економічної безпеки сучасних аграрних підприємств характеризується такими посткризовими елементами: незадовільним станом основних засобів та інфраструктури, застарілими технологіями, високою енергоємністю економіки тощо. Середній вік фондів матеріального виробництва дорівнює 21,7 року. Потреби у їх реновації задовольняються лише на 37,3 % [4]. Тут необхідна значна інвестиційна та фінансова підтримка розвитку аграрного бізнесу, що допоможе забезпечити сільськогосподарські підприємства машинами для обробітку ґрунту, паливом, добривами, будівельними матеріалами тощо.

Вітчизняні товаровиробники не презентовані в достатній мірі в міжнародних інформаційних мережах, що не дає їм змоги створювати й утримувати позитивний імідж кордоном, демонструвати їх потенціал та конкурентні переваги [3]. Це, в свою чергу, негативно відбивається на інформаційній складовій економічної безпеки аграрних підприємств.

Низький рівень політико-правової стабільності, регуляторні перешкоди для створення нового бізнесу, відсутність дотацій та будь-яких форм державної підтримки, бюрократія та корупція – усі ці складові не сприяють ефективному розвитку інституційно-правової безпеки аграрних підприємств.

Слабкою ділянкою аграрних перетворень в Україні залишається реформування кредитної сфери. Фінансова нестабільність аграрного сектора є гальмом його відновлення, що істотно впливає на забезпечення економічної безпеки АПК.

Стабільний і ефективний розвиток та забезпечення безпеки аграрного бізнесу в сучасних умовах і в майбутньому залежить від вирішення низки нагальних питань: прискореного інвестування аграрного сектора економіки шляхом запровадження ефективних механізмів залучення коштів населення; створення сприятливих умов для внутрішніх та іноземних інвестицій; створення спеціальних кредитних установ з обслуговування товаровиробників АПК (кредитних кооперативів, лізингових, факторингових компаній тощо); розширення сфери використання венчурного капіталу; розвиток формування системи іпотечного кредитування; реалізації з боку держави ефективної бюджетної підтримки у напрямку виділення сільськогосподарським

підприємствам на конкурсній основі державних інвестицій; створення ринкової інфраструктури; оптимізації пільгового оподаткування при зменшенні податкового тягаря для сільськогосподарських виробників.

Ефективне функціонування й розвиток сільського господарства, на разі, можливе лише за умов нарощування інвестиційного потенціалу, збільшення розміру інвестиційних надходжень, а також диверсифікації та концентрації їх джерел. Тільки тоді можлива технічна та технологічна модернізація, підвищення продуктивності та економічної ефективності аграрного виробництва. Відновлення повноцінного інвестиційного процесу в агропромисловому комплексі є важливою складовою його цілісності і збалансованості, сприяє забезпеченню високого рівня його економічної безпеки.

Список використаної літератури

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку : [монографія] / В.Г. Андрійчук. – Ніжин : ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – 216 с.

2. Галасюк В. Інвестиційний потенціал України: погляд у майбутнє / Віктор Галасюк // День. – № 162. – 2006. – Режим доступу: https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/investiciyniy-potencial-ukrayini-poglyad-u-maybutnie.

3. Економічна та майнова безпека бізнесу: навчальний посібник / Б.М. Андрушків, Л.Я. Малюта. – Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2016. –180 с.

4. Національна стратегія розвитку «Україна–2015» : [громадсько-політичне об'єднання «Український форум»]. – К. : Літера А, 2008. – 72 с.

5. Нелеп В.М. Земля України і здоров'я нації / В.М. Нелеп // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 20–27.

Ковальова Ольга Михайлівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки,
Сумський національний аграрний університет

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМИ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ

Кадровий потенціал є найважливішим і одночасно найдорожчим елементом сукупного потенціалу сучасного підприємства. Адже від ефективної роботи персоналу залежить ефективність функціонування всього підприємства. Працівники на своїх робочих місцях у відповідності до ієрархічного рівня здатні впливати на підвищення результативності своєї роботи та результативності використання всіх інших ресурсів, а також на економію виробничих затрат. Саме від ефективності управління кадровим потенціалом залежатиме здатність підприємства до виживання у конкурентному середовищі.

Одним з важливих елементів управління кадровим потенціалом є нормування праці.

В західних країнах розроблена і успішно функціонує система нормування праці. Частину функцій по нормуванню праці приймає на себе держава, зокрема: створення єдиної нормативно-інформаційної бази, яка дозволяє ефективно вирішувати весь комплекс виробничих, господарських, технічних і соціальних питань в межах підприємства; облік і аналіз використання людського ресурсу; створення системи законодавства для регулювання ринку праці; дослідження впливу науково-технічного розвитку галузей на робочу силу і розробка відповідних рекомендацій; створення системи соціальних гарантій тощо.

Окрім держави в західних країнах існують приватні консультативні центри, асоціації, інститути, що здійснюють практичну допомогу підприємствам по нормуванню праці.

Але самі норми праці встановлюються безпосередньо на самих підприємствах з урахуванням особливостей їх діяльності.

Наприклад, в Великобританії саме держава створює єдину нормативно-інформаційну базу, яка дозволяє ефективно вирішувати весь комплекс виробничих, господарських, технічних і соціальних питань в межах підприємства. В країні діють загальнонаціональні або галузеві правила, за якими регулюються основні положення про порядок встановлення, заміни і перегляду норм праці. Однак норми праці встановлюються безпосередньо на підприємствах. Практичну допомогу підприємствам в цій роботі надають некомерційні та приватні консультативні центри, асоціації, які професійно займаються питаннями нормування праці, надають програмне забезпечення з використанням сучасних засобів обчислювальної техніки [1, с. 66].

Аналіз закордонного досвіду нормування праці показав, що в країнах з розвиненою ринковою економікою:

- суб'єктами правовідносин, пов'язаних з нормуванням праці, в першу чергу, є працівники і роботодавці;
- розробка типових норм для державного сектора економіки здійснюється централізовано за участю державних органів;
- створена методологічна і матеріально-технічна база дозволяє здійснювати нормування праці практично всіх категорій працівників.

В Україні наука про нормування та організацію праці зародилася ще після 1917 року. І за час існування Радянського Союзу вона значно розвинулася і станом на початок 90-х рр. мала потужні напрацювання. Але з отриманням незалежності в країні спостерігаються перманентні кризові явища в різних сферах життя суспільства. Одна з рис, що характеризує стан держави в цілому та окремих підприємств цей період – постійна нестача фінансових ресурсів. Як наслідок, держава перестала фінансувати наукову діяльність по подальшому удосконаленню науки про працю та її нормування. А підприємства відмовилися від професії нормувальника, не бажаючи витрачати обмежені кошти на

проведення нормування праці. Засобом же збільшення прибутковості були такі чинники, як: зростання цін, перерозподіл власності, монополізація тощо.

Однак, на сьогоднішній день вказані засоби поступово вичерпуються. Все більше керівників починають розуміти, що необхідно шукати внутрішні резерви для зміцнення конкурентоспроможності. Одним з таких резервів є зниження собівартості, яка залежить від рівня організації виробництва, яка, в свою чергу, базується на нормуванні праці.

Отже, усвідомлюючи важливість нормування праці, все більше керівників формують попит на фахівців-нормувальників, іноді навіть, замовляючи послуги нормувальника зі сторонніх організацій.

Однак, проблема сьогодні полягає в тому, що існуючі норми праці, які визначаються за розробленими раніше довідниками, є застарілими, вони не відповідають сучасному рівню техніки та технології.

Наступною проблемою в сфері нормування праці є відсутність фахівців, оскільки останніми роками у ВУЗах не готувалися фахівці за даною спеціальністю, а на підприємствах посади нормувальників скорочувалися.

Особливо актуальною ця проблема є для сільськогосподарської галузі, технології якої останнім часом зазнали кардинального удосконалення. Сьогодні сільськогосподарські товаровиробники переважно використовують техніку імпортного виробництва, технічні параметри якої взагалі не відповідають існуючим нормам.

Таким чином, назріла нагальна необхідність осучаснення або розроблення нових норм праці, що будуть враховувати особливості сучасної техніки та технологій.

В рослинництві вже є спроба впровадити норми праці, що відповідають сучасним технологіям. Цей захід призвів до того, що в підприємствах, що були базою експерименту, економічний ефект склав 96,7 тис. грн., а продуктивність праці в цих господарствах зросла в середньому на 29,6% [2, с. 25]. Ці дані свідчать про доцільність осучаснення та розроблення нових норм.

Що стосується тваринництва, то в цій галузі, на відміну від рослинництва, норми праці не переглядалися більше десяти років, звичайно, вони також не відповідають сучасним технологіям. А сьогодні в тваринництві, особливо в молочному скотарстві, технології змінюються кардинально. Отже, назріла необхідність переглянути або визначити нові норми праці й для цієї галузі.

При використанні застарілих норм праці втрачається зв’язок між нормами праці та її оплатою. В результаті цього, як показали наші дослідження організаційних процесів на тваринницьких фермах, виникають конфліктні ситуації між працівниками та роботодавцями з приводу заробітної плати та виконання окремих функцій, коли працівники відмовляються їх виконувати.

Таким чином, в Україні назріла необхідність для відновлення та удосконалення системи нормування праці, для чого необхідно:

- на рівні держави удосконалити нормативно-правову базу, яка регулює соціально-трудові відносини;

- відновити методичну базу для розроблення нормативів з праці;
- створити умови для підготовки нових та підвищення кваліфікації тих фахівців, які ще залишилися;
- осучаснити та розробити нові норми праці на кожному підприємстві у відповідності до особливостей технологій та техніки кожного окремого підприємства;
- розробити автоматизовані системи нормування праці;

Відновлення системи нормування праці сприятиме зниженню собівартості, що є одним із чинників утримання конкурентних переваг.

Список використаної літератури:

1. Жесан А.В. Організація нормування праці на підприємстві та її удосконалення / А.В. Жесан, А.О. Левченко // [Електроннний ресурс] / Режим доступу: http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/4098/1/23_SCIENCE-PRODUCTION_XLIX.pdf
2. Зливка В.М. Роль нормування праці в забезпеченні раціонального та ефективного застосування всіх видів ресурсів [Електронний ресурс] / В.М. Зливка // Економіка АПК, 2009. - №4. – С.22-25. – Режим доступу : http://www.agrosvit.info/pdf/4_2009/5.pdf

Матусова Олена Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки
і фінансів підприємства
Київського національного
торговельно-економічного університету

ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах розвитку економіки України питанню економічної безпеки держави приділяється значна увага як з боку науковців, підприємців-практиків, так і з боку державних органів влади. Економічна безпека може бути визначена як складна багатофакторна категорія, що характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення з метою задоволення на визначеному рівні потреб власного населення і держави, протистояння дестабілізуючій дії чинників, що створюють загрозу нормальному розвитку країни, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання [1, с. 911].

Отже, економічна безпека держави визначається, насамперед, рівнем економічної безпеки суб'єктів реального сектору економіки, оскільки саме вони здатні продукувати додану вартість, інновації і забезпечувати необхідну конкурентоспроможність країни.

Суть економічної безпеки підприємства фахівцями подається як стан функціонування, за якого підприємство та його продукція є

конкурентоспроможними на ринку і одночасно гарантується: найефективніше використання ресурсів, інтелектуального та кадрового потенціалу; стабільність та прогресивність розвитку; можливість протидіяти негативним чинникам зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування [2, с. 65].

Достатній рівень економічної безпеки може бути забезпечений за рахунок створення передумов для підтримання певного рівня безпеки операційної діяльності, проте розвиток суб'єктів господарювання, і, відповідно, підвищення рівня їх економічної безпеки досягається за рахунок формування інвестиційної безпеки.

Інвестиційну безпеку підприємству слід розглядати як стан захищеності підприємства, інвестора і їх стейкхолдерів. Суть інвестиційної безпеки полягає в тому, що створюється єдиний механізм, який, з одного боку, постійно залучає гроші, а з іншого боку, забезпечує постійний відбір, підготовку і реалізацію нових інвестиційних проектів та забезпечує мінімізацію ризиків від їх реалізації [3, с. 77].

П. І. Орлов та В. Є. Духов вважають, що керування ризиками припускає наступні дії менеджеру з безпеки [4, с.24-25]:

1. Виявлення джерел загроз і небезпек. З метою безпеки досліджуються всі джерела як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ.

2. Ідентифікація загроз і небезпек, що породжує те чи інше джерело (наприклад природа породжує зливу, ураган, посуху, повінь і т. д; конкурент – непорядну рекламу, підробку продукції і товарного знаку, змову з постачальниками і покупцями, і т.д.; фізична особа може виявитися тривіальним злодієм, грабіжником, шахраєм і т.д.).

3. За визначеними й ідентифікованими загрозами і небезпеками необхідно вести спостереження, здійснювати моніторинг, що дозволить вжити заходи захисту, які адекватні ступеню їхнього розвитку .

4. З цією метою розробляються моделі захисту відповідно кожного виду небезпеки, з врахуванням її допорогового чи післяпорогового стану.

5. Для здійснення будь – якої моделі захисту необхідна відповідна нормативна база: статути, положення, інструкції і т. д, що не повинні суперечити чинному законодавству.

6. На підставі розроблених моделей захисту, встановленої нормативної бази, а також з врахуванням фінансових та інших можливостей фірми розробляються організаційні структури, що здійснюють функції економічної безпеки. (це можуть бути спеціальні структурні підрозділи (служба безпеки), набуття послуг ринкових структур безпеки, функції звичайних структур фірми).

7. Здійснення функції захисту підприємства.

8. Контроль і коректування процесу захисту фірми.

Для сучасного підприємництва характерне загострення проблеми економічної безпеки як у економічно розвинених країнах, так і в Україні. Експертами визнається критичне зростання ризику ведення бізнесу, неадекватного щодо умов функціонування підприємств виконання органами влади своїх функцій, попри важливу соціально-економічну місію

підприємницької діяльності [5].

Основні положення забезпечення економічної та інвестиційної безпеки підприємства повинні ґрунтуватись на розумінні сутності цих категорій, ефективному менеджменті та своєчасному прийнятті управлінських рішень, системному моніторингу та ідентифікації загроз і можливостей (з урахуванням перспективи трансформації негативних факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовищ на чинники зростання).

Отже, для забезпечення інвестиційної безпеки підприємства необхідно формувати відповідні заходи, що ґрунтуються на: характеристиці зовнішніх і внутрішніх загроз; визначенні і аналізі чинників, які впливають на стійкість соціально-економічного стану підприємства; визначенні інвестиційного потенціалу і інвестиційних можливостей підприємства, критеріїв і значень показників, що характеризують інтереси підприємства і відповідають вимогам його інвестиційної безпеки; розробленні інвестиційної політики.

Список використаної літератури

1. Furman, J. L. The determinants of national innovation capacity / J. L. Furman, M. E. Porter, S. Stern // Research Policy. – Vol. 31. – 2002. – P. 899-933.

2. Буркальцева Д. Д. Особливості категорії «економічна безпека»: теоретичні аспекти / Д. Д. Буркальцева // Актуальні складові регіонального розвитку в контексті європейської інтеграції: Збірник тез за матеріалами XI Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Феодосія, 21-22 травня 2009 р. – Феодосія: Феодосійська фінансово-економічна академія, 2009. – С. 65-67.

3. Лаговська О.А. Сутність інвестиційної безпеки підприємства та її місце у системі економічної безпеки / О.А. Лаговська, Г.В. Берляк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. – 2013. – № 4. – С. 74–81.

4. Орлов П. І. Основи економічної безпеки фірми: навч. посіб. [Текст] / П. І. Орлов, В. Є. Духов. – Х. : ТОВ «Прометей – Прес», – 2004. – 284с.

5. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія / Т. Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 386 с.

Мельникова Катерина Вікторівна,
к.е.н., доцент кафедри економіки,
фінансів і підприємництва
Херсонський державний університет

СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ринок туристичних послуг відрізняється від інших ринків, насамперед складною структурою, місткістю, швидким динамічним розвитком, високим ступенем невизначеності, сезонною нестабільністю попиту на туристичні послуги, жорсткою конкуренцією в туристичному бізнесі. В умовах розвитку ринкових відносин кожне підприємство прагне підвищувати власний рівень

економічної безпеки. Адже економічна безпека підприємства є запорукою забезпечення конкурентоспроможності будь-якого підприємства.

Стратегічною метою розвитку туристичної галузі в Україні є створення конкурентоспроможного на внутрішньому та світовому ринках туристичного продукту, розширення внутрішнього та збільшення обсягів в'їзного туризму, забезпечення комплексного розвитку курортних територій та туристичних центрів. В сучасних умовах господарювання на засадах сталого та зрівноваженого економічного розвитку конкурентна політика стає рушійною силою збалансованого економічного зростання та забезпечення економічної безпеки туристичних підприємств.

Сутність економічної безпеки туристичних підприємств полягає в забезпеченні найкращого використання ресурсів для запобігань загрозам підприємству, створенні умов ефективного функціонування й забезпечення стійкого стану щодо зовнішніх і внутрішніх змін середовища. Відповідно до об'єктів безпеки туристичної сфери виділяють наступні складові економічної безпеки в туризмі:

- економічна безпека країни;
- економічна безпека туристко-рекреаційного комплексу;
- економічна безпека туристської дестинацій;
- економічна безпека підприємств сфери туризму;
- економічна безпека особи (туриста, місцевого мешканця).

Залежно від факторів успіху туристичного підприємства можна виділити наступні складові економічної безпеки туристичних підприємств:

- **організаційна складова:** низький рівень організації, помилки планування, прогнозування, слабке регулювання діяльності підприємства;
- **інноваційна складова:** несвоєчасне використання інновацій в організації праці персоналу підприємства, неправильний вибір та застосування науково-технічних нововведень;
- **правова складова:** втрати від невиконання контрактів, видатки на судові процеси з зовнішніми партнерами, та внутрішні судові видатки;
- **майнова складова:** вірогідність втрати майна підприємства через крадіжку, диверсію, перенапруження технічної та технологічної систем;
- **інфраструктурна складова:** відсутність мереж переміщення туристів (як в межах регіону відвідування, так і транзитним проїздом) різними видами транспорту, відсутність достатньої гастрономічної інфраструктури, послуг екскурсоводів, перекладачів, супровідників груп, пізнавальних, розважальних і побутових інтересів торгівельних підприємств, юридичних, банківських і страхових установ, контрольно-адміністративних органів;
- **інформаційна складова:** невиправдані витрати на невдалу PR-компанію та як втрати прибутку підприємства через інформаційну необізнаність персону, комунікативні бар'єри у спілкуванні;
- **кадрова складова:** втрати прибутку підприємства через співробітників, що свідомо обкрадають підприємство, інформаційне

шпигунство, ненавмисне нанесення збитку підприємству, некомпетентність, низьку ділову активність персоналу підприємства;

- **політична складова:** втрати прибутку підприємства через недосконаліть законодавства у сфері туризму, міжнародні конфлікти, завищені вимоги до оформлення в'їзних документів іноземних туристів, невідповідність чинного законодавства згідно з законодавством інших країн у сфері туризму;
- **соціальна складова:** втрата обсягів продаж туристичного продукту через ріст бідності, падіння рівня життя населення, зміна споживчих уподобань, падіння платоспроможності попиту населення;
- **інфляційна складова:** зниження обсягів продаж підприємства за рахунок зниження купівельної спроможності грошей, дефляційних процесів, що відбуваються в країні, а також валютних коливань;
- **податкова складова**: впливає на підприємства туристичного бізнесу через зміну ставок податків та податкової політики в цілому;
- **форс-мажорна складова:** суттєве зниження притоку туристів до країни або змінити напрямок потоку туристів через природні катастрофи, війни, революції, путчі;
- **конкурентна складова:** проявляється у впливі на діяльність туристичного підприємства опосередковано конкурентами, ворогами, друзями та партнерами, які здатні впливати на прийняття невірних рішень, а отже недоотримання прибутку.

Заходи підвищення економічної безпеки сфери туризму включають:

- підвищення конкурентоспроможності туристських дестинацій на внутрішньому і міжнародному ринках шляхом: підвищення якості туристських товарів і послуг, поліпшення якості обслуговування та умов праці, створення сприятливого ділового середовища, розвитку бренд-менеджменту, підвищення рівня безпеки туристів і місцевого населення, формування професійних кадрів у сфері туризму;
- розвиток внутрішнього і в'їзного туризму;
- скорочення сезонності попиту за рахунок: розвитку поза сезонних видів туризму (соціального, ділового, лікувального, подієвого), розвитку зимових видів туризму;
- використання в процесі виробництва туристської послуги продуктів і товарів місцевого виробництва;
- стійкий розвиток туризму внаслідок: збереження природної і культурної спадщини, підтримки розвитку співпраці та поліпшення якості життя в умовах активного розвитку туризму, зменшення використання природних ресурсів і виробничих відходів, розвитку якісної екологічної туристської інфраструктури та розробки стандартів безпеки всіх послуг, що входять до складу туру, і особистої безпеки туриста.

Таким чином, враховуючи розвиток туристичної сфери та її значний внесок в економіку країни є потреба впровадження заходів щодо підвищення ефективності функціонування підприємств цієї галузі. Ефективність підприємства, в свою чергу, вимагає високого рівня економічної безпеки.

Список використаної літератури

1. Кальченко О. М. Економічна безпека підприємств туристичної сфери [Електронний ресурс] / О. М. Кальченко // Портал : vistnic.stu.cn.ua. — Режим доступу \www/ URL:
http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&j=11&id=19. — Заголовок з екрана, доступ вільний, 28.03.2015.
2. Мельникова К.В. Управлінські підходи до збалансованого економічного зростання підприємств / К.В. Мельникова // Інноваційні економічні механізми для розвитку підприємств, регіонів, країн: Матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 13–14 вересня 2013 р. // Національний гірничий університет. – Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2013. – С. 98-103.
3. Орлик О. В. Система загроз економічній безпеці суб'єктів господарювання [Текст] / О. В. Орлик // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць. — Одеса : ОНЕУ. — 2014. — Вип. 1(52). — С. 250-257.

Мохова Юлія Леонідівна,
к.держ.упр., доцент кафедри
економічної теорії, державного
управління
та адміністрування *ДонНТУ*

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Основу розвитку суспільства складає сукупність економічних відносин у всьому їх різноманітті, тому важливу роль в системі безпеки займає економічна безпека. Економічна безпека є складовою системи національної безпеки, і її забезпечення є одним з першочергових національних пріоритетів, гарантією незалежності країни. Ефективна державна політика щодо забезпечення економічної безпеки є гарантією незалежності країни, ефективної життєдіяльності суспільства та однією з умов стабільності.

Економічна безпека розглядається як якісна найважливіша характеристика економічної системи, яка визначає її здатність підтримувати нормальні умови життєдіяльності населення, стійке забезпечення ресурсами розвитку народного господарства, а також послідовну реалізацію національно-державних інтересів [1, с.45].

До основних принципів забезпечення економічної безпеки України відносять: дотримання законності на всіх етапах забезпечення економічної безпеки; баланс економічних інтересів особи, сім'ї, суспільства, держави; взаємну відповідальність особи, сім'ї, суспільства, держави щодо забезпечення економічної безпеки; своєчасність і адекватність заходів, пов'язаних із відверненням загроз і захистом національних економічних інтересів; інтеграцію

національної економічної безпеки з міжнародною економічною безпекою [2, с.45].

При аналізі економічної безпеки виділяються передусім три основні складові:

1. Економічна незалежність, що означає насамперед можливість здійснення державного контролю над національними ресурсами, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у міжнародній торгівлі.

2. Стійкість і стабільність національної економіки передбачає міцність і надійність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих факторів.

3. Здатність до саморозвитку і прогресу, тобто спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал країни [2, с.45].

Належний рівень економічної безпеки досягається здійсненням єдиної державної політики, підкріпленої системою скоординованих заходів, адекватних внутрішнім та зовнішнім загрозам [3, с.98].

Основними внутрішніми загрозами слід вважати: руйнування науково-технічного потенціалу, зменшення науково-технічних розробок, відплив наукових кадрів за кордон або в іншу сферу діяльності; скорочення обсягів виробництва у провідних галузях, монополізація економіки, криміналізація суспільства, високий рівень зношеності основних фондів, високий рівень інфляції та безробіття, зростання «тіньової» економіки, низький платоспроможний попит населення.

До зовнішніх загроз економічній безпеці країни відносять: втрата позицій на зовнішніх ринках; зростання зовнішньої заборгованості, нераціональне використання іноземних кредитів; неконтрольований відплив валютних ресурсів за кордон.

Держава здійснює регулювання всього комплексу суспільних відносин, забезпечуючи необхідні умови для узгодження інтересів держави, регіону, фірми й особи. Одним із найважливіших завдань держаної політики на сьогодні є створення надійної системи забезпечення економічної безпеки як складової цілісної системи гарантування національної безпеки України. Формування такої системи повинно враховувати цілі і принципи забезпечення економічної безпеки шляхом створення нормативно-правової бази, що регулює відносини у сфері економічної безпеки, визначення основних напрямків діяльності органів державної влади в цій сфері, формування відповідних органів забезпечення економічної безпеки та вироблення механізмів контролю і нагляду за їх діяльністю.

Список використаної літератури

1. Останкова Л.А., Шевченко Н. Ю. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.
2. Ніколаєнко Ю.В., Шишлов Т.А. Сутність та необхідність регулювання економічної безпеки національної економіки / Міжнародні економічні відносини та світове господарство // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Вип.10. – Ч.2. – с.44-47.
3. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування : [монографія] / [Л. Шевченко, О. Гриценко, С. Макуха та ін.]; за ред. Л.Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 312 с.

Присяжнюк Оксана Федорівна
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування ім. М. П. Поліщука, *ЖНАЕУ*

ЗАСТОСУВАННЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Запорукою забезпечення стійкого розвитку економіки є створення сприятливих умов та насамперед економічної безпеки ведення підприємницької діяльності. Важливість підприємництва обумовлена тим, що підприємці надають ринку необхідні товари та послуги, забезпечуючи створення робочих місць та зменшення рівня безробіття, а також грошові надходження до бюджету у вигляді сплати податків, збільшення кількості платоспроможного населення через сплату найманим працівникам заробітної плати. Зважаючи на наведені вище обставини, проведення дослідження в напрямі вирішення основних проблем забезпечення економічної безпеки підприємництва за допомогою застосування адміністративних методів управління є достатньо актуальним.

Метою проведення дослідження є обґрунтування доцільності застосування системи адміністративних методів для економічної безпеки підприємницької діяльності. Об'єктом дослідження є процес забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності при застосуванні ефективних адміністративних методів управління.

Економічну безпеку суб'єктів підприємництва розглядають, як систему протидії різного роду небезпекам і загрозам та захисту від них [3, с. 16]. Таку протидію можуть виконувати адміністрації різних рівнів (держава, регіон, район, місто, підприємство) або окремі особи (фізичні особи - підприємці) здійснюючи адміністрування та вдало застосовуючи адміністративні методи. Класифікація адміністративно-правових відносин у сфері забезпечення безпеки підприємництва складається з трьох груп: 1) відносини, пов'язані з легалізаційними процедурами (реєстрація, ліцензування, патентування,

стандартизація та сертифікація суб'єктів підприємництва; 2) відносини, пов'язані із забезпеченням захисту прав суб'єктів підприємництва в соціально спрямованій економіці, а саме: відносини щодо порядку квотування, державного регулювання цін і тарифів, застосування нормативів і лімітів, антимонопольного регулювання; 3) відносини щодо контрольної функції органів державної влади у процесі забезпечення безпеки підприємництва (нагляд, перевірки, ревізії суб'єктів такої діяльності) [2, с. 77]. Отже адміністративно правові відносини виникають на всіх стадіях життєвого циклу ведення підприємницької діяльності, тому доцільно розглянути адміністративні методи, які при цьому застосовуються у системному взамозвязку.

Як відомо, адміністративні методи за характером дії розподіляють на організаційні та оперативно-розпорядчі. Зважаючи на цей розподіл та на рівні їх застосування, вважаємо за доцільне сформувати систему заходів адміністративного характеру, які дозволять забезпечити безпеку підприємницької діяльності та зокрема економічну. Один із основних принципів формування цієї системи є принцип законності (стаття 6 Господарського Кодексу України) [1].

Застосування методів організаційного впливу на державному рівні має бути спрямоване на створення сприятливих умов розвитку підприємництва та його регламентування на основі законодавчої бази, спрямованої на захист підприємців. Передумовою забезпечення економічної безпеки підприємця є дотримання норм та нормативів при веденні господарської діяльності (Наприклад управлінські норми, що фіксують типові організаційні структури підприємств; дотримання норм, що передбачають фіксацію мінімального розміру заробітної плати, норми виробничого характеру тощо). Запорукою забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності є застосування інструктування. Важливо його вчасно застосувати при здійсненні публічного адміністрування, яке може бути у вигляді надання інструкцій підприємцям на стадії зародження ідеї майбутнього бізнесу.

На рівні окремих підприємств регламентування, нормування та інструктування створюють внутрішні умови господарювання, від яких залежить рівень економічної безпеки та захищеність підприємців від негативного впливу, як внутрішнього, так і зовнішнього походження.

Передумовою економічної захищеності підприємців є не лише створення умов для розвитку бізнесу, а й оперативна реакція на негативні зміни, що відбуваються при веденні господарської діяльності. Таку реакцію можна забезпечити завдяки використанню оперативно-розпорядчих методів, які проявляються у вигляді наказів, постанов, розпоряджень, директив тощо. Вважаємо за доцільне спрямовувати цей вплив на основні напрями діяльності підприємства (фінанси, дослідження ринку, виробництво, інновації, інвестиції тощо). Активізувати оперативно-розпорядчі методи доцільно, зважаючи на співставлення запланованих та фактичних результатів діяльності для врегулювання дисбалансу між ними.

Проведені дослідження дають змогу зробити наступні висновки та визначити пропозиції щодо застосування адміністративних методів для економічної безпеки підприємництва:

1. Основу економічної безпеки ведення, як майбутньої так і існуючої підприємницької діяльності створюють організаційні адміністративні методи, що проявляються створенням сприятливих умов через регламентування, використання норм та нормативів та проведення роз'яснень.

2. Передумовою для застосування оперативно-розпорядчого впливу є існування невідповідності між плановими та фактичними показниками за основними напрямами діяльності підприємства.

3. Застосування адміністративних методів для економічної безпеки підприємництва має носити системний характер, що проявляється у взаємозв'язку організаційного та оперативно розпорядчого впливу.

Список використаної літератури

1. Господарський Кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22. – с.144

2. Банк Р. О. Сучасна парадигма безпеки підприємництва: адміністративно-правовий аспект / Р. О. Банк, О. В. Сердюченко // Адміністративне право і процес – 2015. –1 (11) – С. 73–79

3. Організація агробізнесу та підприємництва Навчальний посібник / [Зубок М. І., Рубцов В.С., Яременко С. М., Гусаров В.Г., Чернов]; за ред. М.І. Зубка / – Київ, 2012 – 226 с.

Соломіна Ганна Валеріївна,
к.е.н., доцент кафедри економічної
та інформаційної безпеки,
*Дніпропетровський державний
інститут внутрішніх справ*

СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Економічна безпека є складним і багатофакторним суспільним явищем, яке характеризується різними сутнісними формами та ознаками їх прояву на всіх рівнях: глобальному, міжнародному, національному, регіональному, підприємницькому та окремої людини. Розглянемо концептуальний зміст даної категорії, що запропоновано дослідниками. Переважна більшість науковців враховує умови і фактори, які забезпечують стабільність, незалежність й стійкість економіки від дії внутрішніх та зовнішніх загроз. Це стан економічної системи, який дозволяє їй розвиватися динамічно, ефективно та вирішувати соціальні завдання і при якому держава має можливість розробляти та впроваджувати незалежну економічну політику. Науковці [1, с. 142] визначають її як стан, який забезпечує економічний суверенітет, зростання, підвищення добробуту в умовах економічної залежності та як "головну конструкцію, каркас національної безпеки та благоустрій будь-якої держави"[2, с.129-134], що характеризує здатність національної економіки до розширеного

самовідтворення з метою задоволення на визначеному рівні потреб власного населення і держави, протистояння дестабілізуючій дії чинників, що створюють загрозу нормальному розвитку країни, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання [1, с.78; 2 с.112]. Натомість, інші науковці, під економічною безпекою визначають динаміку, яка передбачає не лише розробку системи оцінки, а й формування механізму забезпечення, тобто захисту системи від дестабілізуючого впливу факторів (передбачуваних та непередбачуваних). Експерти [3,с.64; 4,с.98; 5,с. 65-69; 6,с.46; 7, с.230] визначають її як стан економіки, рівень розвитку виробничо-ресурсного потенціалу, а також сфер розподілу і обігу, які забезпечують соціально-економічну і військово-політичну стабільність суспільства і держави, суверенну і незалежну зовнішньоекономічну позицію.

Зарубіжні вчені [8] визначають її здатність створювати нові інструменти з метою покращення адаптації до змін економічних умов і збереження стабільного стану економіки, для чого держава має забезпечувати стабільність правової системи. Подібні характерні ознаки економічної безпеки виділяють дослідники [7, с.16], зазначаючи її як якісну характеристику економічної системи, яка відображає можливості росту економіки, здатність запобігати дестабілізації економіки, а в умовах кризових перехідних процесів, а також [7] здатність держави (що передбачає не тільки постановку політичної мети, а й реальну можливість її досягнення) підтримувати рівновагу між економічними системами для ефективного реагування на зміни економічного середовища.

На важливість економічної безпеки в особі інститутів у захисті національних інтересів вказує [8], який забезпечує гарантований захист національних інтересів, соціальну спрямованість політики, достатній оборонний потенціал навіть в разі несприятливих внутрішніх і зовнішніх умов розвитку, а автори [9, с.119] визначають здатність відповідних її політичних, правових і економічних інститутів захищати інтереси усіх своїх ключових суб'єктів національної економіки в рамках правил, що діють усередині країни й у міжнародній торгівлі, на основі національних і міжнародних правових норм у разі дотримання національних господарських традицій і цінностей.

Узагальнення думок учених і експертів щодо економічного змісту економічної безпеки дозволило встановити неоднозначність підходів до його трактування. Одні дослідники на перше місце виносять захищеність від зовнішніх та внутрішніх загроз, інші – здатність економіки забезпечувати стабільність, незалежність, стійкість економіки та ефективне задоволення суспільних потреб на міжнаціональному та міжнародному рівні, а також пов'язують економічну безпеку з такою діяльністю інститутів, яка дозволяє захищати її важливі інтереси, обґрунтовуючи важливість економічної безпеки у виробництві максимально можливої кількості ресурсів.

Список використаної літератури

1. Жаліло Я. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: монографія / Я. Жаліло. – К.: НІСД, 2013. – 368 с.

2. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення: Монографія. – К.: Київ. Ек. інститут менеджменту, 2013. – 320 с.

3. Бандурка О.М., Духов В.Є., Петрова К.Я., Червяков І.М. Основи економічної безпеки: Підручник. – Харків: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – С. 64.

4. Жаліло Я.А. Д формування категоріального апарату науки про економічну безпеку // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niisp.gov.ua/vydanna/ panorama/issue.php?s=epol2&issue=2004_3).

5. Мунтіян В.І. Економічна безпека України [Текст]: монографія / В.І. Мунтіян. – К.: Вид-во КВІЦ, 2009. – 463 с.

6. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3т.; / [за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка]. –К.: Фенікс, 2007. – 556 с.

7. Simasius R., Vilpisauskas R. The Concept of Economic Security and the Principles of Economic Security Police in Lithuania / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sf.library.lt/marc/getobj.php?obj=LT-eLABa-0001:J.04~2005~ISSN_1648-8024.V_2004 – P. 265.

8. Grebliauskas A. Analysis of Threats to Economic Security of Lithuania. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vddb.library.lt/fedora/get/LT-eLABa-0001:J.04~2003~ISSN_1648-8024.V_2002.PG_277-295/DS.002. 1.01. ARTIC. – P. 281.

9. Мошенський С.З. Фондовий ринок та інституційне інвестування в Україні: вплив на інвестиційну безпеку держави [Текст]: монографія / С.З. Мошенський. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 432 с.

Третяк Наталія Антонівна,
к.е.н., науковий співробітник відділу проблем економіки земельних і лісових ресурсів
ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку національної академії наук України»

СТАЛЕ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ І НАЛЕЖНА ПРАКТИКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА, ЯК ЕКОНОМІЧНА ПЕРСПЕКТИВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

В умовах євроінтеграційних процесів у сучасній українській науковій практиці активно обговорюється питання сталого землекористування і належної практики сільського господарства як основи розвитку сільськогосподарських підприємств. Так, О.Л. Попова зазначає, що в Україні немає альтернативного руху по шляху сталого розвитку [2, с. 21], це в той час,

як частка земель сільськогосподарського призначення, за даними Держгеокадастру України, станом на 01.01.2016 рік складала 70,8 % всієї території України.

Головне завдання сталого землекористування полягає в тому, щоб знайти шляхи вирішення екологічних, соціальних і економічних проблем щодо раціонального використання та охорони земель України, зокрема земель сільськогосподарського призначення з імплементацією (апроксимацією) євроінтеграційних процесів та міжнародних зобов'язань всіма суб'єктами землекористування. Так, наприклад, Директива 91/676/ЄЕС про захист вод від забруднення нітратами з сільськогосподарських джерел, із змінами і доповненнями, вимагає, щоб держави-члени розробили кодекс (кодекси) належної (ще варіанти – доброї, раціональної, добросовісної чи сумлінної) сільськогосподарської практики з метою забезпечення загального рівня охорони вод від забруднення, спричиненого нітратами з сільськогосподарських джерел, оскільки у сільському господарстві функціонує значна кількість землекористувачів та товаровиробників, які здійснюють скиди речовин, що містять азотисті речовини. І землекористувачі, і сільськогосподарські товаровиробники України, як правило, не відзначаються достатнім фінансовим потенціалом для впровадження систем водо- та землекористування, які дали б можливість перейти на європейські стандарти використання мінеральних та органічних добрив, а також складування азотовмісних речовин.

Продовольча і сільськогосподарська організація ООН (ФАО) дає таке визначення «належна сільськогосподарська практика – це сукупність принципів, які повинні застосовуватися щодо виробництва сільськогосподарської продукції та процесів, що слідують за виробництвом, і призводити до отримання безпечних і здорових харчових продуктів і непродовольчих сільськогосподарських продуктів. При цьому враховуються економічні, соціальні і екологічні фактори. Йдеться про широкий спектр практик по використанню землі, води, виробництву продуктів і кормів, захисту рослин, захисту здоров'я і належному утриманню тварин, збиранню врожаю і переробці на фермі, використанню енергії і утилізації відходів, охороні дикої природи і використанню угідь» [1, с. 23].

Засади належної практики сільського господарства регламентовані в документах Європейського Союзу і трактуються як стандарти ведення сільського господарства, які має наслідувати раціонально орієнтований землекористувач. Проте, як відмічає О.Л. Попова, комерційна привабливість виробництва експортно-орієнтованої продукції рослинництва на тлі нинішньої продовольчої кризи у світі й у подальшому сприятиме інтенсифікації монокультуризації, яка призводить до поглиблення негативних соціально-екологічних наслідків. А також відмітила, що за сировинною експортною орієнтацією вітчизняного аграрного сектора приховується активний процес вивозу українських чорноземів з урожаєм, тоді як вивіз їх у натуральному вигляді свого часу викликав практично національне обурення [2, с. 21].

Мета належних сільськогосподарських практик залежить від виконання нормативних і торгових вимог з боку держави, а також більш специфічних вимог спеціалізованих або нішових ринків. Покупці продукції на зовнішньому ринку, додатково до обов'язкових вимог, які встановлені в законодавстві ЄС, можуть висувати особливі вимоги до процесів виробництва, безпеки і якості продукції, її упаковки, маркування тощо. Наприклад, відповідність вимогам GlobalGAP (належної сільськогосподарської практики), який є підтвердженням для споживачів того, що харчова продукція вироблена за методами в яких мінімізована шкідлива дія сільськогосподарських процесів на навколишнє середовище, знижено використання хімії і забезпечено відповідальне ставлення до здоров'я і безпеки сільськогосподарських виробників і благополуччя тварин [1, с. 24-25]. Відмітимо, нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції (зокрема рослинницької та тваринницької галузі) будь-якою ціною не може бути основною ціллю для аграрного середовища, оскільки, це спричинить до надмірних агроекологічних навантажень на земельні ресурси та навколишнє природне середовище.

Отже, враховуючи євроінтеграційний напрям та виконання міжнародних зобов'язань, перед Україною стоїть завдання використання належної сільськогосподарської практики у галузі використання та охорони земель, як основи сталого розвитку землекористування сільськогосподарських підприємств шляхом удосконалення структури сільськогосподарських угідь, зменшення площі деградованих земель, забезпечення екологічної безпеки та збереження біорізноманіття навколишнього природного середовища як для теперішніх, так, і для майбутніх поколінь.

Список використаних джерел

1. Екологічні новації Спільної аграрної політики ЄС: імплементація в Україні: науково-аналітична зап. / від 10.08.2016 р. № 135-13/440/ Ін-т екон. та прогнозув. НАНУ. – К., 2016. – 37 с.

2. Попова О.Л. Теоретичні основи стійкого розвитку агросфери та формування адекватної української стратегії / О.Л. Попова // Збірник наукових праць Національного наукового центру «Інститут землеробства УААН». – 2010. – Вип. 3. – С. 18-27.

Шпирко Ольга Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування
Державний університет інфраструктури та технологій

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах інтеграції економіки України у світовий економічний простір першочергового значення набувають дослідження перспектив функціонування підприємств, напрямів ефективного використання ними фінансових ресурсів. У зв'язку з цим дедалі більшої актуальності набуває проблема фінансово-економічної безпеки підприємств. Це обумовлено посиленням конкурентної боротьби між підприємствами, нестачею фінансових ресурсів для підтримання ліквідності їхньої діяльності, великою кількістю збанкрутілих і збиткових підприємств, а також необхідністю постійної адаптації підприємства до сучасних умов господарювання.

Термін "безпека" в перекладі з грецької мови означає "володіти ситуацією", що дозволяє розглядати її як такий стан суб'єкта, при якому зміни притаманних йому якостей та параметрів, внаслідок виникнення непередбачуваної ситуації, є незначними або добре контрольованими.

Економічна безпека – новий напрямок розвитку науки. Поняттю економічної безпеки підприємства та чинникам впливу на діяльність підприємства приділена увага в працях вітчизняних вчених, таких як: О.І. Барановський, І.О. Бланк, О.І. Захаров, П.Я. Пригунов, В.С. Сідак, М.І. Камлик, В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк, С.М. Шкарлет [4; с.11].

В цілому можна виділити декілька підходів різних авторів до визначення економічної безпеки підприємства :

1) як захист проти економічних злочинів - дуже часто забезпечення економічної безпеки підприємства зводять до протистояння, захисту від різного роду економічних злочинів (крадіжки, шахрайство, фальсифікації, промислове шпигунство і т.д.);

2) як стан захищеності від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Серед зовнішніх загроз виділяють: промислове шпигунство, незаконні дії конкурентів, здирство з боку кримінальних структур, розкрадання матеріальних цінностей особами, що не працюють на даному підприємстві; цінову та інші форми конкуренції, агресивну купівлю акцій підприємства зовнішнім інвестором тощо.

Серед внутрішніх загроз можна виділити такі, як низька кваліфікація фахівців, що працюють на підприємстві, неефективне фінансове планування та управління активами, розголошування власними співробітниками конфіденційної інформації, неефективна робота служби фінансової або економічної безпеки й осіб, що відповідають за перевірки, неефективне

управління ринком акцій підприємства, помилки у виборі дивідендної політики тощо.

Об'єкт системи економічної безпеки – стабільний економічний стан і розвиток підприємства в поточному та майбутніх періодах [2].

Суб'єкти системи економічної безпеки – це особи, підрозділи, служби, органи, установи, міністерства та відомства, які безпосередньо забезпечують економічну безпеку підприємства. Їх поділяють на дві групи: внутрішні – особи та підрозділи власної служби економічної безпеки; зовнішні – зовнішні організації, що перебувають за межами підприємства і не підпорядковані керівництву фірми (законодавчі та виконавчі органи влади, правоохоронні та судові органи, система навчально-наукових закладів та установ) [3].

До основних функціональних цілей економічної безпеки належать:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства;
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу суб'єкта господарювання;
- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством;
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу;
- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;
- ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

Рівень економічної безпеки підприємства залежить від чітко організованої системи безпеки. Алгоритм забезпечення економічної безпеки підприємства повинен бути наступний: опис проблемної ситуації, визначення цільової установки; побудова системи економічної безпеки підприємства; розробка методологічного інструментарію оцінки стану економічної безпеки на підприємствах; розрахунок сил і засобів, необхідних для забезпечення економічної безпеки; розробка заходів щодо реалізації основних положень концепції економічної безпеки підприємств. Вітчизняний і зарубіжний досвід свідчить, що основну роль в забезпеченні збереження комерційної таємниці грають самі підприємства, а не державні органи. Серед суб'єктів, що забезпечують захист економічної безпеки підприємницької діяльності, найбільше значення має служба власної економічної безпеки. Забезпечення економічної безпеки підприємства - це процес реалізації функціональних складових економічної безпеки з метою запобігання можливих збитків і досягнення максимального рівня економічної безпеки в даний час і в майбутньому.

Система економічної безпеки потребує постійного контролю, вдосконалення і управління нею у зв'язку з:

- змінами в чинному законодавстві держави;
- розвитком компанії і обранням нею нових напрямів господарській діяльності;
- збільшенням кількості персоналу, змінами в штатному розкладі фірми;
- зміною переліку відомостей, які складають комерційну таємницю і конфіденційну інформацію підприємства;
- необхідністю вдосконалення телефонної і комп'ютерної мереж компанії;
- винаходом недоброзичливцями нових технологій промислового шпигунства і шахрайства;
- появою на ринку недобросовісних конкурентів і зміною форм і методів їх протиправної діяльності;
- погіршенням криміногенної обстановки в регіоні і т.д [4; с.11].

Отже, управління фінансово-економічною безпекою підприємства вимагає серйозної уваги, оскільки вона за сучасних умов господарювання є основною та «двигуном» економічної системи.

Список використаної літератури:

1. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В., [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. –386 с.

2. Захаров О.І. Побудова комплексної системи забезпечення економічної безпеки підприємства / О.І. Захаров // Вчені записки Університету «Крок». Зб. наук. праць. Вип. 18. Т. 4. – К., 2008. – С. 50-58.

3. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навч. посіб./ М.І. Камлик. – К.: Атака, 2005. – 432с.

4. Немченко В.В, Малишевстка В.В. Забезпечення економічної безпеки підприємства/ Немченко В.В, Малішевська В.В.// Економіка харчової промисловості. Зб. наук. праць. Вип. 3 (15). – К., 2012. – С. 10-13.

Ярмош Олена Віталіївна,
к.ф.-м.н., доцент, доцент кафедри менеджменту *УІПА*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Забезпечення сталих темпів економічного зростання потребує формування сприятливого середовища для розвитку підприємництва, що передбачає забезпечення стабільної макроекономічної ситуації, створення належної регуляторної бази, забезпечення доступу до фінансових ресурсів за адекватною ціною, формування дієвої інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва (далі – МСП). Сьогодні саме ці завдання визнано одними з пріоритетних на державному та регіональних рівнях.

У 2017 р. Кабінет Міністрів затвердив «Стратегію розвитку малого та середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року» [1], що передбачає створення сприятливого середовища, доступ до фінансування, податкове адміністрування, розвиток підприємницької культури, навчання підприємництву, сприяння експорту, підсилення інноваційного потенціалу.

Харківська область – один із найбільших промислово-аграрних, наукових, освітніх і культурних регіонів України. Малі та середні підприємства створюють переважну більшість робочих місць в бізнес-секторі економіки і реалізують більшу частину продукції. На розвиток малого і середнього бізнесу значний вплив має наявність об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва, мережа яких в регіоні характеризується позитивною динамікою. Керівними структурами міста та області постійно проводиться моніторинг діючих та введених в дію нових підприємств торгівлі, ринків, підприємств побутового обслуговування населення, об'єктів ресторанного господарства. Регіон посідає 3 місце за кількість активних громадських об'єднань підтримки підприємництва [2].

На початку 2017 р. була затверджена Програма сприяння розвитку малого та середнього підприємництва в Харківській області на 2016 – 2020 роки (далі – Програма), очікувані результати виконання якої наведено в табл. 1 [3].

За результатами проведеного розрахунку темпів приросту очікуваних кінцевих результатів від реалізації Програми можна відзначити, що суттєвих змін за 4 роки заплановано у збільшенні обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) для середніх підприємств при зростанні їх кількості всього на 2,55%. Інші суттєві зміни заплановано лише у збільшенні кількості об`єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва, зокрема у кількості бізнес-інкубаторів (з 1 до 2), кластерів (з 3 до 5), координаційних центрів (з 6 до 8). При цьому змін в кількості інноваційних фондів не заплановано, у той час як основною задачею Стратегії розвитку на всеукраїнському рівні названо збільшення частки інноваційних підприємств.

Таблиця 1

Очікувані результати виконання Програми

Очікувані кінцеві результати від реалізації Програми	Вихідні дані на початок дії Програми – 2016 рік	Очікувані показники на кінець дії Програми – 2020 рік	Темп приросту очікуваних результатів
1. Кількість суб'єктів підприємницької діяльності, одиниць, у тому числі: - кількість середніх підприємств (юридичні особи); - кількість малих підприємств (юридичні особи), з них: - мікропідприємств (юридичні особи)	1097 23828 20700	1125 23931 20908	2,55 0,43 1,00
2. Кількість зайнятих працівників, тис. осіб, у тому числі за видами: - середні (юридичні особи); - малі (юридичні особи), з них: - мікропідприємств (юридичні особи)	203720 109638 48433	215192 113808 49433	5,63 3,80 2,06
3. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн. грн., у тому числі за видами підприємств: - середні (юридичні особи); - малі (юридичні особи), з них: - мікропідприємств (юридичні особи)	11926,3 61127,0 19550,1	27939,1 78079,0 24893,9	134,26 27,73 27,33
4. Кількість об`єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва (одиниць):	1120	1189	6,16
бізнес-центри	26	29	11,54
бізнес-інкубатори	1	2	100,00
технопарки	17	19	11,76
кредитні спілки	71	74	4,23
фонди підтримки підприємництва	7	7	0,00
кластери	3	5	66,67
лізингові центри	7	9	28,57
біржі	39	41	5,13
інвестиційні компанії	130	134	3,08
громадські об'єднання підприємців	51	62	21,57
координаційні центри	6	8	33,33
небанківські фінансово-кредитні установи	301	326	8,31
інноваційні фонди	3	3	0,00
страхові компанії	49	51	4,08
аудиторські фірми	141	146	3,55
установи, які консультують із питань комерційної діяльності й керування	268	273	1,87

Програмою серед пріоритетних напрямків сприяння визначено долучення до програм міжнародного співробітництва, комплекс заходів щодо організаційної, фінансово-кредитної підтримки бізнесу, методичного та

інформаційного забезпечення, розвитку інноваційної діяльності, скорочення адміністративних бар'єрів, освітні заходи та розвиток молодіжного підприємництва [3].

В цілому затверджені місцевими програмами основні напрямки розвитку МСП Харківської області є актуальними та нагальними, такими, що орієнтується на вимоги представників МСП області, активних громадських формувань, бізнес-експертів, що в свою чергу готові долучитися до їх реалізації та подальшого удосконалення [4].

Список використаної літератури

1. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Украине до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=250010721&cat_id=244843950.
2. Головне управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kh.ukrstat.gov.ua/.
3. Програма сприяння розвитку малого та середнього підприємництва в Харківській області на 2016 – 2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oblrada.kharkov.ua/ua/programa-spriyannya-rozvitku-malogo-ta-serednogo-pidpriemnitstva-v-kharkivskij-oblasti-na-2016-2020-roki.
4. Пархоменко О.С. Фактори та розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / О.С. Пархоменко, О.В. Ярмош // Сучасні тенденції розвитку світової економіки : збірник матеріалів IX Міжнародної науково-практичної конференції, 26 травня 2017 р. Том II. – Харків : ХНАДУ, 2017. – С. 71-73.

Войнаренко Сергій Михайлович,
к.е.н., ст. викладач кафедри економічної теорії
Хмельницького національного університету

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Останнім часом в економічній літературі, наукових дослідженнях і публікаціях велику увагу приділяють питанням сучасних проблем економічної теорії та чинникам економічного розвитку країн. Цьому питанню присвячено багато праць таких вчених, як Асаул А.Н, Бартєнєв С.А., Малік М.Й., Латинін М.А. та інші. Однак, незважаючи на достатню кількість теоретичного матеріалу, з погляду економічної теорії це питання розкрито недостатньо та потребує подальшого дослідження.

На сучасному етапі в епоху глобалізації та комп'ютеризації суспільства капітал, як ресурс, з легкістю перетинає національні кордони. Поступово полегшується процес ведення бізнесу, так як інвестиційні фонди мають можливість надавати підтримку легко переходячи з однієї країни в іншу. Безперечно, це є позитивним чинником та сприяє економічному розвитку

країни в цілому. Проте навіть при економічному зростанні є проблеми, які потребують обговорення. Все частіше економічний розвиток починає залежати від незвичних факторів, важкопрогнозованих і непередбачуваних.

В класичному розумінні для залучення інвестицій та підвищення конкурентоспроможності країни у світовому господарстві необхідною умовою є стабільність уряду, верховенство права, сприятливий клімат для інвесторів, лише тоді країна матиме необхідні позиції, для досягнення стійкого економічного зростання. Нажаль, такі умови не всіма країнами є досяжними, не всі здатні їх виконати.

Економічна наука звужує своє поле зору у 1930-х рр. Її увага направляється на створення усе складніших формул, які стосуються таких речей, як ринки, рента, політика доходів, ціни, стабільність, рівновага, контроль над інфляцією тощо. Вона вдосконалює набір математичних інструментів для перевірки теорій, які генерує. Її основний інтерес зосеред- жується в оцінці впливу різних стратегій на фінансові й економічні кризи з тим, щоб розробити надійний набір принципів для прогнозування та управління цими кризами [1, с. 116].

На початку минулого століття відслідковувався спад інтересу економічної науки до культурних цінностей. До кінця 80-90 рр. в центрі уваги залишався імператив економічної людини, тобто людини яка є незалежною від духовно-культурної приналежності. На сучасному етапі стає зрозумілим, що така економічна наука не спроможна запропонувати ефективних шляхів розвитку для країн, що розвиваються та намагаються досягти економічної свободи. Спостерігається посилення впливу духовно-культурних цінностей на економічний розвиток країн.

Сьогодні, з поширенням глобалізаційних процесів, Грегорі Кларк пропонує ряд доказів, що підтверджують його переконаність у тому, що шлях до економічного розвитку, будь то на текстильній фабриці або комп'ютерній лабораторії, залежить від продуктивності праці, яка, в свою чергу, залежить від економічної культури людини. Він простежує стійке зростання продуктивності праці японців на противагу індійським працівникам у перші роки XX-го століття, показуючи, що з 1930-х років Японія випередила Індію і почала домінувати на ринку. Він доводить, що висока продуктивність праці японських робітників є результатом їх сильної дисципліни, яка, в свою чергу випливає з їхніх духовно-культурних цінностей [2].

Досліджуючи спроби та причини невдач Росії розвинути інноваційні галузі в економіці, Н. Шорохова приходить до висновку, що: «Формування інноваційної економіки постіндустріального суспільства залежить не тільки від впровадження нано- та біотехнологій. Глобалізація та Сучасні економічні теорії: історія, методологія та перспективи розвитку, інформатизація економіки, інтелектуалізація господарської діяльності вимагають розробки дієвої економічної політики, що спирається на адекватні економічні моделі та світоглядні компоненти економічної культури, що дозволяють убезпечити

людство від безконтрольного використання технологій шостого укладу» [3, с. 122].

Саме завдяки розвитку мислення особистості, суспільства, на ряду з духовними цінностями та культурним надбанням, збереженню національних традицій є основою набуття високого рівняння економічного успіху країн. Проблемою нерозвинених країн залишається нерозвинена економічна культура, нівелювання духовно-культурних цінностей та нехтування особливостями економічного розвитку країни.

Список використаної літератури

1. Кондрат О.Б. Сучасна економічна думка про зростання впливу духовно-культурних цінностей на економічний розвиток країн / О.Б. Кондрат // Сучасні економічні теорії: історія, методологія та перспективи розвитку : зб. матеріалів Всеукр. круглого столу ; 10 листопада 2016 р. - К. : КНЕУ, 2016. – 199.
2. Clark Gregory. A farewell to alms: a brief economic history of the world / Gregory Clark. – Princeton University Press, 2007. – 432 p.
3. Шорохова Н.А. Экономическая культура в условиях перехода к инновационной экономике: проблемы и тенденции развития / Н.А. Шорохова // Вестник Новгородского университета. – 2014. – № 82. – С. 119–122.

Драбчук Тетяна Іллівна,
старший викладач кафедри
менеджменту в галузях АПК
Сумський національний аграрний університет

ВПЛИВ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективне управління стратегічними ресурсами галузей, забезпечення їх економічної безпеки об'єктивно необхідно в умовах реформування і стабілізації економіки, особливо в такій сфері як аграрна, де спостерігається різке зниження можливостей використання екстенсивних факторів і загострення соціальної напруженості. Аграрна реформа супроводжується розвитком кризових явищ і, в результаті, спадом обсягів виробництва і вимагає пошуку радикальних та ефективних важелів впливу на несприятливі процеси з метою забезпечення економічної безпеки розвитку аграрного сектора в цілому і, насамперед, його виробничого комплексу, в складі якого трудовий потенціал є визначальним.

Економічна безпека сільськогосподарського підприємства — це такий стан його господарських ресурсів, що забезпечує раціональну галузево-організаційну структуру підприємства, враховуючи географічне розташування

та природно-кліматичні умови його діяльності, за якого воно здатне ефективно протидіяти можливим загрозам внутрішнього й зовнішнього середовища, а також досягати поставлених цілей на основі реалізації обраної ним стратегії розвитку [1].

До основних загроз в забезпеченні економічної безпеки розвитку трудового потенціалу аграрної сфери належать: руйнування виробничого потенціалу АПК в цілому; загострення демографічної ситуації; трансформацію системи підготовки кадрів усіх рівнів; плинність робочої сили; розбалансованість ринку праці; безробіття; недостатньо високий рівень кваліфікації та конкурентоспроможності працівників аграрної сфери; зниження трудової мотивації кадрів; слабкий розвиток соціальної інфраструктури в АПК.

Система забезпечення економічної безпеки формування трудового потенціалу може бути представлена наступними основними елементами:

– регулювання трудового потенціалу і ринку праці;
– регулювання трудових відносин;
– вдосконалення умов формування трудового потенціалу;
– управління рівнем конкурентоспроможності працівників;
– планування та прогнозування розвитку трудової сфери.[2]

В процесі забезпечення економічної безпеки беруть участь різні служби підприємства. Так, наприклад, основна функція бухгалтерської служби підприємства - забезпечення правильності відображення в бухгалтерському обліку всіх виконуваних підприємством операцій при здійсненні господарської (підприємницької) діяльності. У той же час, несумлінне ставлення чи недостатня компетентність співробітників бухгалтерії, можуть спричинити недостовірність бухгалтерського і податкового обліку. У свою чергу це спричинить приховування розкрадань (внутрішня загроза економічній безпеці), неправильне обчислення податків (зовнішня загроза з боку податкових органів) або, приміром, недостовірний підрахунок фінансового результату і подальше невірне фінансове планування.

Таким чином, в зв'язку з людським фактором розглядається і безпека, пов'язана з захистом від шахрайства (крадіжки, шпигунства на користь конкурентів, використання власності компанії в особистих цілях).

У західній літературі розроблені заходи планового захисту від шахрайства, ретельно вивчені сигнали, що попереджають про настання можливої «кадрової загрози», такі, як певні зміни типових поведінкових моделей. У якості профілактичних заходів традиційними вважаються чітке формулювання посадових інструкцій з окресленим колом прав і обов'язків, періодичне об'єднання працівників різних служб у команди для виконання окремих проектів, організація контролю змін в міжособистісному спілкуванні співробітників та ін.

Так як за формування персоналу підприємства значною мірою несе відповідальність кадрова служба, її роль у забезпеченні економічної безпеки полягає в підборі компетентного персоналу, який відповідає необхідним професійним і психологічним характеристикам.

Тобто, можемо зробити висновок, що економічна безпека підприємства залежить від добросовісної діяльності різних груп персоналу.

Серед основних негативних факторів, які впливають на економічну безпеку підприємства можна назвати недостатню високу кваліфікацію працівників, їхнє небажання або нездатність продуктивно працювати, сприяючи розвитку підприємства; дії або бездіяльність співробітників, які суперечать інтересам діяльності підприємства, наслідком яких можуть бути нанесення економічного збитку підприємству, порушення порядку використання технічних засобів, встановленого режиму збереження інформації, яка становить комерційну таємницю, підрив його ділового іміджу в бізнес-колах, виникнення проблем у стосунках з реальними або потенційними партнерами та інше.[3]

Сьогодні вже абсолютно очевидно, що досягнення конкурентоспроможності аграрного підприємства та продукції, що випускається ним, як на українському, так і на світовому ринку неможливо без техніко-технологічного оновлення виробництва, без використання прогресивних, високоефективних методів організації виробничих процесів. Крім того, в останні роки різко загострилися проблеми забезпечення безпеки виробництв та їх екологічності. Відповідність використовуваних технологій зрослим вимогам за даними критеріями визначає рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

У той же час ефект будь-яких змін на підприємстві, будь то впровадження нових технологій або прогресивні організаційно-економічні перетворення, може бути досягнутий тільки при відповідному підкріпленні людськими ресурсами. Тобто забезпечення високого рівня конкурентоспроможності та економічної безпеки можливо лише за умови адекватного нарощування матеріально-технічного та трудового потенціалу.

Таким чином, високий рівень економічної безпеки аграрних підприємств у значній мірі залежить від якості людських ресурсів, яку можна забезпечити за допомогою відповідних заходів, що спрямовані на підвищення рівня розвитку персоналу, заохочення здорового способу життя, формування корпоративної культури та створення комфортних психологічних умов трудової діяльності.

Тільки на перетині трьох складових (конкурентоспроможні технології, конкурентоспроможні методи організації виробництва і праці, конкурентоспроможний персонал) можливе досягнення конкурентоспроможності підприємства в цілому, що, в свою чергу, є запорукою його ефективної роботи та економічної безпеки.

Список використаної літератури

1. Бойко В. Економічна безпека сільськогосподарських підприємств у забезпеченні ефективності їх функціонування / В. Бойко // Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств: матеріали III Міжнародної НПК (23-28 травня 2014 р). – Львів: Ліга-Прес, 2014. – 256 с.

2. Дончак Л.Г. Стан та проблеми розвитку трудового потенціалу підприємства / Л.Г. Дончак, Т.М. Кофанова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=65246

3. Пекін А. Економічна безпека підприємств як економіко-правова категорія // Економіст. – 2008. – № 8. – С. 23–25.

Забара Алевтина Миколаївна,
старший викладач кафедри економіки
Сумського національного аграрного університету

РОЛЬ СОЦІАЛЬНО-МОТИВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

В умовах ринкової економіки функціонування будь-якого суб'єкта підприємництва пов'язано з різноманітними ризиками. Частина з них визначається об'єктивними факторами – непередбачуваними змінами попиту та пропозиції, недостатньою кваліфікацією власного персоналу, форс-мажорними обставинами і т.п. Однак в ряді випадків, матеріальні та нематеріальні втрати для підприємця можуть бути наслідками доцільної діяльності зацікавлених в них суб'єктів – конкурентів, власних працівників тощо.

Перш за все це пов'язано із специфічними умовами конкурентного середовища, які значно збільшують ймовірність негативної реалізації ризиків. Для протидії зазначеним вище загрозам будь-яка організація, від гігантської транснаціональної корпорації до малого підприємства, змушена постійно займатися проблемою забезпечення власної безпеки. Відповідно до вимог сучасного професійного підприємництва така робота повинна здійснюватися на основі системного підходу з метою забезпечення комплексного захисту від всіх потенційно можливих загроз, в тому числі – і по кадровому напрямку діяльності організації.

Забезпечення кадрової безпеки - одна з найважливіших систем сучасного підприємництва. Система безпеки - це комплекс організаційних і технічних заходів, спрямованих на виявлення, відображення і ліквідацію наслідків різних загроз діяльності організації. Головними цілями цієї системи є: забезпечення сталого функціонування, компанії і запобігання загрозам її безпеки; захист законних інтересів організації від протиправних дій; охорона життя і здоров'я персоналу; недопущення розкрадання фінансових і матеріально-технічних засобів, знищення майна і цінностей, розголошення, втрати, витоку, перекручування, і знищення службової інформації, порушення роботи технічних засобів; забезпечення виробничої діяльності, включаючи і засоби інформатизації [1, с. 20].

Таким чином, кадрова безпека, виступаючи елементом економічної безпеки суб'єктів підприємництва, націлена на таку роботу з персоналом, на встановлення таких трудових і етичних відносин, які можна було б визначити

як «беззбиткові». Вона займає домінуюче становище по відношенню до інших елементів системи безпеки компанії, оскільки вона «працює» з персоналом, кадрами, що є первинними факторами виробничої діяльності. Ця діяльність не є окремим напрямком щодо функцій менеджера по персоналу, а лише органічно вписується в нього. І тут практично не залучаються будь-які додаткові ресурси, за умови, що в компанії присутні всі етапи організації та управління персоналом.

В зв'язку з цим, виникає необхідність вивчення специфічних взаємозв'язків між складовими кадрової безпеки, визначення значимості кожної такої складової як для кадрової безпеки, так і для економічної безпеки підприємства взагалі.

В структурі кадрової безпеки можна виділити безпеку життєдіяльності, соціально-мотиваційну, професійну та антиконфліктну (психологічну) безпеку. Особлива важливість соціально-мотиваційної безпеки визначається її складовими – кар'єрна, фінансова, технологічна, естетична та адміністративна безпека.

Кар'єрна безпека передбачає професійно-кваліфікаційне та посадове просування працівників, заохочення в підвищенні своєї кваліфікації відповідно до вимог функціональних обов'язків, а також полягає у гарантіях кар'єрного зростання та отриманні шансів для самореалізації на робочому місці.

Кар'єра співробітника складається з його власного бажання реалізувати власний професійний потенціал і зацікавленість компанії в просуванні саме цього співробітника. Суб'єкти підприємницької діяльності, керівники яких розуміють важливість управління діловою кар'єрою своїх співробітників, роблять серйозний крок на шляху до власного процвітання. Управління кар'єрою дає можливість «виростити» фахівця або керівника в стінах своєї організації.

На перший погляд може здатися, що управління кар'єрою вимагає великих витрат часу і грошей і явно поступається за ефективністю наймом вже сформованого фахівця високої кваліфікації. Але при більш детальному аналізі стає зрозуміло, що ці витрати виправдовують себе повною мірою. Співробітник, який пройшов усі етапи професійного росту в одній організації, краще знає її специфіку, сильні і слабкі сторони. На відміну від того, хто прийде в організацію «з вулиці», йому не потрібен час на засвоєння корпоративної культури: він вже є її частиною. Саме це і робить його роботу більш продуктивною. Крім того, поведінку такого співробітника, легше передбачити.

Фінансова безпека відображає грошову забезпеченість, що відповідає кількості і якості вкладеної праці та кваліфікації працівника, а також впевненість працівників в стабільності свого робочого місця та оплаті своєї праці.

Технологічна безпека передбачає систему аналізу та прогнозування, направлену на створення сучасного робочого місця, впровадження новітніх технологій та використання передового досвіду в галузі технічної оснащеності.

Естетична безпека реалізується шляхом проведення загальноосвітніх семінарів, конференцій, групових дискусій; мотивації щодо задоволення персоналу своєю роботою; поліпшення власного іміджу кожного працівника.

Адміністративна безпека – забезпечення об'єктивного оцінювання результатів праці та виявлення потенціалу кожного працівника, неможливість призначення непідготовлених і некомпетентних кадрів, що знаходяться у родинних стосунках з власниками (засновниками, акціонерами та ін.) підприємства, на керівні посади, на які заслужено претендують перспективні та досвідчені співробітники [2, с. 52].

Над вирішенням завдання щодо залучення і втримання в підприємстві відповідальних, працездатних, висококваліфікованих і талановитих людей, зобов'язані працювати менеджери по персоналу, які покликані грати роль «каталізатора» в багатовимірних і довготривалих кадрових процесах, що забезпечують конкурентні переваги суб'єктів підприємництва за рахунок унікальності людського потенціалу і високого рівня відповідальності всіх її працівників.

Отже, соціально-мотиваційна орієнтація, або орієнтація на професійні досягнення, є одним з чинників успішного розвитку особистості в підприємстві. Більш того, її визнають джерелом успішності підприємницької діяльності в цілому. Тобто, орієнтовані на кар'єру працівники, за умов грамотної політики управління персоналом, звичайно, в стані створити більш успішну компанію. З іншого боку, численними дослідженнями доведено, що мотиви професійного росту і підвищення статусу є одними з фундаментальних для людини в організації. Тому, відмовляючись від управління кар'єрою своїх співробітників, недооцінюючи цей аспект роботи з персоналом, керівники здійснюють стратегічний прорахунок: відкривають двері для загроз кадровій безпеці в цілому.

Список використаної літератури

1. Соломандина Т.О. Кадровая безопасность компании / Т.О. Соломандина, В.Г. Соломандин. – М. : Альфа-Пресс, 2011. – 688 с.

2. Чередниченко Н. В. Кадрова безпека як складова частина економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / Н. В. Чередниченко. – Режим доступу : http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8570/1/579.doc

Ковальчук Вікторія Анатоліївна
к.е.н., старший викладач кафедри фінансів
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

УДОСКОНАЛЕННЯ ЕМІСІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

В сучасних умовах господарювання одним із важливих завдань забезпечення захисту підприємства від загроз зовнішнього середовища та найважливіших умов забезпечення його стійкого зростання є формування

ефективної системи фінансової безпеки підприємства. Невід'ємною частиною забезпечення фінансової безпеки підприємства є наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів, які забезпечують процес виробничої, господарської діяльності, виступають одночасно причиною та наслідком його функціонування.

Поняття фінансової безпеки так само широке, як, власне, й тлумачення фінансів як системи економічних відносин, що виникають в процесі створення та використання централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів. А відтак – фінансова безпека являє собою надзвичайно складну систему, яку утворюють ряд підсистем, кожна з котрих має власну структуру і логіку [1].

Одним з ключових елементів забезпечення фінансової безпеки підприємства є визначення оптимальної структури капіталу підприємства. Фондові біржі на сучасному етапі відіграють мінімальну роль у залученні капіталу підприємств.

Емісійна стратегія підприємства – це частина загальної політики формування фінансових ресурсів підприємства, яка полягає в залученні необхідного їх обсягу із зовнішніх джерел внаслідок випуску та розміщення на первинному ринку власних цінних паперів (акцій, облігацій тощо) [2].

Якщо для випусків облігацій відбувається первинне розміщення на ринку (2016 року зареєстровано 118 випусків облігацій підприємств на суму 6,76 млрд. грн.), то для акцій така практика майже не використовується. Тому роль фондового ринку у фінансуванні підприємств є незначною та зовсім не задовольняє реальних потреб у залученні капіталу. Отже, виникає потреба у пошуку нових механізмів удосконалення емісійної стратегії підприємства в контексті забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Залучення власного капіталу з зовнішніх джерел шляхом додаткової емісії акцій є складним і дорогим процесом. Тому дане джерело формування власних фінансових ресурсів використовують лише у вкрай обмежених випадках. З позиції фінансового менеджменту основною метою емісійної стратегії є залучення на фондовому ринку необхідного обсягу власних фінансових засобів у мінімально можливий термін. Основні напрями реалізації емісійної стратегії підприємства передбачають визначення цілей емісійної діяльності; вибір емісійних інструментів, тобто цінних паперів, що випускаються в обіг; визначення найефективніших методів розміщення цінних паперів; підтримка курсу цінних паперів власної емісії на вторинному ринку[3].

Аналізуючи положення законодавства щодо випуску конвертованих облігацій, слід насамперед звернути увагу на те, що визнається тільки можливість їх випуску акціонерним товариством, тоді як більшість практичних аспектів випуску та обігу конвертованих облігацій віднесено на рівень проспекту емісії, тобто детермінуються відповідними управлінськими рішеннями акціонерного товариства [4].

Такий стан фінансового забезпечення діяльності підприємства не сприяє розвитку вітчизняної економіки, унеможливлює ліквідацію технологічного відставання від зарубіжних конкурентів, уповільнює просування економічних

реформ в Україні. Разом з тим вона стала наслідком впливу як об‘єктивних чинників (зумовлених недостатнім розвитком окремих сегментів фондового ринку), так і суб’єктивних (що базуються на існуванні негативного досвіду минулих років).

Під час управління структурою капіталу більшість вітчизняних корпорацій розглядають альтернативи фінансування в такій послідовності [4]: нерозподілений прибуток; борговий капітал, залучений через банківські кредити; акціонерний капітал, залучений через приватне розміщення акцій та/або через «квазіпублічне» розміщення; борговий капітал, залучений через випуск облігацій; акціонерний капітал, залучений через публічне розміщення акцій; здійснення випуску цінних паперів на світовому фінансовому ринку.

Для виявлення найбільш пріоритетних методів фінансування діяльності підприємств застосовано метод аналізу ієрархії. Метод аналізу ієрархії, розроблений американським математиком Томасом Сааті, з успіхом використовується для розв'язання багатьох практичних задач на різних рівнях планування. Цей метод набув широкого розповсюдження в останнє десятиріччя. Згідно з цим методом вибір пріоритетних рішень здійснюється за допомогою парних порівнянь.

Автором здійснена розробка ієрархічної моделі пріоритетних джерел фінансування в корпоративному секторові України.

У фокусі ієрархії знаходиться вибір джерел фінансування в корпоративному секторові України. у якості факторів (перший рівень ієрархії) обрано фактори фондового ринку та суб’єктивні фактори. На другому рівні ієрархії визначено критерії, що характеризують фактори першого рівня ієрархії.

Третій рівень ієрархії є останнім. На ньому зазвичай розміщуються альтернативи, які проходять порівняння. У роботі альтернативами є джерела фінансування в корпоративному секторі, а саме публічне розміщення акцій, нерозподілений прибуток, приватне розміщення акцій, банківський кредит, випуск облігацій підприємства.

Результати аналізу показали, що фактори фондового ринку є більш вагомим при виборі пріоритетних джерел фінансування в корпоративному секторі.

Серед критеріїв фактору фондового ринку найбільш пріоритетним є практика «ворожих» поглинань, рейдерства, домінанта «доходів від контролю» серед мажоритарних власників та волатильність ринку облігацій, його високий рівень залежності від боргової політики держави та іноземного капіталу. Серед критеріїв суб’єктивного фактору найбільш пріоритетними є уявна «дешевизна» нерозподіленого прибутку, спрощений характер використання, відсутність необхідності взаємодії з іншими агентами ринку та можливість запозичень на особливих умовах, врахування банком нестандартних потреб позичальника.

Тож враховуючи усі види критеріїв серед альтернатив найбільш пріоритетними є приватне розміщення акцій та фінансування за рахунок нерозподіленого прибутку.

За результатами проведеного дослідження удосконалено методичне

забезпечення формування емісійної стратегії підприємства. Запропоновано заходи щодо активізації взаємодії учасників фондового ринку та збільшенні зацікавленості емітентів у використанні біржових механізмів залучення капіталу. Удосконалені теоретичні положення та практичні рекомендації дають змогу підвищити ефективність залучення фінансових ресурсів підприємства із використанням фінансових інструментів та прискорити розвиток фондового ринку України.

Список використаної літератури:

1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О. І. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2004. – 760 с.

2. Міжнародні та національні стандарти корпоративного управління (збірник принципів та кодексів) [Електронний ресурс] / Міжнародна фінансова корпорація: проект "Корпоративний розвиток в Україні". – Режим доступу: http://www.kstil.com.ua/files//documents/CG.pdf

3. Чикуркова А. Д. Емісійна стратегія публічних акціонерних товариств / А. Д. Чикуркова // Інноваційна економіка. – 2014. – № 1(50). – С. 148-152.

4. Бабіченко В. Підтримка корпоративного сектору в Україні: особливості, цілі та завдання / В.В. Бабіченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 7. – С. 170–173.

Онищенко Марія Миколаївна,
к.е.н., керівник
Центру професійного розвитку
«Ключові компетенції», м.Харків

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ

В підприємницькій діяльності сфера управління оборотними активами відіграє дуже важливу роль, оскільки прибутковість бізнесу завжди пов’язана з необхідністю ефективно використовувати ресурси, що витрачаються. Для цього оборотними активами потрібно управляти; на підприємстві повинна бути розроблена спеціальна система організаційних та методичних підходів, яка забезпечує найбільшу віддачу від використання кожного виду ресурсів.

До об'єктів управління оборотними активами відносять:

1. Запаси (сировини, матеріалів, інструменту, напівфабрикатів, готової продукції);
2. Дебіторську заборгованість;
3. Грошові кошти.

Будь-яке підприємство самостійно формує свій ресурсний потенціал. Особливо актуальним дане питання є у зв’язку із економічною та політичною нестабільністю, глобалізацією бізнесу, збільшенням підприємницьких ризиків та в умовах зростаючої конкуренції.

Але управління оборотними активами - це завжди компроміс: з одного боку необхідно забезпечити діяльність ресурсами - мінімізувати ризики дефіциту, з іншого боку мінімізувати витрати на забезпечення ними. Цей компроміс кожне підприємство знаходить самостійно, він реалізується у виборі стратегії управління оборотними активами. Задача визначення оптимального рівня оборотних активів - це задача досягнення балансу між рентабельністю та ризиком [1].

У теорії фінансового менеджменту відомі три підходи до формування оборотних активів підприємств і джерел їх фінансування: консервативний, агресивний і помірний.

Консервативна політика передбачає не тільки повне задоволення потреби у всіх видах оборотних активів, але і створення значних їх резервів на випадок подорожчання або перебоїв в поставках сировини, збоїв у виробничому процесі та з інших причин. Такий підхід гарантує мінімізацію підприємницького і фінансового ризиків, але негативно позначається на оборотності і рівні рентабельності оборотних активів підприємства.

При помірному підході забезпечується середньогалузевого співвідношення між рівнями ризику і ефективності використання капіталу.

Агресивний підхід полягає в мінімізації або відсутності страхових резервів всіх видів оборотних активів. Такий підхід забезпечує найбільшу ефективність використання оборотних активів за відсутності збоїв у відтворювальному процесі, але і викликає підвищений ступінь підприємницького і фінансового ризиків»[2].

Висновки по перерахованих вище політиках управління оборотними активами зведені в Таблицю 1:

Таблиця 1.

Залежність показників підприємницької діяльності від обраної політики в управлінні активами

Показники	**Високий рівень показника**	**Середній рівень показника**	**Низький рівень показника**
Ліквідність	Консервативна	Помірна	Агресивна
Рентабельність	Агресивна	Помірна	Консервативна
Ризик	Агресивна	Помірна	Консервативна

Таблиця демонструє такі фінансові принципи:

1. Ліквідність і рентабельність мають зворотньо-пропорційну залежність.

2. Рентабельність і ризик змінюються в одному напрямку. Збільшуючи рентабельність, ми підвищуємо рівень ризику.

На нашу думку, розраховуючи необхідний обсяг оборотних ресурсів, необхідно досягати компроміс між рентабельністю і ліквідністю та працювати над постійним зменшенням рівня ризику.

Управління оборотними активами може здійснюватися в рамках як

жорстких, так і гнучких організаційних і методичних підходів. **В управлінні матеріальними запасами** більше використовується жорсткий підхід, що дозволяє лімітувати запаси. В залежності від категорії важливості матеріального запасу встановлюється пріоритетність його фінансування. При цьому можна спиратися на закон, відкритий італійським вченим В. Парето [3], за яким п'ята частина матеріальних цінностей, формується за рахунок 80% всіх витрат. І навпаки, 80% доходу приносять лише 20% клієнтів.

Таким чином, метод Парето підказує нам, що зосередившись в першу чергу на управлінні невеликою частиною, але найпотрібніших об'єктів, ми можемо швидко досягти віддачі.

Управління дебіторською заборгованістю покликане не дозволити витратам на фінансування товарного кредиту покупцям надмірно зменшити зароблений прибуток. Лібералізація кредитної політики виправдана до тих пір, поки додаткові вигоди від збільшення обсягу реалізації не зрівняються з додатковими витратами за наданим товарним кредитом.

Отже, зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно, а зниження - позитивно. Якщо раніше будь-які безнадійні борги дебіторів були однозначно поганим показником, то зараз все частіше висловлюється думка, що грамотно розрахований рівень безнадійних боргів не тільки має право на існування, але і повинен виконуватися. Справді так: підприємство надає відстрочення платежу для збільшення продажів. Дебіторська заборгованість неминуче тягне за собою якусь частину простроченої заборгованості і навіть безнадійних боргів. Якщо підприємство боротиметься тільки за відсутність простроченої та безнадійної заборгованості, воно не в повній мірі буде використовувати потенціал збільшення продажів за допомогою кредитної політики.

Керування грошовими коштами має таке саме значення, як і керування запасами та дебіторською заборгованістю. Мистецтво керування грошовими потоками полягає в тому, щоб тримати на рахунках необхідну мінімальну суму готівки, яка потрібна для поточної оперативної діяльності.

З одного боку, утримання залишку грошових коштів на рахунку пов'язано з витратами, оскільки грошові кошти, як і інші активи підприємства, фінансуються за рахунок джерел, за користування якими потрібно сплачувати певну плату. Упущена вигода від утримання страхового запасу в грошових коштах (втрати, пов'язані з тим, що грошові кошти знерухомлені та не приносять прибутку) визначає, так звані альтернативні витрати на утримання залишку грошових коштів.

З іншого боку, різноманітні об’єктивні та суб’єктивні причини можуть викликати дефіцит готівки на підприємстві. Сезонність, разові крупні виплати, збитковість діяльності або навпаки інтенсивний зріст, - все це викликає дефіцит грошових ресурсів і може призвести до негативних наслідків.

Таким чином, від своєчасних гнучких організаційних рішень, пов’язаних з управлінням оборотними активами, що, як правило, носять компромісний характер, залежить функціонування основної діяльності підприємства, її

прибутковість та ефективність. Результатом таких рішень стає синергетичний ефект, що складається з сукупності заходів щодо підвищення віддачі всіх видів ресурсів та їх економічного використання, а їх ціллю є досягнення оптимального співвідношення між ліквідністю, прибутковістю та ризиком.

Список використаної літератури

1. Зростання прибутковості бізнесу через ефективне управління ресурсами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://competence-edu.com/seminars/#4
2. Фінансовий менеджмент: підручник / Під ред.. Є.І. Шохіна. - М.: ФБК-ПРЕСС, 2008. - 408 с.
3. Історія економічних вчень: Навч. посібник / Шмарловская Г.А., Тур О.М., Лебедько Е.Е. та ін. - 3-е вид. - Мн.: Нове знання, 2003. – 340 с.
4. Управлінський та виробничий облік / Колін Друрі; пер. з англ. [В.М. Єгорова]. - 6-е вид. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 1423 с.

Омельченко Олена Валеріївна,
старший викладач кафедри економіки
та менеджменту
Вінницького інституту Університету «Україна»

ГЛОБАЛЬНІ СВІТОВІ ПРОБЛЕМИ ГОСПОДАРСЬКОГО РОЗВИТКУ

Глобалізація господарської діяльності призвела до того, що на механізм світового господарства все більш помітний вплив стали справляти проблеми, про які світове співтовариство вперше заговорило наприкінці 60-х і на початку 70-х років. Ці проблеми одержали назву глобальних, а в наукову літературу був уведений термін «глобалістика» як специфічний напрямок міжнародних економічних досліджень.

Більшість дослідників одностайні в тому, що, незважаючи на всю розмаїтість глобальних проблем, вони мають загальну специфіку, яка виділяє їх на тлі інших проблем світової економіки.

Така специфіка глобальних проблем полягає в тому, що вони мають ряд загальних ознак:

- носять загальносвітовий характер, тобто впливають на інтереси та долю всього (чи, принаймні, більшості) людства;
- загрожують людству серйозним регресом в умовах життя та подальшому розвитку продуктивних сил (чи навіть загибеллю людської цивілізації як такої);
- потребують термінового та невідкладного розв'язання;
- взаємозалежні між собою;
- вимагають для свого вирішення спільних дій усього світового співтовариства.

Виходячи з цих ознак, до глобальних стали відносити такі проблеми світового розвитку: подолання бідності та відсталості; миру, роззброєння, запобігання світовій ядерній війні (проблема миру та демілітаризації); продовольчу; природних ресурсів (яка розглядається часто як дві окремі проблеми – енергетична та сировинна); екологічну; демографічну; розвитку людського потенціалу.

Питання встановлення пріоритетних глобальних проблем має не лише наукове, а й важливе практичне значення. За оцінками, що проводилися в різних дослідницьких центрах, щорічні витрати людства на вирішення глобальних проблем мають складати не менше 1 трлн дол., тобто близько 2,5 світового ВВП наприкінці 90-х р., розрахованого за паритетом купівельної спроможності. Звідси важливого значення набувають рейтинг тієї чи іншої проблеми та фінансування її вирішення відповідно до рейтингу.

Світовий економічний і політичний розвиток у 70-90-і рр. приніс розуміння того, що набір глобальних проблем не є чимось незмінним. З часом змінюється наповнення та розуміння старих глобальних проблем, визнається поява нових, що переростають у глобальні.

Визнається, що крім виключно економічного глобальні проблеми здійснюють колосальний політичний вплив на життя сучасної цивілізації й оскільки є тісно переплетеними, для свого вирішення потребують інтеграції зусиль усього людства.

Розвиток сучасної світової економіки, перехід до постіндустріальної стадії розвитку вносить корективи в пріоритетність глобальних проблем. Від цього вони не стають менш важливими, однак людство обмежене у своїх фінансових можливостях, які воно може виділити для вирішення глобальних проблем. Цей стримуючий фактор цілком можна перебороти на шляху пошуку політичних рішень проблеми та прояву політичної волі окремих держав до налагодження дієвого міжнародного співробітництва в розв'язанні глобальних проблем.

Світова продовольча проблема продовжує залишатися досить гострою, незважаючи на серйозний прогрес в області виробництва продуктів харчування. Чисельність нужденних перевищує 800 млн. чоловік.

Міжнародне співтовариство приділяє велику увагу вирішенню продовольчої проблеми в нужденних країнах, включаючи країни з перехідною економікою. Основне значення приділяється реалізації конкретних проектів, націлених на збільшення сільськогосподарського виробництва. Подібне сприяння виявляється як на двосторонній, так і на багатосторонній основі (насамперед по каналах ФАО). Передбачається, що в результаті цих зусиль у найближчі 20 років населення планети в цілому зможе задовольнити попит на продукти харчування, навіть якщо його чисельність щорічно буде зростати на 80 мли чоловік.

У сучасних умовах світ опинився на грані екологічної планетарної катастрофи.

Існує декілька основних джерел забруднення навколишнього природного середовища, прямо зв'язаних з розвитком людської цивілізації.

Все свідомо мисляче людство (як промисловці, так і споживачі) дійшло до висновку про необхідність припинення бездумного, невтримного економічного зростання й урахування можливостей навколишнього природного середовища для подальшого проживання на Землі.

Основна ідея сучасності - дати можливість і нинішньому, і майбутнім поколінням людей проживати у нормальних умовах.

Відповідно до концепції демографічного переходу підвищення рівня економічного розвитку в цілому веде до уповільнення приросту населення. Ця тенденція цілком проявилася в розвинутих і постсоціалістичних країнах і впливає на демографічні процеси в ряді країн, що розвиваються. Очікується, що в другій половині XXI ст. населення Землі стабілізується на рівні приблизно 10,5 млрд. чоловік, тому перенаселення світовій економіці (але не окремим країнам) у цілому не загрожує.

На сьогодні стійкий розвиток - єдиний правильний шлях розвитку людської цивілізації, якщо остання хоче зберегти себе. Стійкий розвиток - це такий розвиток, що задовольняє потреби сучасності, проте не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби.

Список використаної літератури

1. Жаліло Я. А. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи / Я. В. Жаліло, О. С. Бабанін, Я. В. Белінська та ін. // за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2009. – 142 с.
2. Шершньова З. Є., Оборська С. В., Ратушний Ю. М. Стратегічне управління: Навч.-метод. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 232 с.

Пугачевська Катерина Сергіївна
к.е.н., старший викладач кафедри
міжнародних економічних відносин,
Київський національний торговельно-економічний університет

ПЕРЕДУМОВИ ЗАЛУЧЕННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Залучення України у світове господарство та створення сприятливого інвестиційно-підприємницького клімату передбачає необхідність удосконалення регуляторної політики у частині розвитку і підтримки малого і середнього бізнесу. В умовах глобалізації та інтернаціоналізації світової економіки дедалі важчим стає розмежування внутрішнього та зовнішнього ринків, що зумовлено лібералізацією зовнішньоекономічної діяльності. За таких умов актуалізується проблематика залучення малого та середнього бізнесу у сферу ЗЕД та виникає необхідність у підвищенні міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств з метою протистояння іноземній конкуренції.

Малий і середній бізнес (МСБ) формує підґрунтя функціонування

світової економіки, сприяє її транснаціоналізації, глобалізації світових ринків і підвищенню конкурентоспроможності національних економік. МСБ є важливою компонентою економік країн ЄС, що підтверджується статистичними даними щодо частки суб'єктів малого і середнього бізнесу у загальній кількості суб'єктів підприємництва. У результаті компаративного аналізу внеску різних видів бізнесу в експортну діяльність у країнах ЄС виявлено, що у переважній більшості країн практично 90% експортерів є малими і середніми підприємствами. Разом з тим, вони забезпечують більше 50% національного експорту у Латвії і Люксембурзі, понад 30% національного експорту у Бельгії, Франції, Іспанії, Італії, Туреччині, дещо менше у Великій Британії, Польщі, Румунії, Швеції, а також найменше (близько 15%) у Німеччині, що пояснюється переважно невеликими обсягами експорту, які припадають на одне підприємство [2, с.15].

Натомість в Україні за даними Державної служби статистики у 2015 р. діяло 343 тис. малих та середніх підприємств. Проте темпи зростання кількості таких підприємств мають нестійку тенденцію до нарощення, зокрема у 2014 р. спостерігалось суттєве зменшення кількості малих та середніх підприємств на 13,18%. Частка реалізованої продукції МСБ у 2015 р. склала 69,01% від загального обсягу реалізації продукції, що є найвищим показником за період 2010-2015 рр. При цьому, порівняно з 2010 р. обсяг реалізації товарів (робіт, послуг) зріс у 1,57 рази та досягнув 3,1 трлн грн. Кількість зайнятих у МСБ протягом 2010-2015 рр. зменшилась на 1,37 млн осіб та за підсумками 2015 р. склала 4,21 млн осіб, що становить 71,13% від усіх зайнятих [1]. Структура підприємництва за підсумками 2016 р. змінилась у напрямку зменшення частки фізичних осіб-підприємців у результаті змін у податковому законодавстві і, як наслідок, свою роботу припинило понад 213 тисяч приватних підприємців [2, с.15].

У структурі підприємництва за видами економічної діяльності найбільша частка малих підприємств (понад 99%) спостерігається у оптовій та роздрібній торгівлі, транспорті, складському господарстві. Частка середніх підприємств у 2015 р. у сільському, лісовому та рибному господарстві становила 3,2%, у промисловості – 3,5%, будівництві – 1,4% [1].

Гнучнкість і мобільність малих підприємств дозволяє їм оперативно перебудовувати виробничу спеціалізацію, реагувати на швидкі зміни ринкової кон'юнктури, що не під силу великим підприємствам. До недавнього часу малі підприємства функціонували переважно на внутрішньому ринку, проте у сучасних умовах залученість національних економік у світові господарські процеси і процеси глобалізації створюють об'єктивні передумови для просторового розповсюдження малих підприємств у світовій економіці. Функціонування МСБ стало здійснюватись навіть у рамках технологічних ланцюгів крупних ТНК, чиє інноваційне забезпечення і інформаційно-технологічне обслуговування міжнародного виробництва дозволяє збільшити притік світового капіталу у вітчизняну економіку. Про успішні зміни у сфері підприємництва свідчать результати рейтингу Doing Business-2017, відповідно до якого Україна піднялась до 80-ї позиції (для порівняння у 2015 р. – 83

позиція), причому в сфері оподаткування зростання позицій було найбільш помітне – з 107 до 84 місця у рейтингу [3]. За рік було проведено масштабні зміни, наслідком яких стало зменшення часу, необхідного для реєстрації платників ПДВ, було скасовано збір за реєстрацію бізнесу. Варто зазначити, що за підрахунками експертів Всесвітнього банку, один пункт у рейтингу Doing Business приносить країні до 600 млн дол США інвестицій [3].

Отже, формування ефективної регуляторної політики у сфері підтримки підприємництва, зокрема малого бізнесу, залишається одним із ключових завдань державної економічної політики, результатом якої повинно стати зростання національної конкурентоспроможності й покращення бізнес-середовища. Недостатня інтегрованість вітчизняних підприємств у систему міжнародної технологічної кооперації та низький рівень підтримки малого і середнього бізнесу у сфері зовнішньоекономічної діяльності, а також недостатній рівень експорт промоушн України на європейських ринках залишаються ключовими бар'єрами для залучення вітчизяних підприємств у сферу ЗЕД.

Список використаної літератури

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Мельник Т.М Потенціал ринку ЄС для українських експортерів / Т.М. Мельник, К.С. Пугачевська // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2017. – №2 (91) – С. 5-18
3. Doing Business 2017. Equal Opportunity for All. – The World Bank. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017

Ревуцька Алла Олександрівна,
к.е.н., ст. викладач кафедри економіки
Уманського НУС

ВПЛИВ ДЕРЖАВИ НА РОЗВИТОК ІНТЕГРОВАНИХ ФОРМУВАНЬ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Аграрна реформа в Україні спрямована на структурну перебудову та вдосконалення агропромислового розвитку, підвищення економічної ефективності використання аграрних ресурсів, вирішення продовольчих проблем шляхом наповнення продовольчими товарами зовнішнього і внутрішнього ринку [7].

Однією з характерних рис сучасного етапу розвитку економічних відносин в аграрній політиці України є створення різних організаційно-правових форм підприємницької діяльності на селі, зокрема кооперації [2].

Найбільш авторитетним визначенням сутності кооперативу є наступне: кооператив – це група осіб, які добровільно об'єдналися, щоб задовольнити спільні економічні, соціальні та культурні потреби і прагнення за допомогою

підприємства, що перебуває у їхній спільній власності та під демократичним управлінням та контролем [4].

Створення системи кооперативних об'єднань актуальне не лише для малих форм аграрного бізнесу, а й для всіх видів сільгосппідприємств, особливо в умовах формування в Україні системи інформаційного суспільства, яка базується на активному використанні інформаційного капіталу і передбачає вільний обмін даними між учасниками господарських процесів. Ліквідація стихійності у формуванні попиту на товар, зниження ризиків при здійсненні виробничо-фінансової діяльності – все це і багато що інше здатні здійснювати кооперативи і кооперативні об'єднання [3].

Діяльність кооперативів має важливе значення для національної економіки, особливо у сфері обслуговування виробничих потреб сільського населення, товарообігу, дрібнотоварного виробництва, послуг для міського і сільського населення, житлового будівництва тощо [8]. В Україні тільки силами кооперативного руху було створено 15% торгівельних ринків, майже 7% м'яса та м'ясопродуктів, понад 2% овочів та 3,5% фруктів реалізовуються через українські кооперативні підприємства [5].

Проте нині споживча кооперація переживає великі труднощі, пов'язані зі втратою внаслідок лібералізації цін та інфляції власних обігових коштів, різким скороченням можливостей використання банківських кредитів через непомірні банківські ставки та високий рівень податків, умови низької купівельної спроможності населення [1].

Отже, однією з особливостей діяльності даного типу господарюючих суб'єктів є відсутність належного обсягу ресурсів для здійснення господарської діяльності згідно з принципами товарного виробництва. При цьому слід відмітити не тільки факт нестачі засобів виробництва, а й відсутність практичних навиків у веденні подібного бізнесу. Дрібні одноосібні господарства самотужки не здатні вийти на ринок як повноцінні учасники, а організувати взаємовигідну співпрацю на принципах кооперації заважає нестача професійних знань та взаємна недовіра [6].

Тобто заходи по здобуттю навиків у сфері економічних відносин малих форм господарювання сприятиме пожвавленню консолідації сільгоспвиробників на принципах взаємовигідної співпраці, що, в свою чергу, прискорить розвиток даних утворень, збільшуючи кількість їхніх членів. Створення системи виробничих і обслуговуючих кооперативів на базі сільських територій дозволить не лише підвищити рівень доходів представників аграрного підприємництва, а й забезпечити збереження українського села як специфічній соціально-економічній спільності. Особливу роль при цьому мають зіграти учбово-наукові центри, завдання яких є підготовка фахівців для ведення підприємницької діяльності в аграрному секторі на принципах постіндустріального суспільства [3].

Розвиток кооперації у сучасних умовах вимагає не простого збереження сільських споживчих товариств, а системної трансформації їх на засадах

світового кооперативного руху із урахуванням сьогоднішніх ринкових реалій України [8].

Отже, використання кооперації як перспективного напряму підприємницької діяльності на селі дасть можливість підвищити ефективність формування та використання:

- виробничого потенціалу за рахунок: прискорення оновлення основних засобів; розвитку нових видів діяльності, які збільшують можливості інтегрованого формування; підвищення продуктивності праці за допомогою прискорення інновацій у технологічній та організаційній сферах; зниження вартості послуг, здійснюваних між партнерами;
- торговельного потенціалу за рахунок: стабільності зв'язків між приватними об'єднаннями, що підвищують конкурентоспроможність продукції та об'єктивно полегшують можливості виходу вітчизняних товаровиробників на внутрішні і зовнішні ринки збуту своєї продукції; формування експортних ніш на світовому ринку; створення нових видів продукції; гнучкого пристосування до змінних умов ринкового попиту;
- людського потенціалу за рахунок: створення додаткових можливостей для підготовки нових кваліфікованих робітників і підвищення кваліфікації вже працюючих; виникнення нових робочих місць, у тому числі для фахівців з управління інтегрованими формуваннями; можливості перерозподілу кваліфікованих кадрів між учасниками об'єднання; входження до складу будь-якого кластеру соціальної інфраструктури, однією з функцій якої є обслуговування працівників – членів об'єднання, що значно підвищує якість їх життя і відповідно продуктивність праці;
- інноваційного потенціалу за рахунок: включення до складу інтегрованого формування науково-дослідних підрозділів, інноваційних установ, навчальних закладів; підтримки наукових розробок всередині об'єднання; стимулювання зв'язку «економіка – наука – продукція»; можливості обміну ноу-хау та технічними розробками між членами об'єднання; отримання додаткових коштів для інвестування в різноманітні науково-технологічні проекти.

Список використаної літератури

1. Бородата О. проблеми та перспективи розвитку споживчої кооперації в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу:http: //keriv-nyk.info/2012/03/borodata.html
2. Гурей Г.Т. Основні напрямки розвитку фермерської кооперації й агропромислової інтеграції / Г.Т. Гурей, М.Я. Ковалик [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http:// atchive.nbuv.gov.ua / portal /chem_biol/ nvnau/2010_ 146/10tgt.pdf
3. Кальченко С.В. Кооперація в Україні: історичний досвід і майбутні перспективи / Кальченко С.В. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http: // www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/22.pdf
4. Основи комерції: навчальний посібник / [С.Г. Бабенко, С.Д. Гелей, Я.А. Гончарук, Р.Я.Пастушенко]. – К.:Знання, 2004. – 470с., с. 13.
5. Ревуцька А.О. Державна підтримка сільськогосподарських підприємств та їх конкурентоспроможність /А.О. Ревуцька // Збірник наукових праць Уманського

національного університету садівництва випуск 79, Частина 2 «Економіка» – 2012р. – С. 111-120.

6. Ревуцька А.О. Корпорація як перспективний напрям розвитку агропромислових підприємств / А.О. Ревуцька // Економічний простір : зб. наук. пр. - № 84. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2014. – С.190-200. -ISSN 2224-6282.

7. Ревуцька А.О. Соціально-економічний розвиток сільських територій та вплив на них агрохолдингізації / А.О. Ревуцька // Науковий вісник Чернівецького університету: Збірник наук. праць. Вип. 694-695. Економіка. – Чернівці: Чернівецький національний університет, 2014. - С. 80-86.

8. Хміль Ф.І. Перспективи трансформаційних процесів у системі споживчої кооперації України / Хміль Ф.І.: матеріали наук.-прект.конф.– Львів: Львівська комерц.акад., 2012. – С.124-125.

Рудковская Ольга Геннадьевна,
ассистент кафедры финансов
УО «Белорусский государственный экономический университет», г. Минск

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В настоящее время в условиях финансово-экономической нестабильности роль стратегического финансового планирования в повышении эффективности управления организацией усиливается. Исторический опыт свидетельствует о том, что при благоприятном развитии экономики у организаций не появляется потребность в реформировании применяемых методов планирования. Она возникает в экономически нестабильной среде, характеризующейся высокой степенью риска и неопределенности условий хозяйствования, повышенной вероятностью банкротства.

Современные условия функционирования промышленных организаций характеризуются обостряющейся конкуренцией, ускорением технического развития производства, повышением его эффективности. В этих условиях стратегическое финансовое планирование больше не может ограничиваться традиционным инструментарием долгосрочного планирования. Необходимы иные аналитические методы и приемы подготовки информации для выработки финансовой стратегии развития организации.

Эти объективные и субъективные обстоятельства детерминируют развитие принципиально новых инструментов и методов стратегического финансового планирования. Остро назрела необходимость в разработке и внедрении возможных вариантов построения финансовой стратегии организации и формирования научной концепции стратегического финансового планирования, адаптированной к существующей экономической действительности.

Стратегический подход к планированию представляет собой высший уровень аналитической работы организации. На этом уровне проводится выбор ключевых показателей развития внутренней и внешней финансовой среды организации.

При анализе макроэкономических показателей внешней среды, а также внутренней финансовой среды организации рекомендуется следовать следующему алгоритму действий:

- определить перечень финансовых показателей деятельности организации, предполагаемых к моделированию в рамках разработки финансовой стратегии организации, а также изучить их динамику и выявить тенденции изменения;
- определить набор факторов внешней среды, которые предположительно оказывают влияние на изменение целевых финансовых показателей деятельности организации, изучить их динамику и выявить тенденции изменения;
- сопоставить тренды изменения результативного показателя и зависимых факторов на предмет выявления зависимости между ними;
- установить характер связи исследуемых показателей, применив методы корреляционного анализа;
- в случае отсутствия связи между показателями (парные коэффициенты корреляции приближаются к нулю) необходимо отказаться от исследования данных факторов в виду того, что они не оказывают существенного влияния на изменение результативного показателя, а значит, будут искажать результат определения пропорций взаимосвязи;
- в случае определения тесной связи между показателями (парные коэффициенты корреляции должны быть максимально приближены к |1|) применить методы регрессионного анализа и составить уравнение множественной регрессии, которое позволит максимально точно определять степень влияния факторов на целевой показатель, а также осуществлять вариативное прогнозирование для выявления оптимальных направлений развития организации.

Факторы внешней среды являются неподконтрольными организации, поэтому выявление тенденций их изменения, а также определение степени их влияния на финансовые показатели деятельности организации является обязательным и необходимым этапом процесса разработки финансовой стратегии развития организации. Использование методов корреляционно-регрессионного анализа при анализе факторов внешней среды организации позволяет дать точную количественную оценку степени влияния данных факторов на результативный показатель деятельности организации, что, в свою очередь, способствует разработке детальной жизнеспособной финансовой стратегии развития организации.

Таким образом, осуществление процедур стратегического финансового планирования в организациях является обоснованным и крайне необходимым в современных условиях хозяйствования.

Фурдак Маргарита Миколаївна,
к.е.н., ст. викладач кафедри
економіки, фінансів і підприємництва
Херсонський державний університет

РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОЇ ВИНОГРАДАРСЬКО – ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Функціонування виноградарсько - виноробних підприємств в будь-якій країні має суттєвий вплив на формування та наповнення державного бюджету.

Вітчизняне виноградарство, займаючи незначну питому вагу в структурі сільськогосподарських угідь, також значно впливає на рівень соціально-економічного розвитку регіонів, забезпечуючи споживчий продовольчий ринок свіжою продукцією, а переробні підприємства сировиною. Відтак, ефективне функціонування вітчизняних виноградарських, виноробних та виноградарсько - виноробних підприємств сприяє вирішенню однією із найважливіших сучасних проблем української економіки - забезпечення продовольчої безпеки як основи національної безпеки держави.

Однак, ряд проблемних питань галузі, як то існування нерівних умов для підприємництва та домінування на ринку великих виробників, недосконалість напрямів та інструментів державного механізму регулювання та фінансової підтримки підприємств малого бізнесу, зокрема фермерських виноградарсько - виноробних господарств на сьогодні унеможливлюють вихід галузі на конкурентоспроможний рівень в сучасних умовах інтеграції України до світового економічного простору.

Аналіз стану і тенденцій розвитку виноградарства та виноробства в Україні свідчить, що в сучасних умовах політичної та економічної нестабільності вітчизняна виноградарсько - виноробна галузь переживає стагнацію і регрес. Площі виноградних плантацій в плодоносному віці в усіх категоріях підприємств за останні 26 років скоротились в 3,4 рази, що спричинило падіння обсягів валового збору столового і технічного винограду та негативно вплинуло як на споживання населенням свіжого продукту, так і на використання сировини для потреб переробних підприємств [1, с.154]. Динаміка переробки винограду та виробництва виноматеріалів у 2006 - 2015 роках характеризується коливаннями із тенденцією до зниження починаючи з 2010 року [2]. Обсяги переробки винограду на виноматеріали в Україні в 2015 році склали лише 84,8% від рівня попереднього року, з них власно вирощеного винограду перероблено 36157,3тони, або 18,6% [3]. Сортовий склад переробленого винограду на виноматеріали характеризується негативною тенденцією до щорічного збільшення частки сортів винограду, не придатних для виробництва високоякісного вина, що також не сприяє створенню позитивного іміджу для продукції вітчизняного виноробства.

В той же час, на фоні загального занепаду галузі динамічно зростає обсяг виробництва винограду фермерськими господарствами: з 2008 року по 2014 рік включно виробництво винограду цією категорією господарств збільшилось в 2,4 рази, збільшивши частку в структурі загального виробництва винограду з 1,7% до 3,9% [4, с.314; 5, с.16; 6, с.144]. А як показує світовий досвід, основу аграрного сектору країн з розвинутою ринковою економікою становлять саме сімейні ферми. Прийняття 31 березня 2016 року Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств» мало б стати першим кроком щодо залучення особистих селянських виноградарських господарств до організованого ринку та обігу сільськогосподарської продукції [7]. Виокремлення в вітчизняній виноградарсько - виноробної галузі саме сімейного фермерського господарства може стати ефективною формою господарювання, що відповідає вектору розвитку світового виноградарства та виноробства. Тому сьогодні назріла нагальна потреба в розробці інструментів щодо заохочення трансформації сімейних господарств у господарства товарного спрямування, як це практикується, зокрема, у країнах Центральної і Східної Європи. Необхідно на державному рівні привести до законодавчих норм засади функціонування сімейних фермерських господарств; розробити пільгові системи страхування; забезпечити соціальний захист; мотивувати готовність і здатність селян до самостійного господарювання шляхом підготовки кваліфікованих кадрів, здатних здійснювати виноградарсько - виноробне виробництво на сімейних засадах тощо.

Ще одним кроком на шляху досягнення високого європейського конкурентоспроможного рівня вітчизняної виноградарсько - виноробної продукції, має стати активізація процесу переорієнтації як провідних підприємств, так і фермерських господарств на виробництво вин контрольованих найменувань за походженням (КНП) та органічного винограду і виноробної продукції, як це відбувається в країнах Європейського Союзу. При цьому Україні необхідно врахувати багату світову правовстановлюючу практику щодо організації виробництва вин КНП для урахування та адаптації всіх особливостей при удосконаленні сучасної національної законодавчої та нормативної бази з даного питання.

Відродження і ефективний розвиток виноградарства та виноробства в Україні неможливі без відновлення позитивної практики державної підтримки галузі. В сучасних умовах потрібна активізація держави в частині законодавчої ініціативи щодо дерегуляції чинних законодавчих актів з питань функціонування виноградарсько - виноробних господарств усіх форм власності та категорій. Зокрема, необхідно створити таку бюджетну програму щодо державної підтримки виробників винограду і вина, в тому числі сімейних фермерських господарств, механізм дії якої передбачав би фінансове стимулювання трансформацій особистих селянських господарств у сімейні фермерські господарства шляхом надання разової безповоротної допомоги, часткове відшкодування вартості будівництва сільськогосподарських приміщень,

кредитних преференцій на придбання вітчизняної сільськогосподарської техніки тощо. Крім того, доцільною була б розробка механізму надання державної прямою дотації невеликим фермерським господарствам з розрахунку на 1 га виноградних плантацій та на 1 кг вирощеної продукції.

Такі кроки мають відкрити нові економічні перспективи вітчизняним виноградарсько – виноробним підприємствам щодо їх сталого розвитку в сучасних умовах євроінтеграції з метою забезпечення продовольчої безпеки країни як складової національної безпеки.

Список використаної літератури

1. Рослинництво України. 2016 рік. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. К – 2017. - 166 с.
2. Виноградно – виноробна галузь України, стан та перспективи розвитку. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://thb.nuft.edu.ua/wp-content/uploads/2016/02/Vynogradno-vynorobna-galuz-Ukrayiny-GS.Kostenko.Vyno-Odesa-445.pdf
3. Переробка винограду та виробництво виноматеріалів у 2015 році. Експрес - випуск від 15.01.2016р. №13/0/06.2вн-16. Державна служба статистики України – [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
4. Статистичний щорічник України за 2015 рік. Державна служба статистики України. /за ред. І.М. Жук/ - К. – 2016 – 575 с.
5. Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2016 році. Статистичний бюлетень. Державна служба статистики України. /за ред. І.М. Жук/ - К. – 2017 – 575 с.
6. Статистичний щорічник України за 2013 рік. Державна служба статистики України./ за ред. О.Г. Осауленка. – К, 2014. - с. 534.
7. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про фермерське господарство» щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств ». Відомості Верховної Ради, К – 2016, № 21, ст.406, с.40.

Закладній Олена Анатоліївна,
фахівець відділу науки, міжнародної діяльності
та інклюзивної освіти
Вінницький інститут Університету «Україна»

ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Виклики глобалізації актуалізують проблему конкурентоспроможності національних економік. У цих умовах фактором економічного зростання в Україні стає розробка комплексу заходів щодо підвищення її конкурентоспроможності. Все різноманіття чинників, що впливають на трансформацію економічних систем, можна розділити на екзогенні, що

визначають глобальні тенденції її розвитку, і ендогенні, що відображають національні особливості тієї чи іншої економічної системи.

Неоднозначний і суперечливий процес глобалізації є одним з найважливіших чинників сучасного розвитку економічної системи. Так, перехід до нової якості інтеграційних процесів сприяв посиленню процесів взаємодії міждержавних інтересів, пов'язаних з розмиванням кордонів національної економіки. Змінилися пріоритетність взаємодії національних економік на рівні «держава – міжнародні економічні організації» (Міжнародний валютний фонд, Світова організація торгівлі); спрямованість і зміст внутрішньонаціональних економічних інтересів, пов'язаних з міжнародною економічною політикою в умовах глобалізації.

Сьогодні можна говорити про формування загальносвітового економічного, фінансового, інформаційного, транспортного, телекомунікаційного простору, поза яким розвиток окремих країн просто неможливий. Національні господарства окремих країн перетворюються в складові частини єдиної світогосподарської системи. У зв'язку з цим особливого значення в розвитку економічних систем набуває вплив такого фактору, як транскордонна взаємодія. В даний час, мабуть, немає жодного виробництва, жодного економічного явища, які не відчували б впливу світової системи. Навіть якщо українське підприємство працює тільки на вітчизняному ринку і в найближчій перспективі не збирається здійснювати міжнародні операції, йому необхідно брати до уваги міжнародний рівень конкурентоспроможності і розглядати міжнародну конкуренцію хоча б відносно з іноземними фірмами, що працюють або які прагнуть проникнути на український ринок.

Місце і роль будь-якої країни в міжнародних економічних відносинах, структура, напрямки, форми і обсяг її зовнішньоекономічних зв'язків залежать від взаємодії ряду факторів:

- досягнутого ступеня відкритості її економіки та залучення в світове господарство;
- рівня розвитку самих міжнародних економічних зв'язків в даній конкретній країні;
- створення відповідних умов, необхідних для росту «експортної експансії країни», необхідної для завоювання стійких позицій в умовах глобалізації.

Просування до економічної інтеграції, що супроводжується підвищенням ступеня господарської взаємозалежності, іноді трактується як джерело загрози економічній безпеці. Але при цьому не беруть до уваги, що економічна залежність завжди є взаємною і її міцність істотно впливає на економічну безпеку партнерів. Взаємозалежність може проявлятися через партнерські, рівноправні відносини національних економік, а також через відносини, де одні з них займають провідні позиції, а іншим відводиться роль залежних, ведених.

Існує кілька шляхів виходу українських компаній на глобальний рівень:

• злиття з іноземними компаніями;

• об'єднання зусиль з авторитетною західною ТНК або покупка акцій зарубіжних компаній;

• включення українських корпорацій в транснаціональні і глобальні компанії світу в якості дочірніх підприємств.

Регіоналізація для України відкриває дві основні можливості: по-перше, участь в деяких регіональних угрупованнях і, по-друге, можливість співпраці з найбільш важливими регіональними об'єднаннями, в яких Україна сама не приймає участі. Поки Україна не може бути членом розвинених регіональних інтеграційних груп. Наприклад, приєднанню України до ЄС перешкоджають наступні фактори:

• відсутність необхідних коштів, щоб привести її економіку до стандартів ЄС. А країни ЄС, витративши значні кошти на залучення нових членів до Євросоюзу, не можуть виділити Україні великих сум для прийняття її в дане інтеграційне об'єднання;

• відсутність зацікавленості об'єднаної Європи в інтеграції з Україною.

У взаєминах України та ЄС треба шукати шляхи для розширення експортного потенціалу, важливим важелем може стати спеціалізація і кооперація українських компаній з європейськими.

Об'єднання митного простору, гармонізація законодавства, координація економічної політики, регулювання інвестиційних потоків, об'єднання необхідних фінансових ресурсів, обмін необхідною інформацією, передовими виробничими, управлінськими та маркетинговими технологіями, наукомістким обладнанням сприятиме формуванню конкурентних переваг окремих країн Співдружності та інтеграційного об'єднання в цілому в глобальному економічному просторі.

Підвищення конкурентоспроможності української національно-державної економічної системи в умовах глобалізації неможливо без активізації залучення прямих іноземних інвестицій. Використання іноземних інвестицій дозволяє не тільки заповнити гострий дефіцит вітчизняних інвестиційних ресурсів, але і забезпечує впровадження прогресивних зарубіжних технологій і обладнання, новітніх форм і методів організації та управління виробництвом, гарантує підприємствам впровадження в світову економічну систему, формування в регіонах прогресивної інвестиційної, виробничої та фінансової інфраструктури.

Для підвищення конкурентоспроможності державі необхідно забезпечити формування сприятливого інвестиційного клімату. Світова практика показує, що застосування спеціального режиму створює іноземним інвесторам умови, що знижують інвестиційні ризики. Зацікавленість України в залученні прямих іноземних інвестицій змушує створювати як тимчасовий захід систему податкових пільг і державних гарантій, включаючи спеціальні угоди Уряду з конкретними іноземними інвесторами. Спеціальний інвестиційний режим може певною мірою зміцнити слабкі конкурентні позиції України в боротьбі за залучення прямих іноземних інвестицій. Крім того, неможливо повністю

відмовитися від надання пільг і гарантій в умовах, коли законодавство інших країн передбачає такі пільги.

Отже, завдання держави полягає в створенні гарного загальноекономічного клімату, що дозволяє мінімізувати ризики. Важливим моментом є вибір пріоритетних форм іноземного інвестування з урахуванням специфіки розвитку української економіки і організації виробничих відносин.

Список використаної літератури

1. Глобалізація та глобальні проблеми сучасності : науково-допоміжний бібліографічний покажчик / І. О. Железняк, В. В. Косенко. – Суми : СумДПУ ім. А. С. Макаренка, 2013. – 354 с.

2. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка : в питаннях та відповідях / Ю. Г. Козак. – К. : Центр учбової літератури, 2017. – 228 с.

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

Сергєєва Наталія Валеріївна,
завідувач науково-організаційного відділу
*ННЦ «Інститут механізації
та електрифікації сільського господарства»*

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В АПК

В Україні при достатньо високому рівні забезпеченості сільського господарства земельними і трудовими ресурсами залишається невирішеною проблема його техніко-технологічного оснащення. Забезпеченість аграрних підприємств сільськогосподарською технікою знаходиться на низькому рівні, навантаження на неї зростає. Виникає гостра необхідність у залученні капітальних інвестицій в агропромисловий комплекс. У зв'язку з цим актуальні питання, пов'язані з обліком капітальних інвестицій виходять на перший план.

Провідними вченими зроблено значний внесок до методології і практики обліку капітальних інвестицій. Серед них М.І. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, М.Я. Дем'яненко, Г.Г. Кірейцев, Л.К. Сук, Я.Д. Крупка, В.Г. Лінник, В.Б. Моссаковський, П.Т. Саблук, В.В. Сопко, В.Г. Швець, В.Ф. Палій.

При трактуванні Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» можна помітити, що незавершені капітальні інвестиції відсутні серед груп основних засобів. Однак у формі звітності «Баланс» вони входять до розділу першого «Необоротні активи» та відображаються в рядку 1005 «Незавершені капітальні інвестиції» [1, 2].

Згідно даного положення, капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи - витрати на будівництво, реконструкцію, модернізацію (інші поліпшення, що збільшують первісну (переоцінену) вартість), виготовлення, придбання об'єктів матеріальних необоротних активів (у тому числі

необоротних матеріальних активів, призначених для заміни діючих, і устаткування для монтажу), що здійснюються підприємством [2].

Для їх обліку призначений 15 рахунок «Капітальні інвестиції» в розрізі субрахунків. Після закінчення інвестиційного процесу, і у разі отримання готового засобу, нематеріального активу, біологічного активу, всі витрати включаються до складу первісної вартості активу та відображаються на відповідних рахунках 10 «Основні засоби», 11 «Інші необоротні матеріальні активи», 12 «Нематеріальні активи», 16 «Довгострокові біологічні активи».

Однак, відсутні чіткі критерії: які витрати списувати на витрати періоду, а які акумулювати на рахунку 15. Також спірними є положення, які витрати в подальшому включати до первісної вартості нового активу, а які не включати.

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV пріоритетною є оцінка активів підприємства, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання [3].

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» первісною вартістю є історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедлива вартість інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів [2].

Як зазначено у Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку основних засобів від 30.09.2003 р. №561, витрати на будівництво, виготовлення, придбання і поліпшення об’єктів основних засобів з початку і до закінчення зазначених робіт та введення об’єктів в експлуатацію визнаються незавершеними капітальними інвестиціями [4].

Усі витрати на будівництво, виготовлення, створення і поліпшення об’єктів групуються за такими напрямами робіт (витрат): проектно-вишукувальні роботи; будівельні роботи; роботи з монтажу устаткування; придбання устаткування, що потребує монтажу; придбання устаткування, що не потребує монтажу, інструментів та інвентарю; інші капітальні роботи і витрати.

Відповідно до п. 14 П(С)БО 7 «Основні засоби» витрати, пов’язані з поліпшенням об’єктів (модернізацією, модифікацією, добудовою та ін.), що призводять до збільшення майбутніх економічних вигод, повинні включатися до первісної вартості основних засобів. Це означає, що капіталізації підлягають лише витрати, які призвели до збільшення очікуваних економічних вигод від використання об’єктів. На нашу думку, такий критерій визначення капітальних витрат є надто узагальненим і не до кінця зрозумілим. У практичній діяльності бухгалтеру важко буде встановити приведуть додаткові витрати в об’єкт до збільшення економічних вигод чи не приведуть.

У міжнародній практиці існують більш деталізовані критерії і підходи до розподілу і визнання витрат поточними чи капітальними. Зокрема, МСБО 16 «Основні засоби» передбачено, що капіталізації підлягають витрати, якщо виконується одна з трьох умов [5]:

- збільшується строк корисного використання основних засобів, включаючи збільшення його виробничої потужності;

- поліпшується якість продукції, що випускається;
- запроваджуються нові виробничі процеси, що призводить до значного зменшення операційних витрат.

Щодо можливості переоцінки вартості капітальних інвестицій, відображених на рахунку 15 «Капітальні інвестиції», на даний момент немає чіткої регламентації цього процесу. З одного боку, якщо розглядати капітальні інвестиції як об'єкт основних засобів, то переоцінка можлива і виконується бухгалтерським проведенням: Дт 15 «Капітальні інвестиції» - Кт 411 «Дооцінка (уцінка) основних засобів». Даний спосіб наведений в Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку основних засобів, затверджених наказом Міністерства Фінансів України від 30.09.2003 року №561 [4].

У разі застосування для обліку ремонтних витрат рахунків класів 8 і 9 на фінансові результати підприємства впливатимуть незавершені ремонтні роботи, оскільки сальдо рахунків класу 8 підлягає розподілу за дебетом рахунків класу 9, сальдо яких щомісяця чи наприкінці року закривається на фінансові результати незалежно від ступеня завершеності робіт, витрати по яких відображували в момент виникнення за дебетом відповідних витратних рахунків. Отже, в момент виникнення ремонтних витрат, до прийняття рішення керівника про їх вплив на економічні вигоди закладу, рахунки класів 8 і 9 для обліку вказаних витрат не застосовують.

На сьогодні в Україні бракує інформації, яка б чітко регламентувала використання в бухгалтерському обліку рахунку 15 «Капітальні інвестиції». Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» не дає вичерпної інформації щодо використання даного рахунку. Рекомендуємо в даному стандарті надати деталізовану інформацію про застосування рахунку 15 «Капітальні інвестиції».

На окремих аналітичних рахунках до субрахунку 152 «Придбання (виготовлення) основних засобів» пропонуємо здійснювати облік устаткування і інших активів, які після введення їх в експлуатацію стають основними засобами і узагальнюються на окремих субрахунках рахунку 10 «Основні засоби» (окрім будівель, споруд, землі і капітальних витрат на поліпшення земель). На цьому ж субрахунку (152) доцільно вести облік затрат на проведення робіт, пов'язаних з монтажем устаткування, оскільки вони повинні включатися в його первинну вартість.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/page.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws.

3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
4. Про затвердження Методичних рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів: Наказ Міністерства фінансів України від 30.09.2003 р. № 561 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua.
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16) «Основні засоби»; Міжнародний документ від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua.

Сундук Анатолій Миколайович,
д.е.н., с.н.с., завідувач відділом проблем економіки земельних і лісових ресурсів
Бегаль Іван Іванович,
аспірант відділу проблем економіки земельних і лісових ресурсів
Державної установи "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України"

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ СФЕРИ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ЯК БАЗИС РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

На думку вітчизняних та зарубіжних експертів, Україна має значні перспективи до розвитку аграрного підприємництва, однак, цей потенціал вагомою мірою стримується впливом ряду факторів. Одним із таких можливо назвати недосконале інституціональне середовище. У свою чергу зазначимо, що потенціал також вбачається у розвитку механізму фінансово-економічного регулювання. Розглянемо ці питання у комплексі.

Як показує аналіз основних процесів у сфері фінансово-економічного регулювання, характеристики інституціонального забезпечення визначаються наступними особливостями.

По-перше, існує чітко сформований інституціональний каркас, який здатний забезпечити базове функціонування галузі: а) протягом років незалежності, не зважаючи на існуючі недоліки, процеси природокористування розвивалися, набували нових рис і особливостей – цьому значною мірою сприяло сформоване інституціональне середовище. У цьому сенсі варто зазначити, що основа наявного інституціонального каркасу формувалася не тільки за часів незалежної України, її основні риси значною мірою були закладені ще за часів Радянського Союзу; б) як наслідок цього, задовольнялися базові потреби. Однак, у цьому випадку доцільно використовувати щодо задоволення потреб скоріше термін не "базові", а "мінімальні".

По-друге, існуючий інституціональний каркас не здатний повною мірою задовольнити поточні потреби як для сфери природокористування в цілому, так і щодо його фінансово-економічного регулювання. При цьому, варто зазначити, що ці потреби постійно змінюються.

Як показує оцінка поточної ситуації, поточні параметри розвитку економіки постійно змінюються, тому і інституціональне забезпечення має реагувати на подібні зміни. Протягом останніх років актуалізувалося значення нових інструментів регулювання (капіталізація, корпоратизація та ін.), однак, інституціональне середовище не зреагувало повною мірою на ці запити. Якщо говоримо про євроінтеграцію, то для значної кількості країн ЄС використання зазначених інструментів вже є звичним, а для України це питання дискусій.

Аналізуючи західні напрацювання, бачимо, що для цих країн характерна ситуація, коли сам процес використання природних ресурсів значно відрізняється від українського – основні акценти спрямовані на залучення до ринку та регулювання нових вартостей та характеристик. Через подібну ситуацію природні властивості ресурсу не значною мірою напряму залучаються до використання, більшою мірою оперують новими вартостями. Таким чином, досягається як екологоощадний ефект, так і економічний. Якщо сформовані такий тип стосунків, то і політика фінансово-економічного регулювання відрізняється використанням більш сучасних та дієвих підходів. Безперечно, що основою такої моделі є сформоване інституціональне середовище, відповідне до потреб ринку.

Характерною рисою такого середовища є його варіативність. Особливо складним у цьому випадку видається зміна неформальних інститутів, які визначаються вагомим консерватизмом та пасивністю щодо можливих змін.

Важливим питанням є і поширення приватних впливів на формування інституціонального забезпечення. Натомість, в Україні залишається вагомою державна складова інституціонального забезпечення, нові інститути не мають ефективних механізмів захисту, формальні “правила гри” є нечіткими та непрозорими. У свою чергу, це гальмує можливість прояву підприємницької ініціативи, пошуку нових сфер діяльності.

Разом з тим, не повинні забувати, що трансформація інституціонального забезпечення є складним питанням. Ситуація є особливо складною щодо фінансово-економічного регулювання у сфері природокористуванні, адже тут мають поєднатися як принципи ринку і бізнесу, так і особливості природних ресурсів. Адже використання природних ресурсів – це надзвичайно складний процес зі значними змінними елементами і ці особливості необхідно враховувати.

Таким чином, в якості висновку можливо зазначити, що інституціональне забезпечення визначається існуванням двох полюсів – наявний базис та вектори трансформації. Визначимо основні вектори інституціональних трансформацій та їх особливості для цілей фінансово-економічного регулювання.

1. Модернізація наявного інституціонального забезпечення процесу фінансово-економічного регулювання у сфері земельних ресурсів. При

існуючому базисі досить складно як підтримувати поточні характеристики використання земельних ресурсів, так і дбати про забезпечення перспективних потреб. У зв'язку з цим наявна інституціональна база потребує своєї адаптації відповідно до поточних вимог.

2. Проведення заходів з формування реальних вартісних характеристик земельних ресурсів. Існуючі методики оцінки не повною мірою відображають весь комплекс корисних функцій, що генеруються ресурсом. Такі підходи формують оцінки, які відображають реальну вартість фрагментарно. У свою чергу, це несприятливим чином відображається на можливості та потенціалі регулювання, звужуючи спектр інструментів впливу. Для проведення такої процедури оцінки необхідні належні інституціональні передумови.

3. Формування сприятливих правових передумов до розширення переліку інструментів регулювання. Сучасне ринкове середовище потребує впровадження і нових методів та підходів, здатних врегулювати та забезпечити поточні потреби. Мова йде про законодавчу підтримку використання таких термінів як "капіталізація", "екосистемні послуги", "корпоратизація" тощо. За умови законодавчого забезпечення формуватимуться умови до активізації цих процесів. До цієї позиції можливо зарахувати і використання нових методів стимулювання природоохоронної діяльності, які базуються на основі ринкових принципів.

4. Забезпечення належної інституціональної підтримки залучення принципів бізнес-середовища до інституціональних трансформацій у сфері регулювання. Регулювання відбувається у фінансово-економічній сфері, яка тісно пов'язується і обумовлюється бізнесовими процесами, тому необхідним є вибіркове використання принципів і підходів цих процесів для засад регулювання.

5. Імплементація зарубіжного досвіду інституціонального забезпечення фінансово-економічного регулювання. Країни-сусіди України вже проходили подібний етап у цьому напрямку, тому корисним є вивчення їх досвіду трансформацій. Однак, використання іноземних розробок повинне буди адаптивним до українських реалій.

Horna Maryna
PhD, Lecturer of the Department of Statistics
Khalilova Tamara
Student of the 6th course of the Faculty of International Economics and Management
The SNEE "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"

GLOBAL EXCHANGE OF STATISTICAL DATA FOR HUMAN DEVELOPMENT

We live in a globalized world where human development outcomes are determined not only by actions at the national level, but also by the structures, events and work at the global level. According to experts of economists less than a decade ago, the world economy sank into the Great Recession: the deepest and most widespread downturn since the Great Depression. Since the stock market crashed, recovery has been long and slow, marked by persistent bumps in the road along the way. Nonetheless, an economic recovery has place [1,2,4,5].

Development practitioners also agree that enabling all people to benefit from progress in human development demands statistical analysis data [1]. The Human Development Report 2016 'Human Development for Everyone' key factors are the progress of the fight against discrimination, unemployment and unequal participation in political life. Ukraine and other countries could face a sharp increase in inequality and social exclusion, if no measures should be taken to protect vulnerable groups from unemployment, discrimination and shocks [1-2].

The international statistical standards, the System of National Accounts (2008 SNA) and European System of National and Regional Accounts 2010 (ESA 2010) have recently been updated in order to keep up with new social and economic developments. It should be noted, that Ukraine publications do not always follow the format of the data European Commission. The problem is the lack of traditions sample surveys that have become standards of public life. Human development for everyone also implies compiling and presenting data from innovative perspectives, such as real-time data and dashboards. A dashboard approach, in colour-coded tables, can show the levels and progress on various development indicators. It can thus be effective in assessing human well-being. It also implies an inclusive process bringing in more people to generate and disseminate information using new technologies [3].

Also we must pay special attention to the establishment of comprehensive statistical information base, including the use of large databases. A move towards a global automatic exchange of statistical data (such a global register State Statistical Service) would facilitate the work of tax and regulatory authorities tracking income and detecting illicit financial flows, which may be mobilized for human development. This would require increasing technical capacity of Ukraine to process statistical information and implement active policies against tax evasion, tax avoidance and illicit flows.

One of the pillars of human development is a system of taxation to finance key human development priorities. But the recent wave of globalization has been weakening governments' ability to collect taxes and curb illicit financial flows. A global financial register, recording ownership of all financial securities in circulation in the world, would facilitate the work of tax and regulatory authorities tracking income and detecting illicit flows. This is feasible if existing registries from main markets are centralized and expanded to include derivatives.67 On-demand information (for example, one government requesting information about some taxpayer) is not effective, since it has to go through an investigation with limited information (precisely why information is being requested). But an active global mechanism is feasible. Integrated information systems can reduce illicit financial flows, enabling authorities at both ends of the flows to act against them.

To move towards a fairer global system, the agenda for institutional reforms should focus on markets and their regulation, on the governance of multilateral institutions and on the strengthening of civil society. That reform agenda should be advocated vigorously and consistently by bolstering public advocacy, building alliances among stakeholders and pushing through the agenda for reform [1].

References:

1. Human Development Report 2016: Human Development for Everyone (2016) .Published for the UNDP United Nations Development Programme. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf

2. Libanova, E. (2014). Human development in Ukraine : the historical dimension of transformation of social policies, Institute of Demography and Social Studies . National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv.

3. Horna M. (2017). European neighbourhood policy: pensions in national accounts of EU and Ukraine / Maryna Horna // "Statistics of the XXI Century: New Challenges, New Opportunities". The fourth International scientific conference. Kyiv.

4. The statistical office of the European Union // http://ec.europa.eu/eurostat/

5. UNSD Statistical Databases // https://unstats.un.org/unsd/databases.htm

6. Іщук Я.В. Загрози продовольчої безпеки України в сучасних умовах / Я.В. Іщук, М.О. Горна // Моделювання та інформаційні системи в економіці: Науково-аналітичний журнал/ К. : КНЕУ, 2016. - № 92. - С. 105-113.

7. Мазуренко О. К. Методичні підходи до формування стратегії розвитку у системі послуг соціального захисту / О. К. Мазуренко, М. О. Горна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2015. – Том 19. – № 1. – С. 69-75.

8. Манцуров І. Г. Інституційне планування в системі державного регулювання економіки: (колективна монографія) / І. Г. Манцуров. – К. : НДЕІ, 2011. – 655 с.

Kateryna Buida
Postgraduate
State educational and scientific institution
"Academy of Financial Management"

CREDIT RISK MANAGEMENT AS A TOOL FOR BANKS EXIT FROM THE ECONOMIC CRISIS

The banking sector in Ukraine today begins to revive after a recession as a result of the revolution and war in the country, which negatively affected the overall economic situation. In Ukraine more than 80 banks had done bankrupt for last two years [1]. Most of them left the market because of a wrong balance between the loan and deposit portfolios, as a result of reduced liquidity of financial institutions. As a result, actualized the issue of strategic management of credit portfolio to minimize risk load. However, the level of government regulation no hurry to introduce specific measures of credit liberalization.

Lyubich O. O., Bortnikov, H. P in your study giving examples of institutions which "cut" the solvency of Ukrainian banks leaving them maximum exposure to credit risk. In particular, the "Creative" owed to creditors at the beginning of autumn 2015 $ 702 million, including Ukreximbank ($ 109 million), the Savings Bank ($ 313 million), Ukrgasbank ($ 91 million), VTB Bank ($ 18 million), the bank "Piraeus" ($ 15 million) and $ 74 million to European banks. According to the Ukrainian bank "Mriya" is the largest debtor. Its debt now stands at over $ 1.3 billion. Lenders agricultural holding are: Alpha Bank, Ukrgasbank, First Ukrainian International Bank, Prominvestbank, Megabank, Eurobank, "Financial Partner", "OTP Leasing", "Raiffeisen Leasing Aval", "UniCredit Leasing", "Ukrainian Leasing Fund", foreign banks and MFIs. Against leadership opened several criminal cases being investigated. Corporation "Taco" is in third place among debtors - the total debt of the company to FUIB Ukrsotsbank, Raiffeisen Bank Aval, Credit Agricole Bank, Delta Bank, according to bankers, - 60 million dollars and 900 million hryvnias [2, c. 127].

Analyze the banking system in the period from 2007 to 2015 using the scoring - forming multiple correlation factors. The national banking system today shows a negative result. From the analysis it can be seen that in the period from 2007 to 2008, the global economic crisis, the amount of loans exceeded the funds available (that is, obligations of banks). This trend can be correlated with the general world economic collapse that led to negative effects on financial markets and much reformatted their structure.

In subsequent periods the amount of liabilities was greater than the amount of loans. However, a tendency began to increase in outstanding debt, which in particular in 2015 was 22.1%, which led to the loss of the banking system in the amount of 66660 million UAH. Correlation between the amount of arrears for years and it creating components (assets, loans, bank liabilities) showed that a linear relationship

between the values is significant, the coefficient of determination is 92%. Linear equations with three factors correlation model is as follows:

$$I_n = 1,49 * X_1 - 0,29 * X_2 - 0,99X_3 \quad (1)$$

It should be noted that the problem of reducing the liquidity of the loans in the post-revolutionary period contributed to the growth of overdue debt. His collapse is particularly the case of foreign currency loans and includes all extended and frozen loan. Significant losses incurred by the banking system to recognize the significant part of insolvent banks (including the bankruptcy of commercial banks because of default loans). So, with this mathematical model, we can conclude that the overall decline resource content factors led to an increase in overdue loans.

To exit from the crisis of the banking system and the introduction of proactive systems of credit risk management in commercial banks offer the following actions for asset management:

For commercial banks:

1. Solving problems with foreign currency loans by converting them into national currency, taking into account all possible risks for both the Bank and the client.

2. Creation of marketing activities aimed at restoring confidence in the credit and deposit functions of commercial banks (in particular attract new customers not only on deposit investments, but on salaries and entrepreneurial projects through competitive proposals).

3. Distribution and insurance of risks of non-repayment of loans by the IMF samples.

For the National Bank of Ukraine and the Ministry of Finance of Ukraine:

1. The liberalization of foreign exchange operations for commercial banks in contrast to the so-called "exchangers" to destroy the cash black market.

2. Promoting lower interest rates credit by reducing the rate of mandatory reserves of the NBU.

3. Preferential taxation of banks that have problems with loan repayment.

4. Nationalization or liquidation of troubled banks.

5. Promoting the involvement of exporters to credit and deposit operations in commercial banks by certain benefits or privileges.

6. Forming a transparent legal framework and unconcealed interest rates in the credit market, including the revival of the mortgage with the state.

7. Engaging audit in commercial banks leading experts on financial markets in Europe and the US.

8. Implementation effect on the legal level of new payment systems will boost the liquidity of working capital of enterprises and individuals (eg, PayPal).

9. Reorientation of mortgage lending models to the insurance (by world standards). That in turn will revive the insurance market of Ukraine.

Therefore, just by implementing these measures can provide strategic and proactive credit risk management in times of economic uncertainty in which our country is. The synergetic combination of policies of commercial banks and the

National Bank of Ukraine will give a significant effect in the coming period if it really will be a transparent and mutually beneficial basis.

References

1. Ukraine bankrupt another bank / Mirror week. - Electronic resource. - Access: http://dt.ua/ECONOMICS/v-ukrayini-zbankrutuvav-sche-odin-bank-224740_.html.

2. Lyubich O.O. Bortnikov H.P. Banking crisis in Ukraine: causes, characteristics, overcome / Proceedings of the National University of the State Tax Service of Ukraine. - № 1. - 2016. - P. 118-130.

Білецька Дар'я Олександрівна
здобувач кафедри менеджменту і адміністрування
Українського державного університету залізничного транспорту

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: СУТНІСТЬ ТА ЗАХИСТ

Ефективний розвиток національного господарства значною мірою залежить від рівня забезпеченості його економічної безпеки, оскільки лише за такої умови може проводитись незалежна зовнішня і внутрішня політика, яка відповідає національним інтересам.

Економічна безпека підприємництва відіграє визначальну роль у зміцненні безпеки національної економіки і є передумовою її стабільного розвитку. Існує взаємозалежність між розвитком підприємництва та забезпеченням таких функціональних складників безпеки держави, як: фінансовий, соціальний, технологічний, продовольчий, зовнішньоекономічний, демографічний, енергетичний та екологічний [1, с. 5].

Успішний розвиток підприємства та його високі фінансові результати перебувають у прямій залежності від інноваційних заходів, впровадження яких забезпечується наявністю відповідних ресурсів. Такими, зокрема, є інтелектуальні ресурси підприємства. При цьому як для дослідження процесів створення та використання інтелектуальних продуктів, так і для управління даними процесами на підприємствах необхідно мати в своєму розпорядженні чітко окреслений понятійний апарат.

Поняття інтелектуальний капітал розглядається дослідниками з різних позицій: як сума всіх знань працівників підприємства, які можна оцінити, інтелектуальні ресурси, що використовуються для підвищення вартості активів підприємства, знання, що є джерелом інноваційного розвитку підприємства та його майбутніх фінансових результатів тощо.

Результатом узагальнення існуючих підходів до трактування змісту поняття інтелектуальний капітал є визначення, що враховує його статичні та динамічні властивості. Інтелектуальний капітал пропонується визначити як усі

наявні інтелектуальні ресурси підприємства, в тому числі й людський капітал, що є джерелом майбутніх доходів підприємства та його додаткової вартості. Інтелектуальні активи визначено як частину інтелектуального капіталу, що належним чином ідентифікована, зафіксована і може бути використана з метою отримання майбутніх доходів, формування унікальних конкурентних переваг та підвищення ринкової вартості підприємства.

Сьогодні стає очевидним, що без ефективного управління інтелектуальним капіталом неможливі вибір правильної стратегії розвитку конкурентних переваг і забезпечення економічної стійкості організації [2].

Процес управління і контролю над інтелектуальним капіталом складається з декількох етапів:

1 На етапі аналізу дані аудиту обробляються для створення найбільш повної картини стану інтелектуальних активів організації.

2 При плануванні приймаються рішення про структуру інтелектуального капіталу в руслі його ефективності. Якщо ефективність окремих складових ПС низька, планується їх подальше скорочення, якщо велика – має здійснюватися залучення більшої кількості ПС в господарський оборот організації.

3 Організація інтелектуального капіталу передбачає здійснення виконання плану і координацію використання цього ресурсу організації з планами використання інших ресурсів організації, а також із загальними цілями і місією фірми.

4 Стимулювання передбачає застосування заходів та створення умов для більш повного і ефективного функціонування інтелектуального капіталу в організації.

5 Контроль передбачає можливість порівняння виконання запланованих дай з результатами.

Управління інтелектуальним капіталом організації має здійснюватися на всіх рівнях менеджменту та у всіх структурних підрозділах організації. Даний вид управління переслідує виділення цілей, до яких необхідно прагнути, щоб здійснювати найбільш ефективне управління інтелектуальним капіталом.

Інтелектуальна власність у поєднанні з іншими ресурсами, такими як людська праця, основні засоби на підприємстві, сировина та енергія є визначною рушійною силою як підприємства зокрема, так і економіки країни взагалі. Інтелектуальна власність створює матеріальне виробництво, зменшуючи вміст матеріальних ресурсів у процесі виробництва та товарах. З точки зору ведення бізнесу вона відкриває нову ринкову можливість або є загрозою – залежно від того, хто нею розпоряджається.

Список використаної літератури

1. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія. Львів. Національний Інститут стратегічних досліджень: Видавництво ТзОВ «Ліга Прес», 2008. 385 с.

2. Сутність та місце захисту інтелектуальної власності в системі економіної безпеки підприємства [Електронний ресурс] // Домосвіт: [сайт]. Київ, 2014. URL: http://domosvit.kiev.ua/index.php/k2-items/statti-2/116-sutnist-ta-mistse-zakhystu-intelektualnoi-vlasnosti-v-systemi-ekonomichnoi-bezpeky-pidpryiemstva (дата звернення: 08.10.2017)

Босіока Вікторія Петрівна,
аспірантка кафедри права і підприємництва
Львівський національний аграрний університет

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН У ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах глибоких трансформаційних змін одним з найважливіших завдань нашої держави є забезпечення дієвого й адекватного впливу на всі сфери суспільного життя, в тому числі й на сферу земельних орендних відносин.

Проведена в Україні земельна реформа закріпила орендні відносини як основний спосіб користування землею. У розвитку орендних відносин зацікавлені як орендарі, так і власники земельних ресурсів, адже для обох сторін вона має надзвичайно важливе значення. Для підприємців, які не мають достатньо коштів на купівлю землі, оренда є надійним інструментом збільшення обсягів землекористування. Вона є важливим засобом акумуляції фінансових ресурсів для орендодавців. Вагомою причиною, що спонукає селян здавати землю в оренду, є неспроможність самостійно її обробляти через відсутність техніки та інших ресурсів і коштів на їх придбання [3, с. 248]. Отже, оренда є визначальним чинником впливу на виробничу діяльність новостворених підприємств, який сприяє успішному їх розвитку, спонукає до підвищення ефективності використання земель, є важливим джерелом прибутку орендодавця.

Державне регулювання земельних відносин здійснюють органи державного управління всіх ієрархічних рівнів. Держава забезпечує законодавче регулювання земельних відносин, розпорядження землями загальнодержавної власності України; встановлює порядок і середні ставки платні за використання землі, граничні розміри орендної плати за неї; організацію і здійснення державного контролю за використанням та охороною земель та їх моніторингу; встановлює основні положення землеустрою і порядку ведення державного земельного кадастру; розробляє державні програми щодо раціонального використання земель, підвищення родючості ґрунтів, охорони земельних ресурсів тощо [5, с. 362]. Однак державне регулювання земельних відносин у сільському господарстві України на

сьогодні є дещо специфічним, через те, що це регулювання базується переважно на праві держави втручатись у ці відносини в плані обмеження права власності власника землі в частині володіння, використання та розпорядження об'єктами цієї власності або в частині визначення процедури реалізації цього права, тобто має фактично виражений адміністративний характер [4, с. 134]. Тому на сьогодні переважна частина земельного фонду є практично недоступна для легального ринкового обороту і спричинює фактичну відірваність землі як головного засобу виробництва у сільському господарстві від явища й процесу підприємництва, призначенням якого і є ефективне використання цього засобу, а обмеженість реальних прав власника землі спричинює його низьку зацікавленість у наслідках її використання.

Серед проблемних чинників, що негативно впливають на регулювання земельних орендних відносин слід також віднести надмірну кількість законодавчих поправок, а також їхню часову обмеженість і предметну невизначеність. Ідеться, з одного боку, про часте внесення законодавчих змін до нормативно-правової бази щодо введення або скасування пільг на сплату податкових платежів. А з іншого – про загальний характер правозмінюючих документів, адже поправки вносяться законами про бюджет поточного року, наслідком чого є чинність таких поправок лише протягом одного року. Непоодинокими також є випадки, коли вказані вище зміни належним чином не опрацьовуються відповідними комітетами Верховної Ради України. Така необґрунтованість прийнятих положень, звісно, спричиняє уповільнення соціально-економічного розвитку держави [2, с. 225].

Нині вже є достатньо інформації для того, щоб стверджувати, що майбутнє сільського господарства України великою мірою залежить від розвитку в ньому земельно-орендних відносин завдяки:

• зміні законодавчих норм таким чином, щоб суб'єктом власності був не колектив, а селянин;

• прийняттю законодавчих актів і механізмів їх реалізації, які сприяли б розвиткові земельно-орендних відносин;

• зниженню розміру митного збору за передавання земельної ділянки у спадщину та дарування, через концентрацію продуктивних угідь у руках найбільш активної частини сільського населення [1, с. 50].

Звідси подальший розвиток земельної реформи можливий за умови вдосконалення механізму регулювання земельних відносин шляхом забезпечення суспільно-політичної та соціальної функцій землі як території держави і власності українського народу, державного забезпечення громадянам і юридичним особам захисту прав власності на землю та землекористування, врахування пріоритетності екологічних вимог до охорони земель як складової екосистеми, відтворення та раціонального використання продуктивних земель, безумовного дотримання всіма землевласниками та землекористувачами норм чинного законодавства, положень інших нормативно-правових актів, що регулюють земельні відносини.

Список використаної літератури

1. Боклаг В. А. Державне регулювання земельно-орендних відносин в Україні / В. Боклаг // Актуальні проблеми державного управління. – 2014. – Вип. 4. – С. 49 – 51.
2. Помаза-Пономаренко А. Л. Економічний механізм державного регулювання земельно-орендних відносин: аналіз стану функціонування / А. Л. Помаза-Пономаренко // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 3. – С. 223 – 230.
3. Семеряк Ю. А., Москва М. Г. Орендні земельні відносини в аграрному секторі економіки та напрями їх удосконалення / Ю. А. Семеряк, М. Г. Москва // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.13. – С. 247 – 253.
4. Черевко Г. Основні напрями й умови вдосконалення державного регулювання земельних відносин / Г. Черевко, Г. Дудич // Аграрна економіка. – 2012. – № 1-2. – Т. 5. – С. 130 – 140.
5. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник / Л. А. Швайка. – К.: Знання, 2006. – 435 с.

Васюк Євгенія Анатоліївна
аспірат кафедри міжнародних фінансів
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ПЕРЕМІЩЕННЯ ПРИБУТКІВ ПОСЕРЕДНИЦТВОМ БОРГОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ У СТРУКТУРІ ТРАНСФЕРТНОЇ ПОЛІТИКИ ТНК

Інвестиційна привабливість національних економік стимулювала менеджмент транснаціональних корпорацій (далі - ТНК) долучатися до міжнародної податкової конкуренції. За останні 40 років ставки корпоративного податку зменшилися в середньому на 60%, а пільгові умови розрахунку з фіскальними службами для нерезидентів та неточності в законодавчих нормах створили всі умови для переміщення активів (особливо, нематеріальних) на території з більш сприятливими режимами. Статистичні дані говорять самі за себе: станом на 2017 рік найменші ставки податку на прибуток встановили Чехія, Словенія, Польща і Об'єднане Королівство - 19,0%, Латвія – 15%, Ірландія – 12,5%, Угорщина – 9% [5]. Навіть у Сполучних Штатах Америки вперше за останні 40 років ставка податку на прибуток компаній досягла відмітки у 38,9%. Результатом такої тенденції стало непомірна концентрація прямих іноземних інвестицій (далі - ПІІ) у певній групі країн. За результатами наукових досліджень станом на 2012 рік сума ПІІ на один долар ВВП у країнах з найбільш привабливими умовами оподаткування в 99 разів перевищують суми інвестованого капіталу в інші країни [6]. Слід зауважити, що привабливість різних юрисдикцій посилюється також за рахунок існування захищених прав інвесторів, стабільного економічного та політичного середовища, налагодженої системи електронних розрахунків та розвиненої інфраструктури.

Маючи за намір полегшити податковий тягар, податкове планування з часом перетворилося на діяльність по штучному переміщенню прибутків. До самих простих та дешевих способів здійснення трансфертних операцій можна

віднести стратегічне переміщення боргу в середині транснаціональних структур. Визначимо переміщення боргу як стратегію по мінімізації оподаткування ТНК, за якої дочірні компанії, розташовані в країнах з низькою податковою ставкою виступають в якості кредиторів для компаній, які знаходяться в країнах з високою податковою ставкою з метою зменшення податкової бази і переміщення прибутків (відсоткових платежів) [4]. Індикатором здійснення цих трансфертних операцій вважають високий показник відношення боргу до активів компаній.

Кредитування дочірніх компаній внутрігруповими коштами зменшує ризик фінансового банкротства компанії, однак збільшує агентські та консультаційні витрати і обмежує доступність зовнішніх потоків додаткового капіталу. Залучення коштів від зовнішніх контрагентів залишається прерогативою дочірніх компаній, генеровані грошові потоки яких покривають фінансові затрати [2].

Уряди розвинутих країн, які найбільше страждають від недоотримання податкових надходжень, розробили ряд підходів до стримування практики переміщення боргових зобов'язань, серед яких найбільшої популярності набули: принцип «витягнутої руки» (the arm's length principle), правила «тонкої капіталізації» (thin capitalization, TC rules) та правила підконтрольної іноземної компанії (controlled foreign company rules, CFC rules) [3, с. 20]. Принцип «витягнутої руки» більшою мірою використовується для регулювання трансфертного ціноутворення, оскільки базується на порівнянні досліджуваних операцій з діяльністю гіпотетичних непов'язаних копаній, що знаходься в тих самих умовах. Релевантність визнання відсоткових платежів на витрати на сьогодні за вище згаданим принципом тільки Об'єднане Королівство та країни Південної Африки.

Широкого розповсюдження набув принцип «тонкої капіталізації», за якого встановлюють загальні обмеження на розмір вирахуваних сплачених відсотків з прибутку до оподаткування. Так, якщо розмір відсотків плачених перевищує певний допустимий рівень, наприклад, 50% від операційного прибутку до сплати амортизації, відсотків та податків (EBITDA) [1, с. 462], надлишкова частина відсотків не відносять на витрати компанії. Німеччина однією із перших запровадила дану практику (з 2008 року) і її законодавство використовується як приклад для формування регуляторних норм в сфері оподаткування ряду інших європейських країн.

Зауважимо, що переміщення прибутків посередництвом стратегічного розміщення боргу є пагубною практикою транснаціональних корпорацій, однак діє в умовах абсолютної відповідності з нормами національного законодавства, тому довести факт ухилення від сплати податків таких гігантів як Amazon, Google, Apple чи Microsoft досить складно.

За рахунок посиленого процесу інтеграції в міжнародну фінансову спільноту Україна не може стояти осторонь процесів регулювання трансфертної політики ТНК. На сьогодні уже внесені зміни до Податкового

кодексу стосовно принципу «тонкої капіталізації», однак не визначені механізми моніторингу за його імплементацію та дотримання.

Список використаної літератури:

1. Desai, Mihir A., C. Fritz Foley and James R. Hines, Jr. "A Multinational Perspective On Capital Structure Choice And Internal Capital Markets," Journal of Finance. 2004. - №59 (6), с. 451-487
2. Dirk Schindler and Guttorm Schjelderup, Transfer Pricing and Debt Shifting in Multinationals, CESifo Working Paper Series, CESifo Group Munich. 2013. – № 4381.
3. Martin Ruf and Dirk Schindler, (2015), Debt Shifting and Thin-Capitalization Rules – German Experience and Alternative Approaches, Nordic Tax Journalю 2015. № (1). – с. 17-33
4. Møen, Jarle and Schindler, Dirk and Schjelderup, Guttorm and Tropina, Julia, International Debt Shifting: Do Multinationals Shift Internal or External Debt? CESifo Working Paper Series No. 3519. 2011 – [Електронний ресурс]: Режим доступу: https://ssrn.com/abstract=1891843
5. OECD. - OECD Statistics on Measuring Globalization. 2017. – [Електронний ресурс]: [database] – Режим доступу: http://stats.oecd.org/
6. OECD. Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting, OECD Publishing, Paris. 2013. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://dx.doi.org/10.1787/9789264202719-en

Галясовська Ольга Володимирівна,
аспірант *Університету митної справи та фінансів*

МОДЕЛЬ ПОШУКУ НОВИХ РИНКІВ ЗБУТУ СЕРЕД КРАЇН "ТРЕТЬОГО СВІТУ" ВІТЧИЗНЯНИМИ ТОВАРОВИРОБНИКАМИ

В травні 2017 року Міністерством економічного розвитку і торгівлі України було розроблено «Проект Національної стратегії розвитку експорту України». Відповідно до нього, Україні необхідно орієнтуватись на налагодження більш тісних відносин з країнами «третього світу», а саме Африки, Азії, Латинської Америки і це може бути важливим напрямком в проведенні зовнішньої політики України [1]. Завдяки стрімкому зростанню чисельності споживачів серед країн «третього світу» вони є одними із найперспективніших ринків збуту для українських виробників. В процесі пошуку найбільш привабливих ринків було побудовано модель пошуку потенційних товарних імпортерів країн «третього світу», що надасть змогу аналізувати зовнішньоторговельні відносини нашої держави з іншими країнами. Для моделювання торгівельних відносин була адаптована модель Георга Раша. Він розробив в своєму дослідженні новий підхід до вирішення психометричних проблем. Він не використовує жодну з класичної психометрії, а скоріше застосовує алгебру до ймовірнісної моделі. Все що розроблено Г. Рашем, трактується мовою математики, а тому не має конкретної прив'язки до педагогіки і психології, так само як і до вимірювання будь-якого одного властивості особистості. Його метрична система може бути застосована до дослідження будь-якого об'єкта, що цікавить – чи то знання, інтелект, інвестори, ринки збуту, керуючі компанії. За допомогою запропонованої Г.

Рашем моделі, можливо здійснити оцінку привабливості ринків країн [2]. Вона перетворює вимірювання, зроблені в дихотомічних і порядкових шкалах, в лінійні вимірювання, і в результаті якісні дані аналізуються за допомогою кількісних методів. У випадку, коли модель Раша є лінійною, то це дозволяє використовувати широкий спектр статистичних розрахунків для проведення аналізу даних. Модель Раша є ймовірнісною. Оцінка привабливості країн не залежить від набору критеріїв оцінювання, вона є індивідуальними характеристиками самої країни. Результати вимірювань є об'єктивними, тобто не залежать ні від того, хто вимірює, ні від того, який вимірювальний інструмент (тест або опитувальник) використовується [3]. Поряд з оцінками привабливості країн, модель дозволяє отримати ще й оцінку виконуваності критеріїв, за якими проводиться оцінка країн. Причому оцінки критеріїв не залежать від безлічі оцінюваних років даної країни, самих країн і є індивідуальними властивостями критеріїв. Схема пошуку показників маркетингової привабливості країн представлена на рис. 1.

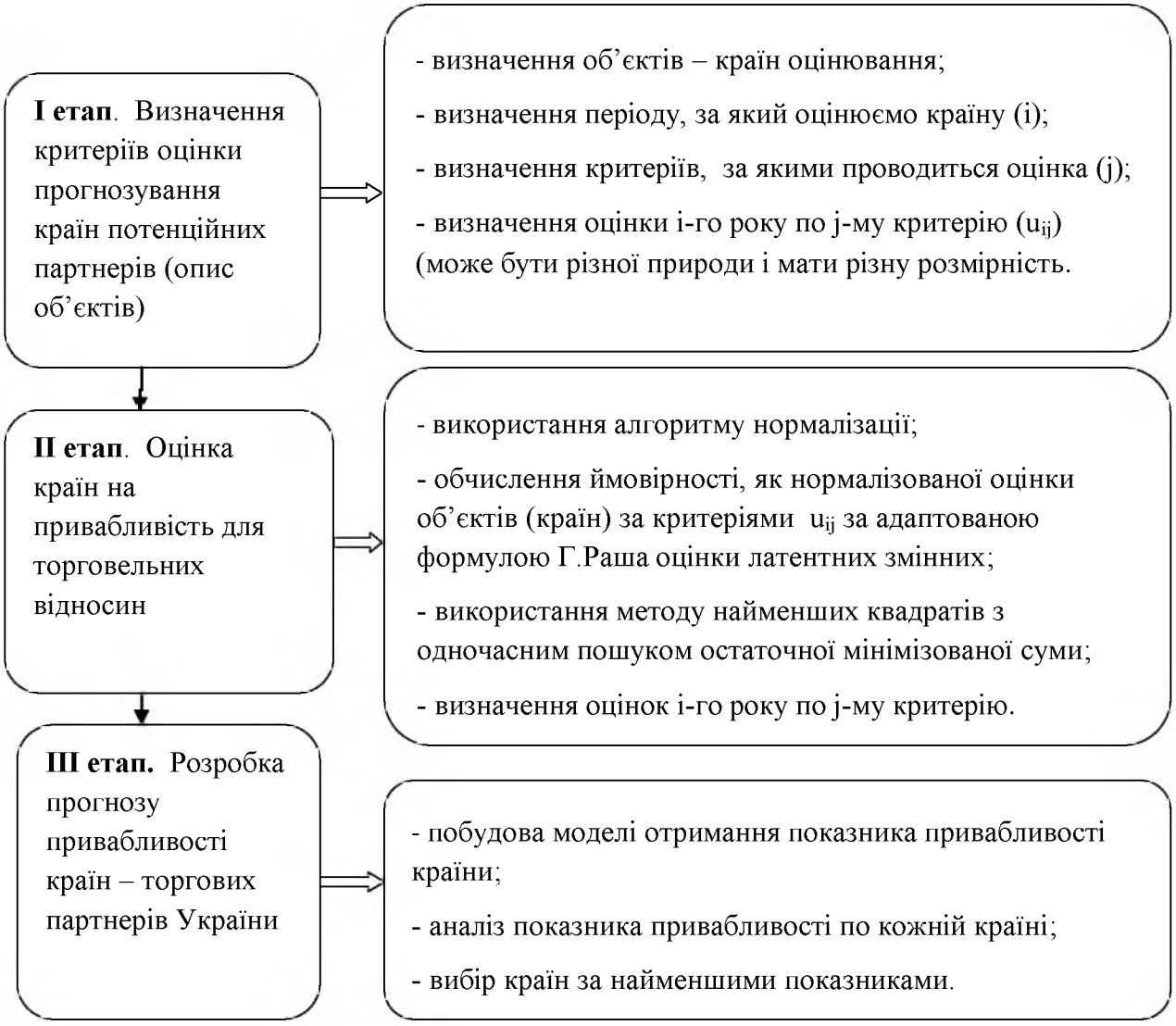


Рис. 1. Схема етапів побудови моделі отримання показника привабливості країни (побудована автором)

Після здійснення всіх етапів показник привабливості прогнозованої країни для проведення з нею зовнішньоторговельних відносин розраховується за запропонованою автором формулою $П_{пр} = ((\sum_i \theta_i) + (\sum_j \beta_j)) \geq 0$.

При оцінці привабливості ринків збуту необхідно враховувати критерії, важливість яких як правило різна. Наведена модель експертного оцінювання враховує важливість критеріїв для суб'єктів шляхом введення показників ваги кожного критерію. Тому, при порівнянні отриманих показників в разі мінімізації критеріїв, чим менше показник, тим більше міра привабливості об'єкта відповідно даний об'єкт нас і буде цікавити.

Отже, в ході дослідження побудовано модель отримання показника привабливості країни, що дасть нам змогу прогнозувати найбільш привабливі ринки збуту для вітчизняних виробників.

Список використаної літератури

1. Проект Національної стратегії розвитку експорту України (25.05.2017 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrexport.gov.ua/ukr/zed/strategy/ukr/4589.html

2. Rasch, G. (1960/1980). Probabilistic models for some intelligence and attainment tests.(Copenhagen, Danish Institute for Educational Research), expanded edition (1980) with foreword and afterword by B.D. Wright. Chicago: The University of Chicago Press

3. Смотрова Т., Моисеев С. (2015). Маркетинговая модель оценки привлекательности торговых центров. Интернет-журнал «Науковедение». Доступ, источник http://naukovedenie.ru/PDF/21EVN615.pdf

Горбаньов Вадим Сергійович
аспірант кафедри економіки підприємства
ДВНЗ «Національний гірничий університет»

ГЛОБАЛЬНІ СУСПІЛЬНІ БЛАГА ЯК ФЕНОМЕН СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасне людство перебуває на етапі формування нової парадигми глобального розвитку. Ця парадигма передбачає невіддільність інформаційних технологій від життя людини. Нове суспільство передбачає нові базові ресурси, нову структуру суспільства, глобальний характер функціонування. Тотальна інтеграція інформаційних технологій пов'язана з низкою складних етапів. До безпосередньої мети перехідного етапу відноситься побудова нового суспільства з новою системою цінностей, основою якого буде зміна законодавства і суспільних поглядів щодо власності і ресурсів людства.

Виникло і набирає свою дослідницьку силу таке поняття, як глобальне суспільне благо. На нашу думку, реальним кроком до зміни устрою суспільства може вважатися розширення сектора виробництва суспільних благ, причому на

рівні світової економіки. Ми звикли вважати само собою зрозумілим, що до суспільних благ відносяться тільки ті блага, які невигідні для ринку і які заповнюють його провали. Однак набагато більш правильним буде віднесення до глобальних суспільних благ тих, які дадуть можливість реалізовувати цілі всього людства. Такий термін як «глобальні суспільні блага» з'явився в літературі останнього десятиліття минулого століття. Сенс в характеристиці глобальних суспільних благ зводиться до глобалізації національних суспільних благ, які виступають новою ланкою в еволюції суспільних благ[1]. Як відомо, в теорії суспільного вибору називаються дві головні характеристики суспільних благ – це неконкурентність і невиключність з обігу [2, с. 68]. Неконкурентність означає те, що споживання блага однією особою не зменшує його доступність для іншої. Невиключність в споживанні моделює таку ситуацію, що жодна людина не може бути виключена із споживання, незалежно від плати за благо.

Автори теорії глобальних суспільних благ автоматично переносять ці властивості на виявлену ними категорію. Звернемо увагу на те, що суспільні блага світового рівня апріорі повинні постати в новій якості, вони розглядаються з точки зору суб'єктів світової економіки. Вигоди і витрати від створення і існування глобальних суспільних благ виходять за межі національних кордонів, повинні поширюватися на більш ніж одну групу країн. Глобальні суспільні блага можна розділити на три групи за критерієм їх формування:

– до першої групи слід віднести природні глобальні суспільні блага, наприклад атмосферу Землі і відкрите море. Блага такого роду спочатку виступають як зовнішні по відношенню до національних держав, проте проблема зловживання глобальними екологічними благами породила необхідність регулювання їх використання, включаючи національний рівень;

– до другого типу благ відносять блага, що виникли в результаті людської діяльності. У сучасних умовах до них відносять ресурси знання, інформаційні та транспортні комунікації, міжнародне право. Специфіка ресурсів «знань» та «інформації» досить велика, проте суттєва роль в ній відводиться їх глобальному характеру;

– в зміст третьої групи глобальних суспільних благ включені політичні блага, такі, як фінансова стабільність, мирне співіснування, боротьба з інфекційними захворюваннями та ін.

Наприклад, розвиток інформаційних технологій, створення інфраструктури національної системи аеронавігації, наукові відкриття мають в своїй основі національну економіку, але служать одночасно фундаментом глобальних суспільних благ. Ми вважаємо, що природа глобальних суспільних благ в сучасних умовах повинна бути охарактеризована набагато глибше, ніж принципи суспільного користування. До глибинних рис благ даного рівня ми відносимо:

– їх пріоритетність у порівнянні з ринковими інтересами країн;

– їхнє домінуюче значення в становленні нової моделі розвитку світової економіки;

– визначення їх суті на стадії формування, а не розподілу, тобто їх виробництво повинне плануватися світовими регулюючими центрами;

– сприйняття значення глобальних суспільних благ як інструментів розвитку і зростання економіки.

Разом з тим ми бачимо значну відмінність характеру суспільних благ в наявній системі і глобальних в тому суспільстві, про яке ведеться мова. Люди однієї нації на даному етапі розвитку мають більше можливостей вираження колективного інтересу, ніж суб'єкти світової економіки. У світовій економіці немає глобального бюджету, не вироблено механізму виробництва спільних благ. У наявності тільки те, що потреба в спільних діях глобальної економіки різко зросла. Принцип невиключності з споживання повинен працювати по-іншому. Як мінімум, необхідний облік двох принципів хоча б на перших етапах формування системи виробництва глобальних суспільних благ:

– по-перше, розподіл глобальних суспільних благ повинен здійснюватися на основі певного вкладу. Навіть в теорії суспільного вибору мова йде про наявність благ, що виключаються з обігу, тобто суспільних благ з обмеженим доступом;

– по-друге, глобальним суспільним благом на перших порах може бути спільна домовленість про методи і механізми ведення національних господарств, про цілі суспільного розвитку.

Автори теорії глобальних суспільних благ висловлюють надію на те, що дане явище набирає силу. Вони висвітлюють думку про те, що «країни і гравці все рідше вдаються до використання некооперативної стратегій, які підривають їх здатність відповідати на нові системні ризики» [3]. Основою цього твердження служить зростаюче число спільних рішень, загальних документів світового значення, присвячених проблемам глобального розвитку.

Список використаної літератури

1. Kaul I., Grunberg I., Stern M. Global public goods: international cooperation in the 21st century/ I. Kaul, I. Grunberg, M. Stern. – NY: Oxford University Press, Inc., 1999. – 645 p.

2. Нуреев Р.М. Теория общественного выбора. Курс лекций / Р.М. Нуреев. – М.: ГУ ВШЭ, 2005. – 531 с.

3. Медведев С., Томашов И. Концепция глобальных общественных благ: возможности и ограничения /С. Медведев, И. Томашов // МЭиМО, 2010. – №12, – С. 38–47.

Кравченко Людмила Вікторівна,
здобувач
Хмельницький національний університет

КОМПЛЕМЕНТАРНІСТЬ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Комплементарність процесу забезпечення економічного захисту вітчизняних підприємств будується згідно тріади в управлінні: розуміння сутності економічної безпеки – пошук уніфікованої методики забезпечення безпеки – пошук оптимальних управлінських дій при застосуванні методики забезпечення безпеки. Встановлення рівноваги у правилах формування певних варіантів цієї тріади є важливим науково-практичним завданням, вирішення якого є передумовою у підвищенні ефективності на шляху управління економічною безпекою підприємства.

Основними регуляторами в системі управління економічною безпекою підприємства виступають конкурентоздатність, якість, продуктивність, економічна стійкість, організаційна культура, ризики тощо.

Для цілей забезпечення економічного захисту підприємства немає потреби цільового виділення фінансових ресурсів, це задає певну обмеженість в управлінні підприємством, відсікає момент пошуку інноваційного управлінського рішення. З метою досягнення ефективності захисту системи, ресурси потрібно направляти на посилення специфічних умов або обставин, завдяки яким дотримується життєздатність та сталий розвиток системи. Відсутність рамок та обмежень щодо фінансування економічного захисту передує чітко регламентований бюджет системи безпеки.

Комплементарність в економічній науці обумовлює взаємодоповненість елементів системи, що породжує сталу потребу одного елемента в іншому та застосовуються разом. При цьому ступінь комплементарності вимірюється перехресною ціновою еластичністю попиту, для якої нормативним є негативний характер. В класичному розумінні - при зниженні ціни на один товар, попит на другий збільшується. Для цілей забезпечення економічного захисту тлумачення може бути наступним: досягнувши високого рівня конкурентоспроможності підприємства зменшується потреба у фінансуванні економічного захисту, і інша ситуація, коли економічна стійкість незначна, збільшується потреба щодо пошуку додаткових фінансових джерел.

Водночас, ступінь комплементарності буває різний, крім того, він може бути не завжди взаємний.

Враховуючи це, стратегічними заходами для вирішення проблем забезпечення безпеки на підприємствах вступають: посилення виробничого потенціалу; підвищення якості продукції; впровадження інноваційних заходів; здійснення постійного моніторингу поточних результатів; приведення нормативної документації підприємств згідно з вимогами міжнародних стандартів; забезпечення відповідної кваліфікації працівників, постійне її підвищення.

На сьогоднішній день велика низка наукових шкіл пропонують одночасно застосовувати підходи до забезпечення економічної безпеки в процесі управління, проте така одночасність застосування або комплексність не підкріплена практичним досвідом та інструментарієм, саме тому вкрай важливим є дослідження прикладних аспектів безпекознавства в контексті розробки, реалізації та контролю управлінських рішень.

Олійник Андрій Анатолійович
аспірант кафедри міжнародних
економічних відносин
*Київський національний торговельно-
економічний університет*

ЗАГРОЗИ ТА ВИКЛИКИ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ КРАЇН З НЕУСТАЛЕНОЮ АРХІТЕКТОНІКОЮ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

Результатами глобалізаційних процесів є динамічні зміни у структурі світового господарства та фінансової сфери. При формуванні позитивних результуючих факторів для розвинених країн, фінансова глобалізація справляє неоднозначний, або ж, навіть, загрозливий характер для країн, що розвиваються, особливо найбідніших з них.

Фінансова глобалізація проявляється у зростанні обсягів капіталу, що перебуває за межами країн походження у формі іноземних активів (прямі та портфельні інвестиції), та мобільності його переміщення. У 2001 році обсяг капіталу, інвестованого за межами держав його походження дорівнював величині світового валового продукту [1, с. 175].

Посилюється активність інституційних інвесторів, що характеризується високою динамікою та стрімким зростанням обсягів валютних і євровалютних ринків, банківських депозитів в іноземній валюті, залучених на міжнародному фінансовому ринку активів. Так, одноденний оборот світового валютного ринку збільшився з 60 млрд дол. у 1983 р. до 1,5—2 трлн дол. у 2001 р., а у 2006 р. становив 2,5 трлн дол. та перевищив міжнародний товарообіг у 60 разів, ВВП — у 13, а обсяг обігу на ринку акцій — у 9 разів. Річна емісія міжнародних боргових цінних паперів протягом 2000 р. становила 939,2 млрд дол. та зросла

за дев'ять років у 2,6 разу, обсяг ринку міжнародних боргових цінних паперів у 2000 р. перевищив 6 трлн дол. [1, с. 175].

В умовах фінансової глобалізації зростають обсяги ліквідних коштів, що використовуються для отримання прибутків інвесторами. Загальний обсяг ресурсів тільки інституційних інвесторів, до числа яких належать страхові, трастові, фондові, інвестиційні компанії, пенсійні, взаємні, хеджингові та інші фонди переважно розвинених країн, у 1994 р. оцінювався в 20 трлн дол., а до 1998 р. досяг 32,8 трлн дол. [1, с. 176].

В таких умовах високий рівень фінансової взаємозалежності підтверджується валютно-фінансовими кризами 80-х років 20 ст. у країнах Латинської Америки та Африки, кризою у Мексиці та Аргентині у 1994-1995 рр., азійською (Таїланд, Індонезія, Корея, Філіппіни, Малайзія), аргентинською кризою 2001 р., світовою фінансовою кризою 2008-2009 рр., які завдали значної соціально-економічної шкоди новим ринкам, що формуються.

Досліджуючи фінансово-економічні кризи останніх років, можна встановити амбівалентність ключових загроз фінансової глобалізації та побудови національних валютних систем країн, що розвиваються.

Так, більшість фінансово-валютних криз пов'язані з накопиченням країнами значного зовнішнього боргу, номінованого у доларах США (позики від країн ОПЕК, короткострокові цінні папери, індексовані у доларах країн Латинської Америки у 80-х, іноземні інвестиції у Азіатських країнах у 90-х, зростання заборгованості країн у 2000-х роках). Кризова ситуація виникала із труднощів країни сплачувати по заборгованості, підкріплюючись спадом цін на сировину, девальвацією національної валюти, виснаженням золотовалютних резервів та оголошенням країною технічного дефолту.

Подібною може бути ситуація зі встановленням країною завищеного фіксованого валютного курсу та накопиченням негативного сальдо платіжного балансу (наприклад, Таїланд у 90-х р.). В свою чергу, учасниками ринку при прогнозуванні девальвації національної валюти було здійснено продаж фінансових активів, що спричинило зменшення резервів центрального банку країни. В кінцевому випадку така ситуація змусила центральний банк відмовитися від валютної прив'язки до долара.

Аналізуючи кризи останніх десятиліть, виділимо ключові проблеми валютних систем країн, що розвиваються:

1. Негнучкість валютно-курсового режиму;
2. Намагання залучити іноземні інвестиції та забезпечити вихід на міжнародний фінансовий ринок без внутрішніх розвинутих експортних галузей;
3. Невідповідність золотовалютних резервів потребам покриття негативного сальдо платіжного балансу.

Сьогодні країни прагнуть залучити додаткові фінансові ресурси на міжнародному ринку, а тому всіляко підтримують низький рівень валютних та фінансових обмежень, що може бути пов'язаний з існуванням двох та багатовалютних курсових режимів або курсів або з іншими обмеженнями. Станом на 2016 рік лише 20% усіх країн світу використовує певною мірою

валютні та фінансові обмеження, що більш, ніж у два рази менше за показник 1986 р. – 50% [2, с. 46].

З одного боку, така політика країн має позитивні сторони у вигляді залучення більш доступних ресурсів для стимулювання економічного розвитку, що особливо є значимим для країн з обмеженою виробничою та фінансовою базою.

З іншого боку, забезпечення заданого напряму потребує формування достатніх обсягів золотовалютних резервів, що підтверджується зростанням частки золотовалютних резервів країн, що розвиваються, у загальному обсязі з 20% на кінець 1980-х років до 60% станом на 2016 рік [2, с. 48].

Крім цього, активного поширення набуває утримання заниженого валютного курсу для отримання переваг вітчизняними експортними галузями та недопущення паніки серед міжнародних інвесторів щодо вкладених ресурсів в національну економіку. Так, відповідно до даних МВФ частка ВВП країн, що дотримуються плаваючого валютного курсу, становить близько 67% станом на 2014 рік. Однак за результатами альтернативної класифікації, представленої Рейнхарт-Рогофф значення МВФ є завищеним. За даними науковців, реальна частка ВВП таких країн становить не більше 51%. При цьому більшість країн, що використовують плаваючий режим валютного курсу, є розвиненими [2, с. 40].

Варто зазначити, що подібні тенденції у жорсткості валютного регулювання країн, що розвиваються, можуть справляти позитивний вплив на економічний розвиток країни (прикладом є валютна політика Китаю). Однак в таких умовах необхідним є системний перегляд елементів валютної системи до фундаментальних факторів макроекономічних показників країни з метою попередження та мінімізації валютних криз.

Список використаної літератури:

1. Примостка Л. О. Фінансова глобалізація: сутність, форми прояву, наслідки / Л. О. Примостка, О. О. Чуб // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – Вип. 18. – С. 172-183.

2. Ilzetzki E. Exchange arrangements entering the 21st century: which anchor will hold? / E.Ilzetzki, C. M. Reinhart, K. S. Rogoff // NBER Working Paper, - 2017, - №23134, - 85 p.

Петренко Наталія Валеріївна
аспірант кафедри економічної теорії
та конкурентної політики
Київський національний торговельно-економічний університет

ВПЛИВ КОРУПЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

Корупція порушує цілісність економічних систем, зачіпає всі стадії процесу виробництва і перерозподілу ресурсів, послаблює доходи бюджетів всіх рівнів.

Корупційна діяльність безперервно трансформується в залежності від змін форм її прояву і характеру діяльності корупційних груп. Поширення корупційних проявів, їх латентність покладає на державні антикорупційні органи складне завдання формування комплексної системи протидії небезпечним тенденціям економічної спрямованості. Отже, явище корупції виступає в сучасних умовах як виклик економічній безпеці держави.

Актуальність вивчення негативного впливу корупції на економічну безпеку держави зумовлена змінами економічних умов господарювання, її інтеграцією в найбільш важливі державні органи, а також у зв'язку з глобалізацією економіки, що призводить до необхідності пошуку і впровадження нових інноваційних методів та підходів забезпечення антикорупційної безпеки.

Фахівці Національного інституту стратегічних досліджень пропонують наступне трактування дефініції економічної безпеки: «Економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, суспільства, держави» [1, с. 3]. В. Мунтіян визначає економічну безпеку, як загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний та стабільний розвиток економіки держави, що містить механізм протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам. [2, с. 10]. Деякі науковці для визначення категорії економічної безпеки держави беруть за основу передумови для економічної незалежності. До прикладу, А. Степаненко та М. Герасимов під економічною безпекою розуміють такий стан економіки, що забезпечує її зовнішню незалежність і внутрішню стабільність. [3, с. 39]

Тобто, можна зробити висновок, що економічна безпека — це складова частина національної безпеки, її фундамент і матеріальна основа. Забезпечення економічної безпеки є одним із завдань держави, і означає створення нею системи самозбереження, що автоматично приводитиме у рух її захисні механізми захисту від тієї або іншої загрози.

Корупція як соціально-економічне явище становить загрозу економічній безпеці, в тому числі життєво важливим інтересам особистості, суспільства, держави в цілому. Корупційними процесами вражені всі сфери суспільного життя, в тому числі - економічна сфера. Корупція призводить до зниження

ефективності функціонування держави, протидіє державним інтересам в різних областях діяльності, а також створює пряму загрозу безпеці громадян, суспільства, держави. Корупційні процеси становлять загрозу для національної безпеки держави в правовій, політичній, економічній та соціальній сферах суспільного життя [4]. Згідно макроекономічним дослідженням, корупція є найбільшим перешкодою до економічного зростання і розвитку, здатною поставити під загрозу будь-які перетворення. Саме тому корупцію правомірно розглядати як одну із загроз економічній безпеці держави.

Корупція має негативні економічні наслідки. Вона призводить до зростання тіньового сектора економіки наслідком якого є зниження податкових надходжень, ослаблення бюджету, і, звідси, ріст соціальних проблем. Корупція також має негативний вплив на конкуренцію, оскільки хабар забезпечує надання неконкурентних переваг, стримує економічний розвиток держави, загострює економічну кризу та позбавляє країну інвестицій та можливостей. Наслідком є дискредитація ринкових відносини як таких, створення нових, корупційних монополій.

Також, наслідком корупції є неефективне використання бюджетних коштів при розподілі державних замовлень, коли підтримку знаходять економічно невигідні проекти з необґрунтованим кошторисом, вибираються неефективні підрядники, що призводить до загострення бюджетних проблеми країни.

Корупція є стимулятором створення надмірного числа бюрократичних перешкод, яких потім за додаткову плату "допомагають" дотримуватися недобросовісні чиновники. В результаті втрачається довіра агентів ринку до здатності влади встановлювати і дотримуватися чесних правил ринкової гри.

Також корупція є перешкодою на шляху реалізації макроекономічної політики держави, оскільки корумповані чиновники нижчої ланки системи управління спотворюють інформацію, яка передається вищим ланкам (уряду), підпорядковують реалізацію намічених цілей власним інтересам, в результаті чого страждає економічна безпека держави.

Отже, вплив корупції на економічну безпеку держави можна розглядати у двох її формах (проявах) - розкрадання державної власності і лобіювання приватних економічних інтересів. Додаткові витрати суб'єкти господарювання, які виникають внаслідок корупційних дій, покриваються за рахунок підвищення вартості товарів та послуг. Тобто, за невиконання обов'язків органів державної влади щодо економічної безпеки бізнесу, в результаті корупційних дій «накладні витрати» несуть кінцеві споживачі, тобто страждає особиста економічна безпека громадян, які змушені розплачуватися за корупцію.

Крім того, явище корупції є одним з перешкод на шляху розвитку сучасних інноваційних технологій і залучення іноземних інвестицій в економіку держави, коли успіх реалізації інвестиційного проекту виступає в прямій залежності від успіху корупційної дії. Погіршення інвестиційного

клімату перешкоджає подоланню спаду виробництва, оновленню основних фондів.

Забезпечення економічної безпеки регламентується відповідними нормативними документами, що прийняті і впроваджені в нашій державі, а саме: Конституція України, Закони України: «Про національну безпеку України», «Про Раду національної безпеки і оборони України», «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» тощо.

Таким чином, зростання масштабів корупції, її руйнівний вплив на економіку країни свідчать про відсутність ефективних заходів протидії, необхідних для забезпечення економічної безпеки нашої держави. Тому нагальною потребою в боротьбі з цим негативним явищем є реалізація нормативного, правового, організаційного та інформаційного потенціалів, щоб поліпшити економічну безпеку держави в цілому.

Список використаної літератури

1. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : [монографія] / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.

2. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К. : КВШ, 1998. – 462 с.

3. Степаненко А. Оцінка економічної безпеки України та її регіонів / А. Степаненко, М. Герасимов // Регіональна еконо- міка. – 2002. – № 2. – С. 39–54.

4. Кошкіна І. А., Чібугаева С. Г., Сарварова Р. Р. Вплив корупції на економічну безпеку // Молодий вчений. - 2016. - №1. - С. 387-389.

Шумкова Вікторія Ігорівна,
асистент кафедри статистики,
АГД та маркетингу *СНАУ*

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогоднішній момент дуже гостро постало питання забезпечення безпеки сільськогосподарського підприємства, оскільки основним джерелом формування доходів бюджету більшості регіонів України є виробництво та реалізація сільськогосподарської продукції.

Загалом, економічна безпека аграрного підприємства розглядається як стан ефективного використання ресурсів підприємства і існуючих ринкових можливостей, який дозволяє запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам, і забезпечує його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії.

Економічна безпека аграрного підприємства є системою, яка складається з взаємодоповнюючих елементів, а саме: організаційно-управлінська безпека, фінансова безпека, кадрова безпека, техніко-технологічна безпека, правова

безпека, інформаційна безпека, екологічна безпека, силова безпека, інвестиційна безпека, ринкова безпека та інтерфейсна безпека.

Фінансова безпека – це найбільша складова економічної безпеки, яка полягає в забезпеченні стану ефективного використання ресурсів агропромислових підприємств під впливом зовнішніх та внутрішніх загроз і спрямована на досягнення фінансової рівноваги підприємств у довгостроковому та короткостроковому періодах.

Фінансова безпека аграрних підприємств складається з таких елементів як бюджетна безпека, податкова безпека, інвестиційна безпека, грошова безпека, валютна безпека.

Безперечно, важливим елементом фінансової безпеки аграрних підприємств є податкова безпека, яка являє собою сукупність методів стратегічного і оперативного податкового менеджменту, податкового обліку, планування, аналізу і контролю, спрямованих на досягнення стратегічних цілей і забезпечення економічної безпеки підприємств.[2, с.42]

Податкова безпека аграрних підприємств не можлива без існування таких методик, як податкове планування, управління податковими потоками, податкова оптимізація (оптимізація податкових зобов'язань, оптимізація податкового навантаження), податкова мінімізація (мінімізація оподаткування, мінімізація податкових зобов'язань, мінімізація податкового навантаження), оптимізація податкового портфеля, податкова безпека бізнесу, податкова політика, оптимізація економіко-організаційного процесу оподаткування підприємств, оптимізація зовнішнього податкового середовища підприємств, управління податковими ризиками (податковий ризик - менеджмент), міжнародне корпоративне податкове планування, податкова стратегія підприємства, перевірка належної сумлінності щодо виконання податкових зобов'язань.[1, с.88]

При формуванні податкового портфелю аграрне підприємство визначає за якою системою оподаткування воно буде працювати. Можливі два варіанти на вибір:

- оподаткування на загальних підставах, відповідно до яких аграрне підприємство сплачує на загальних підставах всі необхідні для діяльності податки та збори (податок на прибуток, ПДВ, податок на доходи фізичних осіб, рентні платежі, податок на майно);

- спрощена система оподаткування, обліку та звітності, суть якої полягає в заміні податку на прибуток, податку на доходи фізичних осіб, ПДВ, земельного податку та рентної плати за спеціальне використання води єдиним податком та віднести сільськогосподарських виробників до четвертої групи платників цього податку. Але, аграрне підприємство для переходу на спрощену систему оподаткування повинно відповідати таких критеріям: частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 %.

Об'єктом оподаткування для платників єдиного податку четвертої групи є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних

насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди.

Базою оподаткування податком для платників єдиного податку четвертої групи для сільськогосподарських товаровиробників є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року.

Ставки єдиного податку для платників четвертої групи встановлені в таких розмірах:

1) для ріллі, сіножатей і пасовищ - 0,95 %;

2) для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, - 0,57 %;

3) для багаторічних насаджень – 0,57 %;

4) для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, - 0,19 %;

5) для земель водного фонду – 2,43%;

6) для ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві (вирощуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди - 6,33%.[1]

На основі наявного податкового портфелю для забезпечення надійного рівня податкової безпеки аграрне підприємство може обрати одну із чотирьох стратегій:

1) стратегія максимальної податкової безпеки спрямована на абсолютне виконання вимог податкового законодавства на основі абсолютного визнання позиції податкових органів з усіх спірних питань;

2) стратегія ухилення від оподаткування виражається у свідомому порушенні податкового законодавства;

3) стратегія «пом'якшення» податкових наслідків-припускає відмову від свідомо неправомірних угод і мінімізацію сумнівних господарських операцій;

4) стратегія податкової оптимізації проявляється в зменшенні величини податкових зобов'язань.

Список використаної літератури

1. Грачов О.В. Податкова безпека як невід'ємна складова економічної безпеки підприємства [Текст] / О.В. Грачов // Вісник економіки транспорту і промисловості. – №29.– 2014. – С. 86 – 88

2. Глущенко О.О. Податкова стратегія підприємства як ефективний захід забезпечення його економічної безпеки [Електронний ресурс] / Глущенко О.О. - Режим доступу: http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/215/knp215_41-44.pdf

3. Податковий кодекс України зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

Щербак Віталій Валерійович
аспірант кафедри економіки,
права та управління бізнесом
Одеський національний економічний університет

РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

В Україні регулювання питань конкуренції на ринку молочної продукції здійснюється шляхом застосування законодавства та впровадження документів щодо секторального аналізу. Основна відмінність цих двох засобів регулювання полягає в тому, що секторальний підхід застосовується незалежно від факту неправомірної поведінки.

В Законі «Про захист економічної конкуренції» визначені критерії «монопольного (домінуючого) становища суб'єкта господарювання» [1]:

1. Монопольним вважається становище суб'єкта господарювання, частка якого на ринку товару перевищує 35%, якщо він не доведе, що зазнає значної конкуренції.

2. Монопольним (домінуючим) також може бути визнане становище суб'єкта господарювання, якщо його частка на ринку товару становить 35 або менше відсотків, але він не трапиться значної конкуренції, зокрема внаслідок порівняно невеликого розміру часток ринку, які належать конкурентам.

3. Монопольним вважається також становище кожного з кількох суб'єктів господарювання, якщо стосовно них виконуються такі умови:

- сукупна частка не більше трьох суб'єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 50%;
- сукупна частка не більш п'яти суб'єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 70%;
- вони не доведуть, що між ними є значна конкуренція.

Для аналізу ринку молочної продукції були використані дані Державної служби статистики України. Результати аналізу доводять, що молочний ринок країни відмічається занепадом, що пов'язано зі зменшення поголів'я, загальної кількості фермерських господарств та зменшення виробництва молока у особистих господарствах. Аналіз кон'юнктури ринку молочного тваринництва свідчить, що розведення великої рогатої худоби нерентабельне в країні. Починаючи з 90-х років XX ст., кількість поголів'я корів в Україні стрімко скорочувалася. Так, станом на кінець 2016 р., в Україні налічується 4162,5 тис. голів великої рогатої худоби, що на 3% менше ніж у передньому році [2]. Спад молочного виробництва в Україні підтверджується наступними цифрами: у 2014 р. в країні виробили 11,23 млн. тонн молока, в 2015 р. цей показник склав 10,68 млн. тонн, що на 4% менше ніж у попередньому році. За січень-жовтень 2016 року в Україні було вироблено 9,03 млн. тонни молока, що на 2,3% менше ніж за аналогічний період 2015 року, колі було вироблено 9,3 млн. тонни [3].

На вітчизняному ринку молочної продукції працюють близько 200 підприємств, з них майже половина мають новітнє обладнання та сучасні переробки продукції. Це дозволяє виходити на зовнішні ринки реалізації продукції. А для інших – цей шлях закритий. Старе обладнання, невідповідність якості світовим стандартам та, поряд з цим, висока трудомісткість та енергоємність призводять до унеможливлення перспективи діяльності багатьох підприємств з виробництва молочної продукції. Тому доречним є активне впровадження держави, що стає можливим завдяки впровадженню регулюючих чинників. Такими чинниками можуть виступати:

- розробка системи та впровадження ефективних механізмів реалізації кредитування суб'єктів господарювання, надання майнового кредитування;
- державна допомога для проведення інноваційних досліджень в агропромисловому комплексі країни, а саме: для виробництва спеціального обладнання з переробки молочної продукції для підприємств малого та середнього бізнесу;
- надання органами місцевої влади та місцевого самоврядування передінвестиційних грантів для реалізації інвестиційних проектів;
- надання пільг і дотацій для ведення молочного скотарства; розробка місцевих програм розвитку молочно-товарного підприємництва;
- запровадження державного контролю за якістю та безпекою молока і молокопродуктів в Україні.

Часто, навіть в науковій літературі, відмічається, що ринок самостійно регулює гравців, відсіюючи неконкурентоспроможних. Але, на нашу думку, цю функцію має забрати держава, підтримуючи вітчизняного виробника.

Для виходу української продукції на світовий ринок з молочною продукцією, країні потрібно підвищити якість своєї молочної продукції, тим самим випередивши ті країни, які активно діють на міжнародному ринку (Нова Зеландія, Франція, Німеччина, Білорусія та ін.). Найперспективнішими ринками для українського виробника можуть стати Китай, країни Африки та Азії, а також імовірна реалізація молочної продукції в країнах колишнього Радянського Союзу: Грузії, Молдові, Вірменії, Казахстані, Азербайджані та ін.

Країни ЄС не так вигідні для поставок молочної продукції. Європейський ринок переповнений продукцією місцевих виробників. Стандартів ЄС відповідає тільки 30% українського молока. Поліпшити ситуацію може отримання додаткових квот за пільговим експорту в ЄС [3]. Для підвищення попиту на українську молочну продукцію на світових ринках необхідно підвищити її якість. Для цього фермам і молокопереробним заводам необхідно пройти технічну реконструкцію. І в цьому також може допомогти держава. Значні перспективи є для розвитку внутрішнього ринку молочної продукції. Це можливо при запровадженні нової продукції, що може зацікавити споживачів.

Список використаної літератури

1. Про захист економічної конкуренції: закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – Ст. 64.

2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

3. Анализ рынка молочной продукции Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://koloro.ua/blog/issledovaniya/analiz-molochnogo-rynka.html

Готто Яна, Павлова Елизавета
Научный руководитель: к.э.н., доцент
кафедры финансов Дорофеев В.Г.
Белорусский государственный
экономический университет

БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТОЧЕК: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

Одним из прогрессивных средств организации безналичных расчетов являются банковские платежные карточки. Внедрение банковских платежных карточек, создание на их основе системы безналичных расчетов решает две важнейшие задачи государственного масштаба: сокращение денежно-наличного оборота и затрат на его обслуживание; пополнение ресурсной базы банков и за счет этого расширение возможностей кредитования долгосрочного сектора экономики, что в конечном итоге способствует экономическому росту.

С каждым годом количество эмитированных платёжных карт увеличивается, постоянно совершенствуются их функциональные возможности. Вместе с тем необходимо отметить, что объемы операций, произведенных с использованием платежных карт, пока относительно невелики. Связано это с наличием некоторых проблем в использовании банковской пластиковой карточки.

Среди факторов, снижающих доверие населения к использованию средств осуществления безналичных розничных платежей, можно выделить:

- многолетняя привычка платить наличными деньгами, расчет карточкой может спровоцировать держателя потратить больше, чем он запланировал;
- централизованное внедрение карточной системы начисления зарплаты;
- недоверие населения (в основном лиц пенсионного возраста) к современным платежным инструментам;
- боязнь возможных взломов компьютерных сетей банка хакерами, перехват данных о банковских платежных картах и их владельцах при расчетах через сеть Интернет.

Кроме того, к числу проблем можно отнести недостаточное количество организаций торговли, оказывающих услуги по оплате банковскими карточками. Сказывается высокая стоимость оборудования и эквайринга – услуги, благодаря которой организации торговли принимают от клиентов платежи посредством банковских карт. Особенно актуален данный вопрос для представителей малого и среднего бизнеса. Так, например, для осуществления своей деятельности индивидуальному предпринимателю, чтобы производить

безналичные расчеты как внутри республики, так и за ее пределам, необходимо открыть расчетный счет в банке. Также ему необходимо установить и использовать дорогостоящий платежный терминал, обеспечивающий прием к оплате банковских платежных карточек международных платежных систем Visa и MasterCard, внутренней платежной системы «БЕЛКАРТ».

Цифровые технологии, новые виды платежных карточек, разнообразие предложений, кэшбэк, скидки, клубные продукты, карты рассрочки – все это новый потребительский опыт для клиентов. Причем условия использования новинок выглядят порой слишком хорошо, чтобы не вызывать сомнений и подозрений. Без сомнения, кредитно-финансовым учреждениям придется преодолевать инерцию потребительского поведения, объяснять механизмы работы новых продуктов и бороться с предрассудками. Необходимо учитывать современные тенденции, искать инновационные подходы, интегрироваться с другими продуктами и сервисами, в том числе небанковскими.

Национальным банком Республики Беларусь утверждена Стратегия развития цифрового банкинга в Республике Беларусь на 2016-2020 гг. Стратегия предусматривает развитие направлений, которые будут способствовать повсеместному переходу на безналичную форму оплаты: развитие системы безналичных розничных платежей; развитие рынка электронных денег; развитие бесконтактных технологий; появление платежных агрегаторов. Развитие безналичных расчетов требует качественного преобразования отечественного эмиссионного рынка, предполагающего увеличение количества кобрэндинговых карточек. Их привлекательность для клиентов заключается в получении дополнительных бонусов и скидок, для банков – увеличение клиентской базы и объема безналичных платежей. А также расширение линейки кредитных и дебетовых карточек, в том числе для конкретных категорий клиентов (школьников, студентов, лиц, получающих регулярное государственное денежное пособие и т.д.).

Бесконтактные технологии позволяют осуществлять платежи дистанционно, без непосредственного взаимодействия терминала в организации торговли (сервиса) и платежного инструмента, что существенно ускоряет проведение безналичных расчетов. Развитие бесконтактных технологий должно привести к увеличению объема эмиссии бесконтактных карточек, росту количества платежных терминалов с функцией приема таких карточек в организациях торговли и сервиса. Помимо карточек с технологией бесконтактных платежей получили распространение платежи с использованием мобильных устройств, в том числе QR-кодов и HCE (технология, с помощью которой банки смогут выпускать кредитные карты без физического пластикового носителя (виртуальные карты). В этой связи необходимо создать условия для развития и работы таких сервисов.

Важным остается вопрос обеспечения высокого уровня безопасности. Национальным банком совместно с заинтересованными сторонами будут разработаны стандарты безопасности при проведении операций с использованием цифровых банковских технологий. Важное значение имеет

создание в стране единого центра реагирования на инциденты информационной безопасности в финансовой сфере.

Таким образом, для совершенствования рынка платежных карточек необходимо:

- создание новых услуг, повышение качества услуг, предоставляемых финансовыми организациями населению, и расчетного обслуживания организаций торговли;
- развитие программно-технической инфраструктуры осуществления розничных платежей в безналичной форме;
- увеличение объема эмиссии бесконтактных карточек, в том числе обеспечение эмиссии бесконтактных карточек платежной системы БЕЛКАРТ;
- увеличение количества платежных терминалов с функцией приема бесконтактных карточек;
- предоставление скидок и внедрение программ лояльности, стимулирующих активность держателей карточек в проведении расчетных операций с их использованием;
- подготовка квалифицированного обслуживающего персонала;
- повышение финансовой грамотности населения;
- проведение маркетинговых мероприятий;
- постоянное внедрение новейших технологий защиты информации, что позволит исключить возможность несанкционированного доступа и обеспечит сохранность и конфиденциальность важной информации.

Проблема увеличения доли безналичных расчетов с применением банковской платежной карточки требует слаженной работы Национального банка, банков, организаций торговли и сервиса, органов государственного управления.

Список использованной литературы

1. Перспективы развития безналичных расчетов с использованием банковских платежных карточек в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studbooks.net/1236260/bankovskoe_delo/sovremennoe_sostoyanie_tendentsii_razvitiya_raschetov_ispolzovaniem_bankovskih_platezhnyh_kartochek/. – Дата доступа 28.09.2017.

2. Жуковская, Е. Цифровой банкинг: от фантастики до реальности один шаг / Е. Жуковская // PRO Беларусбанк. – 2016. – № 2/82. –С. 26-29.

3. Развитие рынка банковских платежных карт в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sci-article.ru/stat.php?i=1494623256/. – Дата доступа 28.09.2017.

Милош Диана Викторовна
студентка
Научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры финансов Дорофеев В.Г.
УО «Белорусский государственный экономический университет»

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ПОСРЕДСТВОМ АНАЛИЗА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГОВ

Одним из наиболее общих критериев принятия решения об инвестировании является оценка инвестиционного климата страны и ее международного рейтинга.

Исследования инвестиционного климата и рисков проводят различные международные финансовые организации.

Так, рейтинги, присваиваемые самыми крупными международными агентствами Standard & Poor's, Moody's Investors Service, Fitch Ratings, служат основой для относительной оценки кредитного риска, которому подвергаются эмитенты долговых обязательств и долговые обязательства во всем мире.

Рейтинги Республики Беларусь за 2016 г., разработанные вышеназванными агентствами, в сравнении с рейтингами некоторых стран СНГ представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Рейтинги некоторых стран СНГ за 2016 г., представленные международными рейтинговыми агентствами

Страна	Рейтинг и его характеристика	Прогноз
Агентство Standard & Poor's		
Республика Беларусь	B. Более высокая подверженность рискам в условиях неблагоприятной деловой, финансовой и экономической конъюнктуры, хотя в настоящее время имеется возможность исполнения финансовых обязательств	Стабильный
Россия	BB. Сравнительно невысокая подверженность рискам в краткосрочной перспективе, однако более высокая чувствительность к воздействию неблагоприятных перемен в деловой, финансовой и экономической сферах	Отрицательный
Казахстан	BBB. Достаточная способность выполнять свои финансовые обязательства, однако большая чувствительность к воздействию неблагоприятной экономической конъюнктуры	Отрицательный

Окончание таблицы 1

Страна	Рейтинг и его характеристика	Прогноз
Азербайджан	BBB	Отрицательный
Киргизия	B	Стабильный
Агентство Moody's Investors Service		
Республика Беларусь	Caa1. Обязательства очень низкого качества, подвержены очень высокому кредитному риску, находятся в верхней части своей общей рейтинговой категории	Отрицательный
Россия	Ba. Обязательства имеют черты, характерные для спекулятивных инструментов, и подвержены существенному кредитному риску	Стабильный
Казахстан	Baa2. Обязательства подвержены умеренному кредитному риску, относятся к средней категории и могут обладать определенными спекулятивными характеристиками	Стабильный
Азербайджан	Baa3. Обязательства подвержены умеренному кредитному риску, относятся к средней категории и могут обладать определенными спекулятивными характеристиками, находятся в нижней части своей общей рейтинговой категории	Стабильный
Киргизия	B2. Обязательства спекулятивные и подвержены высокому кредитному риску	Стабильный
Агентство Fitch Ratings		
Республика Беларусь	B. Существенно недостаточный уровень кредитоспособности	Положительный
Россия	BBB. Достаточный уровень кредитоспособности	Отрицательный
Казахстан	BBB. Достаточный уровень кредитоспособности	Стабильный
Азербайджан	BBB. Достаточный уровень кредитоспособности	Стабильный
Киргизия	-	-

Источник – Собственная разработка на основе [1-3].

Исходя из данных таблицы 1, Республика Беларусь имеет наиболее низкие рейтинги среди анализируемых стран СНГ, что свидетельствует о невысокой возможности привлечения иностранных инвестиций.

Тем не менее, в рейтинге **«Doing Business – 2017»**, разрабатываемым ежегодно Всемирным банком, Беларусь смогла преодолеть 13 ступенек за 2016 год и подняться с 50-ого места на 37-ое, что удалось благодаря пересмотру методологии рейтингования и улучшению результатов по 6-ти позициям из 10

(таблица 2).

Таблица 2 – Рейтинги Беларуси по критериям отчета «Doing business–2017»

Критерий	DB 2016	DB 2017	Критерий	DB 2016	DB 2017
Регистрация предприятий	30	31	Регистрация собственности	7	5

Окончание таблицы 2

Критерий	DB 2016	DB 2017	Критерий	DB 2016	DB 2017
Получение разрешений на строительство	25	28	Обеспечение исполнения контрактов	28	27
Подключение к системе электроснабжения	74	24	Разрешение платежеспособности	95	69
Защита инвесторов	62	42	Налогообложение	95	99
Получение кредитов	109	101	Международная торговля	30	30

Примечание – Источник: собственная разработка.

Согласно отчету Всемирного банка, Республика Беларусь реализовала ряд значительных мероприятий, направленных на улучшение условий для ведения бизнеса и инвестиционного климата страны:

- упрощение процесса открытия бизнеса за счет сокращения числа необходимых процедур при регистрации до двух, время их прохождения – до 3 дней, а стоимости – до 0,9 % дохода на душу населения;
- укрепление системы кредитной отчетности посредством создания системы кредитных историй и, как следствие, присвоения Бюро кредитных историй оценки кредитоспособности заемщиков;
- усиление защиты инвесторов путем введения средств правовой защиты в тех случаях, когда операции со связанными сторонами являются вредными для компании и требуют большей корпоративной прозрачности. В частности, была введена безусловная обязанность членов органов управления хозяйственного общества по возмещению убытков в результате принятых ими решений;
- упрощение системы налогообложения за счет перехода на электронные декларации, что способствует развитию новых форм взаимодействия налоговых органов с плательщиками, сокращению бумажного документооборота и затрат времени.

Дальнейшее **совершенствование** инвестиционного климата целесообразно осуществлять по следующим направления:

- ввести в действующее законодательство гарантии прав инвестора при неблагоприятном для него изменении законодательства, а именно возможности изменения инвестиционного договора, что позволит бизнесу предугадывать

будущую деловую среду;

- создать четкую систему предоставления льгот для всех инвесторов либо конкретно очерченных в законе групп (например, занимающихся «зеленой» экономикой и реализующих высокотехнологичные проекты), поскольку широко распространенная практика предоставления льготных режимов отдельным предпринимателям вызывает негативную оценку условий ведения бизнеса, т.к. остальные компании ставятся в неравное положение, ухудшающее их конкурентоспособность;

- ликвидировать недостаток информации об отечественных производствах и привлекать инвестиции в сектора экономики, позволяющие диверсифицировать экспортную корзину Беларуси, уделяя главное внимание позициям, востребованным в странах ЕС, как основным источникам валютных поступлений.

Таким образом, проанализировав рейтинги Республики Беларусь, опубликованные международными рейтинговыми агентствами и Всемирным банком, можно сделать вывод о необходимости совершенствования инвестиционного климата. В частности, предоставление гарантий инвесторам при изменении правовой среды, упрощение условий и сокращение барьеров при ведении бизнеса, предоставление налоговых льгот инвесторам позволит увеличить приток инвестиций в страну.

Список использованной литературы

1. Официальный сайт рейтингового агентства Standard & Poor's [Электронный ресурс].Режим доступа: http://www.standardandpoors.com/. – Дата доступа: 30.09.2017.

2. Официальный сайт рейтингового агентства Moody's Investors Service [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.moodys.com/. Дата доступа: 30.09.2017.

3. Официальный сайт рейтингового агентства Fitch Ratings [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.fitchratings.com/. – Дата доступа: 30.09.2017.

Василевич Вита, Ганкина Ксения
студенты,
Научный руководитель: к.э.н.,
доцент кафедры финансов Дорофеев В.Г.
Белорусский государственный экономический университет

ПРОБЛЕМЫ И ПЕСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКО-ИННОВАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В связи с осознанной необходимостью перехода к зеленой экономике, направленной на снижение рисков и негативного воздействия на окружающую среду, особая роль придается экологическим инновациям (эко-инновациям).

Эко-инновации – внедрение новой или значительно улучшенной продукции, процесса, организационных изменений или маркетинговых решений, которые способствуют снижению воздействия на окружающую

среду, уменьшают потребление природных ресурсов и количество выбросов вредных веществ в атмосферу.

Экологические инновации играют огромную роль для экономики каждой страны: обеспечивают взаимодействие между экономическим развитием и сохранением окружающей среды, позволяют компаниям сократить расходы и выйти на новые рынки, оказывают положительное влияние на социальную сферу.

Многие страны мира уже давно предпринимают активные действия по «озеленению» своих экономик. Беларусь не стоит в стороне от мировых тенденций и поэтапно планирует переход на "зеленые рельсы". В 2012 году Министерство экономики Республики Беларусь представило «Национальный доклад об устойчивом развитии Республики Беларусь», который основан на принципах «зеленой» экономики». Данный документ определил белорусскую модель устойчивого развития и направления «озеленения» экономики. Одной из основных задач Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. является обеспечение экологической безопасности и благоприятной окружающей среды на основе использования эко-инноваций и «зеленых» технологий. Республика Беларусь участвует в ряде природоохранных проектов, в частности, «Экологизация экономики стран «Восточного партнерства», «Содействие переходу Республики Беларусь к «зелёной» экономике», «Зеленая» экономика в Беларуси» и другие. В Беларуси реализуется широкий спектр программ поддержки инновационной деятельности, ведется разработка «зеленых» технологий.

В рамках проекта «Содействие переходу Республики Беларусь к «зелёной» экономике» заложены ряд компонентов:

- информационный, который предполагает экологическое образование и проведение широкой просветительской кампании. В рамках данного компонента предусмотрена поддержка проекта Центра экологических решений — Зелёной карты Беларуси, что будет способствовать развитию предприятий страны, занимающихся переработкой вторичных материальных ресурсов. Запланировано создание двух информационных центров в заказниках, а также внедрение «зелёного» транспорта – электромобилей, велосипедов, роликов – всего того, что работает не на ископаемом топливе.

- пилотный, который предусматривает реализацию ряда проектов, таких как внедрение линии по переработке макулатуры в офисную бумагу на бумажной фабрике; создание питомника по разведению тетеревиных птиц в заказнике, цеха по переработке древесных отходов (стружки, веток) и старой мебели в щепу; добыча и переработка сапропелей для получения органических удобрений.

- реализация «зелёных» инициатив общественных организаций.

Таким образом, перспективными сферами для развития эко-инноваций являются промышленное производство, пищевая промышленность, сельское хозяйство, нефтехимическая промышленность, здравоохранение, фармацевтика, транспорт, энергетика и топливно-энергетический комплекс.

Однако, несмотря на активные действия, предпринимаемые правительством Республики Беларусь в развитии эко-инноваций, существует ряд проблем, которые сдерживают их развитие. К таким проблемам можно отнести:

1) Отсутствие соответствующей нормативно правовой базы, которая выделяла бы эко-инновации в отдельный блок. В некоторых нормативных правовых актах вопросы по поддержке эко-инноваций затрагиваются, но косвенно. Существуют нормативные правовые акты, регулирующие вопросы в области биотехнологий и генной инженерии.

2) Недостаточно развитая система финансирования. Сфера инновационной деятельности связана с высокой степенью риска и непредсказуемостью результатов, и поэтому ей требуются специфические денежные источники, из которых в нашей стране представлены преимущественно инновационные фонды, на которые приходится незначительный объем финансирования. Система рисковых инвестиций в Беларуси пока также практически отсутствует.

3) Пассивность частных инвесторов. Согласно опросу, который ежегодно проводится Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь, важнейшим фактором, препятствующим инновационной деятельности, является нехватка денежных средств.

4) Использование методов прямого стимулирования эко-инвестиций. В Республике Беларусь используются преимущественно методы прямого стимулирования инновационной деятельности. В Республике Беларусь около 20 нормативных правовых актов затрагивают вопрос стимулирования инновационной и научно-технической сферы.

5) Не сформированное до конца сознание людей и организаций в области формирования новой экологической культуры.

Анализ перечисленных выше проблем позволяет выделить следующие пути их решения:

- создание соответствующей нормативно правовой базы и выделение экологических инвестиций в отдельный блок;
- совершенствование системы финансирования эко-инноваций;
- создание условий, стимулирующих организации добровольно осуществлять «зеленые» инновации, а именно развитие налогового и амортизационного стимулирования, что позволит поддержать «зелёные» преобразования в экономике;
- расширение знаний общества о принципах и идеях «зеленой» экономики, изменение отношения людей к «зеленому» поведению и потреблению.

Таким образом, можно сделать вывод, что Республика Беларусь осуществляет конкретные шаги по «озеленению» действующей экономики посредством участия в разнообразных проектах как национального, так и международного уровня. Ключевые принципы «зеленой» экономики отражены

в важнейших законодательных документах республики. Четкое понимание проблем и определение конкретных путей их решения позволит добиться поставленных целей в данной области.

Список использованной литературы

1. О государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы: Указ Президента Республики Беларусь, 31.01.2017 г., № 31 // КонсультантПлюс [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2017. – Дата доступа: 02.10.2017

2. Об утверждении Национального плана действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2020 года: Постановление Совета Министров Республики Беларусь 21.12.2016 г. № 1061 // КонсультантПлюс [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2017. – Дата доступа: 02.10.2017

Булва Алина Анатольевна,
Захаренко Полина Анатольевна,
студенты;
научный руководитель: Дорофеев Вячеслав Григорьевич, к.э.н., доцент
Белорусский государственный экономический университет

КРАУДФАНДИНГ И ФАНДРАЙЗИНГ КАК СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Инвестиции являются важнейшей экономической категорией, одним из главных и эффективных двигателей экономического прогресса. Под инвестициями принято понимать вложения средств в те или иные проекты в настоящем с целью получения дохода в будущем. Принятие инвестором решения о вложении капитала в экономику той или иной страны обусловлено привлекательностью территории, условиями для ведения бизнеса, а также гарантиями, предоставляемыми государством. Проблема привлечения прямых инвестиций для Беларуси в настоящее время является весьма актуальной в силу ограниченности источников экономического роста, поэтому данному вопросу уделяется особое внимание.

С недавнего времени большое распространение получили новые способы привлечения инвестиций – краудфандинг и фандрайзинг.

Краудфандинг – это инструмент коллективного финансирования проектов и инициатив. В «краудфандинге» большое количество людей поддерживает интересующий проект малыми или большими суммами, получая взамен результаты от реализации профинансированного проекта.

Основное отличие фандрайзинга от краудфандинга заключается в том, что в первом случае финансирование осуществляется за счет различных компаний и организаций, а во втором за счет физических лиц.

Принцип работы краудфандинга прост: автор описывает свою идею, стараясь сделать это описание максимально понятным, доступным и привлекательным. Люди, которых проект заинтересовал, становятся спонсорами. Они перечисляют деньги на счет проекта, рассчитывая впоследствии получить взамен что-то ценное: что-либо, что появилось в результате реализации проекта, которого они поддержали. Это может быть приглашение на премьеру профинансированного фильма, первый прототип инновационной технологии, абонемент в новую школу танцев или возможность сняться в клипе любимой рок-группы.

Появился краудфандинг на самом деле давно: по сути все созданные памятники, строения или даже предметы искусства, на которые собирались средства «всем миром», — это он самый, краудфандинг (например, сборы пожертвований на строительство храмов, издание книг). Но все стало куда проще, когда появился интернет, и вот этот вид сбора средств получил свое англоязычное название, специальные площадки и множество участников таких проектов.

Всем известный пример краудфандинга – сбор денег основателем Википедии Джимбо Уэйлсом на существование интернет-энциклопедии. На сайте периодически появляются соответствующие баннеры. Поскольку это один из самых популярных ресурсов во всем мире, то для поиска средств не приходится пользоваться сторонними площадками.

Еще один пример успешного краудфандинга (на этот раз российского) – сбор средств на документальный фильм российского писателя-сатирика Михаила Задорнова о Вещем Олеге. Писателю удалось собрать на одной из популярных площадок более двух миллионов рублей при том, что необходимая сумма была всего 1,3 млн рублей.[1]

Лидерами мирового рынка среди краудфандинговых площадок являются Kickstarter (США), российские Boomstarter и Planeta.ru, украинская площадка Big Idea, которая выделяется оригинальностью по сравнению с остальными.

Первые краудфандинговые площадки в Беларуси заработали в 2011 году. Сейчас у некоммерческих организаций фактически есть несколько вариантов сбора средств с помощью краудфандинга, или «народного финансирования»: через электронную краудфандинговую платформу «Улей» , благотворительный аукцион встреч «Мае сэнс» и Social Weekend, и площадку краудфандинговых кампаний «Талакошт».

В Улье действует принцип финансирования “все или ничего” Данный принцип означает, что проекты, размещенные в Улье, могут быть только полностью профинансированы. Автор проекта определяет сумму, необходимую для реализации проекта, и срок, в течение которого проект будет собирать средства. Если автору удается собрать заявленную сумму в течение указанного срока, то он получает деньги и возможность воплотить свою идею в жизнь.

Если же проект указанную сумму не собирает, или собранная сумма оказывается меньше заявленной, деньги возвращаются инвесторам. [2]

Talaka.by - это платформа для сбора команды проекта. Здесь можно найти сооснователей, помощников, экспертов, партнёров и спонсоров для реализации проекта. Платформа Talaka.by продолжает традицию совместных действий, направленных на общее благо, и благодаря Интернету объединяет усилия десятков тысяч небезразличных людей. Денежные средства на «Талакоште» непосредственно не аккумулируются (в отличие от «Улея», где «обещанная» пользователем сумма при указании данных платёжной карты сразу блокируется на счету). [3]

Фандрайзинг - деятельность некоммерческой организации (НКО), базирующаяся на ее уникальной миссии и стратегии, использующая эффективные и продуктивные способы получения ею ресурсов, необходимых для реализации ее программ и достижения стоящих перед ней целей, обеспечивающая желаемую удовлетворенность дарителю (источнику ресурсов) и имеющая конечным результатом укрепление благополучия общества в целом.

Фандрайзинг в Беларуси явление относительно новое. Профессиональным поиском средств для социально значимых проектов или поддержки некоммерческих организаций сегодня занимаются единицы. Быть фандрайзером в Беларуси под силу любому специалисту, для этого не нужно быть "сверхчеловеком".

Фандрайзинг может быть "внутренним" и "внешним". В первом случае речь идет о внутреннем менеджменте НКО, когда разработкой и реализацией стратегии поиска финансирования сотрудники НКО занимаются самостоятельно. Во втором случае – это одно из направлений консалтинговой деятельности, когда поиск финансирования осуществляется посредством привлечения профессиональных консультантов по фандрайзингу. [4]

Обязанности фандрайзера может исполнять как специализированный сотрудник, так и директор организации. Основные качества фандрайзера - коммуникативность, исполнительность и оперативность.

Оказание спонсорской помощи юридическими лицами в Беларуси регулирует Указ Президента № 300 от 1 июля 2005 года. В соответствии с документом, юридические лица могут оказывать безвозмездную (спонсорскую) помощь организациям на территории Республики Беларусь. Чтобы предоставить такую помощь, юридическому лицу необходимо заключить с организацией договор, соответствующий Указу.

Существует "миф" о том, что помогают обычно те, у кого "много денег". Но это не всегда так: зачастую помогают как богатые бизнесмены и организации, так и люди со средним достатком. Таким образом, желание помогать другим не всегда связано с уровнем доходов. При этом в фандрайзинге большое значение имеет сам факт оказания помощи.

Список использованных источников:

1.Электронный ресурс. Режим доступа: http://potokmedia.ru/knowhow/1025/. Дата доступа: 03.10.2017

2.Электронный ресурс. Режим доступа: http://ulej.by/. Дата доступа: 03.10.2017
3.Электронный ресурс. Режим доступа: https://www.talaka.org/. Дата доступа: 03.10.2017
4.Электронный ресурс. Режим доступа: http://ngo.by/be/content/fandrayzing-mify-i-realnost. Дата доступа: 03.10.2017

Тегака Анастасия Сергеевна,
студентка
Научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры финансов Дорофеев В.Г.
УО «Белорусский государственный экономический университет»

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В развитых и динамично развивающихся странах широко применяются различные меры государственного стимулирования инновационной деятельности в малом и среднем бизнесе. В их числе законодательные, финансовые, налоговые, имущественные механизмы стимулирования и поддержки малых предприятий, специализирующихся в осуществлении научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР).

Механизм формирования и реализации научно-технической и инновационной политики в странах мирового сообщества различен, поскольку в разных странах неодинаково соотношение функций государства и рынка, различны организационные структуры управления наукой (Табл. 1). Однако в странах с рыночной экономикой сходны закономерности развития производства и одинаковы подходы к инновационной деятельности, в частности к учету ее долгосрочных тенденций и последствий.

Таблица 1 - Индекс инновационного развития зарубежных стран (2017 г.)

Страна	Индекс инновационного развития	Место в мире
Швейцария	67,7	1
Швеция	63,8	2
Нидерланды	63,4	3
США	61,4	4
Германия	58,4	9
Япония	54,7	14
Китай	52,5	22
Португалия	46,1	31
Россия	38,8	45
Беларусь	30,0	88

Примечание – Источник: собственная разработка.

Республика Беларусь имеет определённый научно-технический потенциал, значительные достижения в различных отраслях науки и техники, заделы в фундаментальных исследованиях. Вместе с тем следует отметить, что инновационная деятельность в республике в настоящее время находится на стадии становления и требует серьёзной государственной поддержки.

В настоящее время основными направлениями государственной инновационной политики Республики Беларусь являются:

- организация разработки и реализации инновационных проектов, имеющих государственное значение;
- развитие инновационного предпринимательства;
- повышение эффективности управления национальной инновационной системой;
- повышение эффективности коммерциализации результатов научно-технической деятельности и формирование рынка научно-технической продукции;
- развитие инфраструктуры в сферах научно-технической и инновационной деятельности;
- развитие международного научно-технического и инновационного сотрудничества;
- развитие экспорта наукоемкой продукции и технологий;
- кадровое обеспечение инновационного развития экономики [1].

Вместе с тем, стоит отметить, что Республика Беларусь в настоящее время сталкивается с рядом проблем, препятствующих реализации названных направлений государственной инновационной политики.

Одна из них заключается в медленном развитии системы малых и средних инновационных предприятий. Мешают их развитию правовые и административные барьеры, ограниченный доступ к финансированию, слабая исследовательская база, а также сложности в обеспечении правовой охраны и защиты интеллектуальной собственности, высокий уровень правонарушений в этой области, а также недобросовестная конкуренция в научно-технической сфере. Чаще основной сферой деятельности малого бизнеса становится торговля (90%), в то время как доля малых фирм, реально соответствующих облику инновационного предприятия, не превышает 1,4% в Беларуси. Для сравнения в России и Украине данный показатель не превышает 2% [2].

Не менее важной причиной низкой инновационной активности субъектов хозяйствования в Беларуси является недостаточность финансовых ресурсов.

Кроме того, ощутимой проблемой для республики является создание на ее территории действенного механизма венчурного финансирования рисковых инновационных проектов. Говоря о причинах этой проблемы, следует отметить невосприимчивость экономики нашей страны к высоким рискам венчурных инвестиций. Сложно найти объект для венчурного инвестирования — предприятий с перспективой быстрого роста капитализации. Неразвитость фондового рынка, существование теневого сектора экономики затрудняют свободный выход венчурного бизнеса из проинвестированных компаний.

Таким образом, к проблемам, испытываемым в настоящее время субъектами инновационной деятельности в Республике Беларусь, можно отнести:

1) нехватка собственных денежных средств;
2) неоднозначность законодательной базы в области инноваций; недостаток информации о новых технологиях;
3) недостаточная инновационная активность парков, научно-исследовательских центров;
4) низкая инновационная восприимчивость промышленных предприятий; низкий спрос у потребителей на инновационную продукцию;
5) высокая стоимость нововведений;
6) невосприимчивость организаций к нововведениям;
7) слабая возможность для кооперирования с другими организациями, предприятиями и научными учреждениями [2].

Следовательно, для стимулирования процесса инновационного развития национальной экономики Республики Беларусь необходимо проводить следующие мероприятия:

- привлекать инвестиции в научно-техническую сферу, а для этого предоставить благоприятные условия инвесторам — уменьшить налоговую нагрузку, обеспечить стабильность законодательства;
- совершенствовать систему защиты прав на объекты интеллектуальной собственности, т.е. создать патентные суды;
- сформировать механизм венчурного финансирования в государстве;
- осуществлять государственную поддержку венчурных фирм;
- создавать банки, которые специализировались бы на кредитной поддержке новаторской деятельности;
- предоставлять финансовую помощь — гранты и субсидии на выполнение НИОКР, покрытие части управленческих расходов.
- осуществлять развитие аутсорсинга в области инновационного развития.

Таким образом, Республике Беларусь лишь предстоит полностью перейти на инновационный путь развития, так как существует ряд проблем, препятствующих созданию и распространению инноваций в нашей стране. Именно эти проблемы создают необходимость осуществления государственной поддержки инновационной деятельности для устойчивого и стабильного развития Республики Беларусь.

Список использованной литературы

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, утв. Указом Президента Респ. Беларусь № 31, 31 янв. 2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mshp.gov.by/programms/fdbac4b499a1dde8.html. – Дата доступа: 27.09.2017.

2. Петрасик, Е.Л. Проблемы инновационного развития экономики Республики Беларусь и пути их решения / Е.Л. Петрасик // Проблемы развития инновационно-креативной экономики. – 2016. – С. 63-67.

Калюжна Юлія Вікторівна,
к.е.н., викладач кафедри
фінансів, банківської справи та страхування,
Гадзіковська Олена Владиславівна,
Запорізький національний університет

ВІДМІННОСТІ ДОГОВОРУ ФАКТОРИНГУ І ЦЕСІЇ

Факторинг виступає ефективним фінансово-правовим механізмом, який надає значні переваги, пов'язані з управлінням дебіторською заборгованістю. На жаль, операції факторингу в Україні не є достатньою мірою розповсюдженими через відсутність єдиної законодавчої бази, яка б регулювала факторингову діяльність, а також ототожнення багатьма підприємцями договору факторингу і цесії.

Відповідно до ст. 1077 Цивільного кодексу: за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [1]. Інакше кажучи, клієнт продає вимогу банку або іншій фінансовій установі право грошової вимоги, одержуючи при цьому відразу грошові кошти, але не в повному обсязі (близько 60-90% авансового платежу), а після повернення коштів боржником решту грошей за вирахуванням комісійної винагороди.

Цесія ж відповідно до ст. 512 ч. 1 Цивільного Кодексу України являє собою заміну кредитора в зобов'язанні шляхом передачі ним своїх прав іншій особі за угодою [1].

Тож, схожість цесії із факторингом полягає в тому, що в обох випадках первісний кредитор поступається новому кредитору своїми вимогами до боржника відповідно до укладеного договору. Окрім того, первісний кредитор не несе відповідальності за невиконання або неналежне виконання боржником вимоги, що є предметом договору.

У табл. 1 наведено основні відмінності між договором факторингу та цесії.

Цесія	Факторинг
Передача права вимоги іншому кредитору може бути здійснена як на підставі договору, так і за законом.	Передача права вимоги здійснюється на основі договору.
За цесією відступається тільки право (вимога).	Поряд з уступкою вимоги сторонами є можливість надання інших послуг (бухгалтерський облік, аудит та юридичні послуги)
Учасником може бути будь-яка особа.	Учасником обов'язково має бути банк або інша фінансова установа, яка має відповідну ліцензію.
Предметом договору може бути як грошова, так і негрошова вимога.	Предметом договору може бути лише грошова вимога.
Передача права вимоги може бути як платною, так і безоплатною.	Передача права вимоги завжди є оплатною.
За наявності в договорі між цедентом і боржником заборони відступлення права договір відступлення права вимоги він може бути визнаний недійсним.	Договір є дійсним незалежно від наявності домовленості між клієнтом і боржником про заборону відступлення права грошової вимоги.

Примітка: розроблено автором на основі [2]

Отже, між договором цесії та факторингу існують значні відмінності. В сучасних умовах, коли ринок фінансових послуг розвивається швидкими темпами, знання особливостей цих послуг є вкрай необхідним. Незважаючи на недосконале законодавче регулювання зазначених правовідносин, факторинг є дуже перспективним видом фінансових послуг в Україні.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15.

2. Янишен В.П. Договір факторингу: окремі питання теорії та правозастосування / В.П. Янишен // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Т.1, № 5. – С. 119–122 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lj.kherson.ua/2016/pravo05/part_1/31.pdf.

Кулешова Татьяна Андреевна, Грудинко Елизавета Александровна, студенты;
научный руководитель: Дорофеев Вячеслав Григорьевич, к.э.н., доцент
УО «Белорусский Государственный Экономический Университет»

ПРОБЛЕМЫ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

На современном этапе развития экономики значительную роль играет полная и достоверная информация о деятельности предприятия.

Аудит – система внешнего контроля, осуществляемого независимыми квалифицированными специалистами с целью выражения мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Развитие аудиторской деятельности в Республике Беларусь показывает целый ряд проблем, связанных как со становлением новой формы контроля, так и с несовершенством отечественного законодательства.

Несовершенство означает наличие существенного разрыва между теоретической и нормативной базой, с одной стороны, и реальной практикой с другой.

Основными проблемами аудиторской деятельности, на наш взгляд, в Республике Беларусь, на наш взгляд, являются:

1. Незнание международных стандартов финансовой отчетности (многие банки и предприятия рассматривают переход к международным стандартам как лишнюю статью расходов и не видят должной тому необходимости).

2. Не совсем должный уровень квалификации аудиторов и работников аудируемых организаций, составляющих отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

3. Соблюдение независимости аудиторской проверки.

Рассмотрим отмеченные выше проблемы подробнее.

Незнание международных стандартов финансовой отчетности и, как следствие, трудность составления отчетности в соответствии с международными стандартами. На этой стадии есть два направления решения проблемы. Можно создать отдел, который будет заниматься именно составлением отчетности по международным стандартам. Но в данном случае придется нанимать квалифицированный персонал, понимающий свое дело, а это дополнительные расходы на заработную плату.

Второй вариант – это привлечение к составлению отчетности самих аудиторов, которые будут составлять отчетность. Важным вопросом здесь становится независимость аудитора, который впоследствии будет аудировать составленную собою же отчетность. А это противоречит кодексу профессиональной этики аудиторов. Аудитор должен работать с отчетностью, составленной клиентом, а не самим собой. Поэтому понимание

представителями реального сектора важности данной проблемы может способствовать сокращению времени непосредственно аудита, повышению качества предоставляемых услуг.

Проблема уровня образования как сотрудников аудиторских компаний, так и самих работников аудируемых организаций. Знакомство профессиональных кругов с международными стандартами проводится через семинары. Современный аудитор, кроме знаний бухгалтерского учета и налогообложения, должен обладать широким кругозором, а также рядом очень специфических навыков. Он должен совмещать в себе знания и навыки специалиста в области информационных технологий, управленческого учета, финансового прогнозирования и т. д. для того чтобы не только проверять бухгалтерский учет и подтверждать достоверность бухгалтерской отчетности, но и уметь давать квалифицированные рекомендации практически по всем вопросам экономики.

Проблема независимости аудиторской проверки. Это один из критериев инвестиционной привлекательности, кредитоспособности, общей конкурентоспособности страны. Государство должно обеспечить такие условия, чтобы аудитора не коснулись ни подкуп, ни приказ третьих лиц. Поэтому за рубежом принято решение, чтобы аудиторские организации должны возглавляться аудиторами, принадлежать аудиторам, а их услуги должны оплачиваться вне связи с выводами по итогам проверки. Причем в аудите не действует принцип «клиент всегда прав». Аудитору платят за то, чтобы он сказал правду. Если на его позицию пытаются повлиять – обязан отказаться от проверки [1].

Государственное регулирование аудиторской деятельности в Республике Беларусь направлено главным образом на совершенствование и развитие аудиторской деятельности.

В связи с этим с 1 января 2014 года вступила в силу новая редакция Закона «Об аудиторской деятельности», которая в среднесрочной перспективе оказала существенное влияние не только на узкоспециализированную сферу аудита, но и на весь белорусский бизнес [2].

Изменен порядок государственного регулирования аудиторской деятельности. В условиях отмены лицензирования аудиторам предоставлен более свободный доступ на рынок аудиторских услуг. Аудиторские организации и аудиторы - индивидуальные предприниматели смогут осуществлять аудиторскую деятельность сразу после государственной регистрации при соблюдении минимальных требований, определенных законопроектом.

Сокращен объем обязательного аудита. Законопроект содержит перечень организаций, подлежащих обязательному ежегодному аудиту. В него включены организации, финансовая информация о деятельности которых представляет интерес для широкого круга пользователей, а также предприятия, деятельность которых представляет особый интерес для государства и находится под его контролем.

Обязательному аудиту будут также подлежать организации, превысившие установленный в размере 5 млн. евро критерий объема выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предыдущий отчетный год.

Предусмотрен аудит отчетности, составленной по международным стандартам финансовой отчетности. Законопроектом установлено, что предметом аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности может являться не только отчетность, составленная в соответствии с требованиями национального законодательства, но и отчетность, составленная в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности. При этом у организаций, для которых законодательно установлена обязанность составления отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, она подлежит обязательному аудиту. Это нововведение крайне важно, поскольку для привлечения иностранных инвестиций, а также выхода белорусских предприятий на первичный публичный выпуск акций необходимо обеспечить прозрачность, надежность, понятность и достоверность финансовой отчетности для потенциальных инвесторов [3].

Что касается повышения качества аудита в стране, то белорусскими учеными совместно с аудиторами-практиками создана уникальная экспертная система по оценке трудоемкости и качества аудита, позволяющая выявить недобросовестные аудиторские организации, которые уже на стадии заключения договора не планируют выполнение необходимых аудиторских процедур. При помощи экспертной системы аудиторы и проверяемые организации могут при заключении договора оценить трудоемкость каждого проверяемого вопроса, определить план проверки и рассчитать ее стоимость. При запланированной трудоемкости проверки, не обеспечивающей выполнение требований законодательства, выдача аудиторского заключения считается неправомерной [4, с.78].

Подводя итоги изложенного материала, можно отметить, что в настоящее время правительство Республики Беларусь активно пытается совершенствовать рынок аудиторских услуг. С одной стороны, предполагается повысить профессиональный уровень аудиторских работников, и тем самым обеспечить возможность перехода к международным стандартам, с другой – сокращение спроса на аудит и рост тарифа по аудиторским услугам. Важным направлением должно стать возрастающее качество аудита, вследствие перехода на новый уровень образования аудиторов, а также заимствования лучшего опыта развитых стран в сфере международных стандартов.

Список использованной литературы

1. Об утверждении нормативного правового акта (вместе с Правилами аудиторской деятельности «Существенность в аудите»): постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 6 марта 2001 г., №24: в ред. постановления М-ва финансов Респ. Беларусь от 28.12.2009 г. // Консультант Плюс: Беларусь.

Технология 3000 [Электронный ресурс]/ ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.

2. Аудиторская зачистка. [Электонный ресурс] – Режим доступа: http://www.belmarket.by/ru/238/70/18951/%D0%90%D1%83%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F-%D0%B7%D0%B0%D1%87%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%BA%D0%B0.htm – Дата доступа: 01.10.2017.

3. Аудиторская деятельность - прогнозы и перспективы. [Электонный ресурс] – Режим доступа: http://www.belta.by/onlineconference/view/auditorskaja-dejatelnost-prognozy-i-perspektivy-625 – Дата доступа: 02.10.2017.

4. Кравцова, Г. И. Банковский надзор и аудит / Г. И. Кравцова. – Мн.: БГЭУ, 2012. – 420 с.

Дудак Олена Василівна,
магістрант кафедри менеджменту та економічної безпеки
Зачосова Наталія Володимирівна,
к.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

ЗАГРОЗИ КАДРОВІЙ БЕЗПЕЦІ

Важливе місце в системі економічної безпеки займає кадрова безпека. Вона обіймає домінуючу позицію, так як спрямована на роботу з персоналом, який є первинною ланкою ресурного потенціалу організації.

Кадрова безпека – це генеральний напрям кадрової роботи, сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму для досягнення цілей, завдань, спрямованих на збереження, зміцнення й розвиток кадрового потенціалу, на створення відповідального і високопродуктивного згуртованого колективу, здатного вчасно реагувати на постійно мінливі вимоги ринку з урахуванням стратегії розвитку організації.

Проблеми забезпечення кадрової безпеки досліджуються у наукових працях таких вчених, як Дорофеев К. Н., Гараева Е. В. [1], Лащенко О. Ю. [2], Занора В. О. [3].

Розвиток кадрової безпеки супроводжується загрозами на макро- і мікроекономічному рівні. Доцільно виділити наступні загрози кадровій безпеці і способи їх нівелювання:

1. Загроза виснаження людських ресурсів.

Дана загроза найбільш яскраво виражена в наступному: недостатність приросту населення; низька тривалість життя і трудової діяльності населення; безконтрольна міграція населення; висока шкідливість виробництва, і як

наслідок, погіршення стану здоров'я населення, зростання числа професійних захворювань.

Основними способами протидії даній загрозі можуть бути: забезпечення населення доступним житлом; вдосконалення інститутів охорони і безпеки праці; зниження рівня шкідливості праці і мінімізація безпосередньої участі людини у шкідливих виробництвах; розвиток системи охорони здоров'я і медичного страхування.

2. Загроза зниження рівня мотивації найманих працівників.

Явні прояви цієї загрози полягають в наступному: низька довіра до бізнесу і держави, що породжує високі стимули до ворожої поведінки; відкладені наслідки перехідних реформ, які виражаються у руйнуванні трудової етики і лояльності до роботодавця; відсутність дієвих соціальних гарантій; руйнування системи соціального партнерства; широке поширення тіньового сектора, висока диференціація доходів на фоні монополізації внутрішніх ринків праці на окремих підприємствах; загострення проблеми еміграції висококваліфікованих кадрів; нерозвиненість системи корпоративного управління.

Основні шляхи протидії даній загрозі: підвищення середнього доходу працівників; розвиток нових, ринкових форм соціального партнерства; створення і розвиток системи корпоративної власності працівників; підвищення питомої ваги базової частини оплати праці та приведення системи оплати до міжнародних норм; вдосконалення системи фільтрації кадрів при їх відборі, створення системи попередження найму свідомо ненадійних співробітників; розвиток системи корпоративного управління і підвищення ступеня публічності компаній.

3. Загроза зниження якості людських ресурсів.

Найбільш явними проявами даної загрози є: падіння рівня шкільної освіти, загального рівня грамотності населення; безконтрольне розширення і аномальна доступність вищої освіти і як результат - різке падіння якості підготовки студентів і рівня вимог до них; структурні диспозиції в оплаті праці; втрата освітою наукової і практичної актуальності, переважання комерціалізації.

Основні шляхи вирішення даної проблеми: відродження вітчизняних традицій шкільної освіти; скорочення кількості вищих навчальних закладів і концентрація бюджетних місць серед вузького кола вузів - лідерів за напрямами підготовки; посилення взаємодії бізнес-структур і ВНЗ, безпосередня інтеграція бізнесу в процес підготовки фахівців; реформування системи сертифікації професійних кваліфікацій як інституту об'єктивної оцінки якості людського капіталу.

Таким чином, загрози кадровій безпеці мають місце не лише безпосередньо на стадії прийому на роботу та у процесі трудової діяльності, а й з моменту початку підготовки фахівців у освітніх закладах. Причому, це є справедливим не тільки для системи вищої освіти, а й для середньої загальної

освіти, якість якої для досягнення високого рівня кадрової безпеки є також важливою.

Список використаної літератури:

1. Дорофеев К. Н., Гараева Е. В. Кадровая безопасность в системе экономической оценки деятельности фирмы / К. Н. Дорофеев, Е. В. Гараева // Молодой ученый. — 2013. — №6. — С. 327-331.

2. Занора В. А. Методический подход к формированию системы мотивации кадров как функции управления затратами / В. А. Занора // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2013. – № 4. – С. 372 – 376.

3. Лащенко О. Ю. Кадрова безпека як підсистема в системі економічної безпеки підприємства / О.Ю. Лященко. – Суми: Видавництво «Довкілля», 2009. – 326 с.

Кулініч Вікторія Ігорівна
магістрант кафедри менеджменту
та економічної безпеки,
Зачосова Наталя Володимірівна
к.е.н., доцент, професор кафедри
менеджменту
та економічної безпеки,
*Черкаський національний університет ім.
Б. Хмельницького*

ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

Страховий бізнес виконує важливу соціальну та економічну місію - страхує різні види ризиків, пов'язані з життєдіяльністю людини та економічною діяльністю субєкта господарювання. Разом із тим, страхування - це вид економічної діяльності, і йому властиві економічні закони, а також специфічні для страхування підприємницькі ризики. Страхові компанії як суб'єкти ринку, орієнтуються на попит страхових послуг, проте, тяжіють до збільшення власної капіталізації, максимізації прибутку і підвищення рівня конкурентоспроможності. Виконання цих завдань потребує врахування того факту, що страховий бізнес розвивається в досить агресивному соціально-економічному середовищі, яке характеризується великою кількістю загроз.

Загрози внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування страхових компаній продукуються нерозвиненістю законодавчої бази, що перешкоджає розвитку страхової індустрії, покликаної якісно і ефективно виконувати місію стабілізатора соціально-економічного розвитку країни, бути джерелом інвестування вільних страхових активів в економіку, придбання страхової індустрією конкурентних якостей світового рівня .

Тому актуальним завданням держави, громадянського суспільства і бізнесу є розробка стратегій забезпечення економічної безпеки в системі страхування. Це завдання тим більше актуальне в сучасних умовах, коли економічна злочинність, використовуючи передові інформаційно-комунікаційні

технології і набуваючи транскордонного характеру, стає важкою для виявлення, а страховий ринок для неї є найбільш привабливим сектором фінансової системи.

Окрім активізації економічної злочиннності, на економічну безпеку страхових компаній впливають і інші негативні тенденції ринку страхових послуг. У 2014 році страховий ринок України потрапив в «ідеальний шторм». Практично одночасно матеріалізувалися кілька серйозних ризиків для його учасників: революційна зміна влади, окупація частини території і антитерористична операція на сході країни, де вже неможливо вести страхову діяльність (втрати ринку становлять близько 25% страхового бізнесу), девальвація гривні (більше 300%), інфляція (понад 25%) і загальне погіршення ділової активності підприємств [1, с. 115].

Кризові зовнішні умови багаторазово підсилили внутрішній дисбаланс страхового ринку. До їх переліку належить відмова ряду зовнішніх фінансових ринків співпрацювати з Україною, що викликало вихід з вітчизняного ринку перестраховиків з розвинених країн через небажання вести бізнес на таких ризикових територіях, як Україна [1, с. 129]. Валютні обмеження з боку НБУ і обмежений доступ до ринків перестрахування також знизив можливості страховиків щодо перерозподілу ризиків.

За оцінкою експертів, страховий бізнес залишається не рентабельним по причині скорочення ринку і посилення недобросовісної конкуренції (високий розмір комісій і низькі тарифи). На ринку присутні приховані банкрути (в більшості вітчизняні страховики є недокапіталізованими), а відпрацьовані схеми банкрутства страховика тільки підсилюють кризові явища на ринку. При цьому спостерігається низький рівень входження в бізнес, що відлякує портфельних інвесторів і знижує попит з боку клієнтів.

Сучасний розвиток страхування в Україні стримується як через загрози, які притаманні суто страховому ринку, так і ті, що знаходяться поза ним.

Узагальнимо зовнішні та внутрішні загрози економічній безпеці страхових компаній на ринку страхових послуг.

Міжнародний досвід переконливо підтверджує, що економічне зростання і забезпечення ефективних умов для розвитку приватного сектора, поліпшення соціального захисту і добробуту населенняможливі лише в разі ефективного розвитку страхового ринку як одного з головних елементів ринкової економіки. Вплив страхування на економічний і соціальний розвиток суспільства здійснюється в рамках відповідної страхової політики.

Таблиця 1

Зовнішні та внутрішні загрози економічній безпеці страхових компаній на ринку страхових послуг України [2]

№	Зовнішні загрози	Внутрішні загрози
1.	Низькі темпи ринкової трансформації та реструктуризації реального сектора економіки	Недостатній рівень капіталізації страхових компаній
2.	Слабкий та недостатньо прозорий фінансовий стан значної частини суб'єктів господарювання, низька платіжна дисципліна	Відсутність у страховиків ефективних механізмів та інструментів управління ризиками, планування та стратегії розвитку
3.	Прояви адміністративного впливу з боку органів державної влади на діяльність окремих страховиків та їх об'єднань	Низька рентабельність страховиків в силу низької якості активів, висока питома вага неприбуткових активів у загальних активах страховиків і невиправдано висока вартість ведення бізнесу
4.	Недоліки податкового законодавства	Низький рівень страхового менеджменту і корпоративного управління
5.	Слабкий розвиток інфраструктури ринка землі і нерухомості та законодавчі обмеження операцій на цих ринках	Недостатня ефективність страхового нагляду, зокрема в частині нагляду на основі оцінки ризиків страхової діяльності
6.	Проблеми захисту прав кредиторів, включаючи недоліки правозастосування	-

Під страховою політикою пропонується розуміти систему заходів державних структур і суб'єктів господарювання щодо використання інструментів страхування і фінансових ресурсів страховиків з метою ефективного управління ризиками та забезпечення реалізації цілей і завдань соціально-економічного розвитку країни (регіонів) та суб'єктів господарювання.

Для зниження рівня впливу сучасних загроз на стан економічної безпеки страхових компаній необхідно не лише розробити ефективну страхову політику, але і визначити напрями дієвого регулювання економічної безпеки ринку страхових послуг у сучасних реаліях розвитку вітчизняної фінансової системи, у чому і вбачаємо перспективи подальших досліджень у обраній науковій царині.

Список використаної літератури

1. Гаманкова О.А. Особенности развития и функционирования страхового рынка Украины на современном этапе / Исследование финансовых рынков: теория, методология, практика: коллективная монография / под науч. ред.

Н.Б.Болдыревой, Г.В.Черновой. - Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2014. – 356 с.

2. Страховая политика и стратегия ее формирования в условиях «идеального шторма» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://forinsurer.com/public/15/04/14/4717.

Занора Володимир Олександрович,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки
Сільченко Богдан Ігорович,
магістрант кафедри менеджменту та економічної безпеки
ЧНУ ім. Б. Хмельницького

УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Нестабільність соціально-економічного стану України, вплив численних чинників, що зумовлюють відхилення, в більшості негативні, господарської діяльності вітчизняних промислових підприємств визначають актуальність дослідження проблематики управління системою економічної безпеки підприємства з метою запровадження сучасних управлінських практик, що дозволять не лише забезпечити належний рівень економічної безпеки, а й поліпшити його. У даному контексті доречним є перегляд науково-методичних положень, зокрема, стратегічного управління промисловим підприємством, використання проектного підходу в якості інструментарію, що надає можливість охопити переважну більшість сфер функціонування суб'єкта господарювання управлінським впливом. Зазначимо, що питання застосування проектного підходу в рамках стратегічного управління промисловим підприємством на сьогодні є не до кінця опрацьованим, таким, що вимагає подальшої побудови термінологічного, науково-методичного базису.

Для того, щоб з'ясувати, яку з моделей управління використовувати стосовно системи економічної безпеки, необхідно уточнити її сутність, а саме призначення, мету функціонування, задачі. У своїх наукових працях фахівці з безпекології, зокрема, С. І. Мельник, зауважують, що на сьогодні відсутнім є системний підхід щодо формування теоретичної моделі системи забезпечення економічної безпеки підприємницьких структур [1, с. 258]. Розуміння сутності системи економічної безпеки приходить під час визначення її структури, складових елементів. Щодо вищенаведеного базовим є підхід науковців Російської економічної академії ім. Г. В. Плеханова, які визначають такі складові: інформаційно-аналітичну; фінансову; техніко-технологічну; інтелектуально-кадрову; політико-правову; екологічну; ринкову; силову [2, с. 95]. Змістовна сутність складових системи економічної безпеки визначає ті сфери господарської діяльності підприємницької структури, щодо яких застосовується методологія управління системою економічної безпеки.



Рис. 1. Складові системи економічної безпеки підприємства (сформовано на основі [2, с. 95])

Що ж до самого визначення категорії «система економічної безпеки», то, по-перше, переважна більшість визначень стосуються фінансового сектору економіки України, а по-друге, вони ґрунтуються на переліку складових системи, що ми його навели вище, уточнюючи окремі аспекти їх функціонування [3].

Головним аспектом функціонування системи економічної безпеки традиційно прийнято вважати ідентифікацію та зменшення впливу загроз на діяльність суб'єкта господарювання. У той же час, на нашу думку, такий підхід позбавляє як оперативної, так й стратегічної можливості максимально зменшити вплив загрози на господарську діяльність, тобто поліпшити економічну безпеку підприємства за рахунок реалізації ймовірних можливостей, а також стримує застосування запобіжних, профілактичних заходів.

Ознайомившись з термінологічним базисом системи економічної безпеки підприємства, концептуальними засадами вважаємо за доцільне запровадження інтегрованої моделі управління економічною безпекою, що ґрунтується на проектному підході. Серед переваг проектного управління економічною безпекою можна виокремити той факт, що до воно містить такі процеси: управління інтеграцією проекту; управління змістом проекту; управління термінами проекту; управління вартістю проекту; управління якістю проекту; управління людськими ресурсами проекту; управління комунікаціями проекту; управління ризиками проекту [4, с. 9 – 10].

Проведене дослідження та його висновки знаходять своє підтвердження в окремих працях сучасників. Зокрема в роботі [3] автор зазначає, що кожна система економічної безпеки (мається на увазі система економічної безпеки різноманітних суб'єктів господарювання – прим. авт.) – це унікальний проект. Відповідно, можемо стверджувати, що як саме формування системи

економічної безпеки так й управління економічною безпекою відповідають характеристикам проекту (унікальності, тимчасовості, послідовній розробці), а в якості основи функціонування системи економічної безпеки можна використати модель проектного управління.

Список використаної літератури

1. Мельник С. І. Формування системи економічної безпеки банку / С. І. Мельник // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 149 – 152.

2. Ібрагімов Е. Е. Теоретичні підходи до виокремлення складових системи економічної безпеки підприємства / Е. Е. Ібрагімов // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2015. – № 11. – С. 94 – 96.

3. Зачосова Н. В. Формування системи економічної безпеки фінансових установ : монографія / Н. В. Зачосова. – Черкаси : ПП Чабаненко Ю. А. – Черкаси, 2016. – 375 с.

4. Руководство к своду знаний по управлению проектами: американский национальный стандарт. – [3-е изд.]. – Newtown Square, Pennsylvania : Project Management Institute, Inc., 2004 – 388 с.

Зубко Тетяна Леонідівна,
к.е.н, доцент, доцент кафедри економіки та фінансів підприємства
Камінська Аліна Володимирівна,
магістр факультету міжнародної торгівлі та права *КНТЕУ*

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Підвищення ступеня конкуренції та дії ринкових суперників, які не завжди є сумлінними, потребують й заходів з підвищення рівня економічної безпеки на підприємстві. Успіх українських підприємств, що працюють в нестабільному економічному і політичному середовищі, багато в чому має залежність від вдосконалення системи забезпечення економічної безпеки задля забезпечення стабільності функціонування та досягнення цілей діяльності.

Економічна безпека на рівні підприємства (фірми) передбачає стійкий розвиток (тобто збалансований і безупинний), що досягається за допомогою використання усіх видів ресурсів і підприємницьких можливостей, за якими гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам). Її слід розглядати через внутрішній та зовнішній аспект.

Внутрішній аспект полягає у визначенні загрози нанесення підприємством збитку безпеці держави й оцінки рівня збитку (наприклад, підприємства самостійно виходять на зовнішній ринок і здійснюють несанкціоновані дії, що негативно можуть вплинути на імідж усієї держави).

Зовнішній аспект полягає в тому, що в Україні умови для економічної безпеки підприємства поки що не створені.

Саме від ефективного вирішення проблем забезпечення економічної безпеки підприємства залежить те, наскільки ефективно воно буде уникати можливих загроз, а також його спроможність ліквідувати шкідливі наслідки негативних складових зовнішнього й внутрішнього середовища [6, с.132].

В основу механізму забезпечення економічної безпеки покладено принципову схему, яка припускає наявність трьох базових компонентів: інтереси, загрози як чинники, що створюють небезпеку реалізації інтересів, і система заходів, направлених на усунення загроз, їх прогнозування, своєчасне попередження і профілактику [2]

Загрозами економічній безпеці промислового підприємства слід вважати наявні чи потенційні дії, що ускладнюють або унеможливлюють реалізацію економічних інтересів підприємства і створюють небезпеку для господарської діяльності та життєзабезпечення колективу підприємства [1, с.138].

Більшість авторів поділяє самі загрози на внутрішні і зовнішні; політичні, кримінальні, конкурентні, контрагентні; явні та приховані; об'єктивні (що зумовлені стихійними природними явищами) та суб'єктивні (зумовлені діяльністю людини); прогнозовані та не прогнозовані. Зовнішні загрози не залежать від діяльності підприємства, а відносяться до факторів ризику довкілля, в якому працює підприємства. До зовнішніх загроз економічній безпеці належать: зміни політичної ситуації; макроекономічні потрясіння; зміна законодавства; нерозвиненість інфраструктури ринку; протиправні дії кримінальних структур; використання недобросовісної конкуренції; промислово-економічне шпигунство; зараження комп'ютерних програм різними вірусами та ін. Внутрішні загрози проявляються в процесі незадовільної роботи підрозділів підприємства, зокрема і служби безпеки підприємства, використання застарілої техніки у виробництві тощо. недостатній рівень дисципліни, до них відносяться: протиправні дії працівників; порушення режиму збереження конфіденційної інформації; вибір ненадійних партнерів; відтік кваліфікованих кадрів; недостатня патентна захищеність; істотні упущення як у тактичному, так і в стратегічному плануванні [4, с.256].

До пріоритетних завдань політики забезпечення економічної безпеки підприємства слід віднести такі: забезпечення дієвості механізмів визначення та оперативного коригування пріоритетів у діяльності підприємства, створення умов для їх реалізації; обґрунтування та розроблення системи альтернативних рішень у розвитку підприємства, – як у окремих функціональних сферах, так і на стратегічному рівні; розвиток гнучкої системи резервування ресурсів, яка б дозволяла здійснювати маневри в оперативному та стратегічному режимах управління і не перевантажувала систему витрат; розроблення дієвих механізмів управління ризиками підприємства, важливою складовою якої має бути їх прогнозування та моніторинг. [2, 3, 6]

Орієнтація на систему наведених пріоритетів у жодному випадку не означає акцентуацію уваги саме на аспектах захисної поведінки підприємства. Наголошуємо на створенні можливостей ефективного управління, що

передбачає чітку ідентифікацію складових системи управління економічною безпекою підприємства, їх внутрішньоорганізаційну інтеграцію на різних ієрархічних рівнях.

Побудова моделі управління економічною безпекою передбачає ефективне впровадження відповідних управлінських механізмів в загальну систему управління. Це одне з ключових завдань при вирішені проблем сфери економічної безпеки на рівні підприємства. При цьому підходи до їх реалізації можуть кардинальним чином відрізнятися з огляду на галузеву приналежність підприємства, тенденції розвитку, наявність ресурсів, особливості конкретного ринку. Підприємство, в основі якого покладено певну концепцію розвитку з гнучкою системою управління може досить ефективно протистояти зовнішнім загрозам в умовах макроекономічної нестабільності. Разом з тим, це не дає підстав ігнорувати завдання пошуку механізмів управління його економічною безпекою, оскільки за таких умов реальні та потенційні загрози стають безпосереднім об'єктом управління. Аналіз управлінських процесів саме під таким кутом зору відкриває нові можливості для реалізації потенціалу розвитку підприємства через оптимізацію структури, підвищення гнучкості, можливу диверсифікацію діяльності [2].

Таким чином, побудова ефективної системи управління економічною безпекою підприємства є достатньо складною задачею з точки зору її реалізації у практичній площині, оскільки передбачає всебічну інтеграцію різних підсистем управління та їх цілісну зорієнтованість на пріоритети безпеки. Реалізацію вказаного завдання слід розглядати в якості стратегічно важливої передумови виживання та розвитку підприємства в умовах нестабільності.

Список використаної літератури

1. Васильєв О.В., Мейта В.І. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств / Економічний аналіз. – 2013. – Т.14., – №2. – с. 256.
2. Журавель М.Ю., Полозова Т.В., Стороженко О.В. Проблеми економічної безпеки підприємства. // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. - №6'2013. [Електроний ресурс] – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/inek_2013_6_82.pdf
3. Зубко Т.Л. Методика визначення економічної безпеки підприємства / Т.Л. Зубко // Економіка. Менеджмент. Бізнес: ДУТ, Київ - 2016 - №2(16), С. 69-76.
4. Отенко І.П. Економічна безпека підприємства: навчальний посібник / укл. І.П. Отенко, Г.А. Іващенко, Д.К. Воронков. – Х: Вид. ХНЕУ, 2012 – с.312.
5. Сак Т.В. Діагностування рівня економічної безпеки підприємства в умовах обмеженості інформації // Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаїв. 2015. – Випуск 3. – С. 404 – 408.
6. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання: аналіт. доп. / Я.А. Жаліло, К.А. Кононенко, В.М. Яблонський [та ін.]; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2014. – с.132.

Зубок Анастасія Михайлівна,
магістр факультету економіки,
менеджменту і психології
Зубко Тетяна Леонідівна,
к.е.н, доцент кафедри економіки та
фінансів підприємства, КНТЕУ

МЕТОДИ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ОЦІНКИ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Питання економічної безпеки підприємства сьогодні стають предметом наукових досліджень багатьох фахівців. Зміст економічної безпеки підприємства, як економічної категорії здебільше зв'язують з стабільністю його функціонування; здатністю ефективного використання всіх видів ресурсів, збалансованим безупинним сталим розвитком; захищеністю від загроз зміни структури капіталу [1; 2]. Вихідним етапом управління економічної безпеки підприємства є діагностика рівня економічної безпеки, де виявляються первинні негативні ознаки небезпеки або ступеня реалізації стратегії розвитку, які є наслідком неефективного використання матеріально-технічних, фінансових і трудових ресурсів, недотримання внутрішньої концепції розвитку й надають можливість розробки своєчасних та адекватних управлінських рішень, застосування відповідних важелів і комплексу заходів, спрямованих на запобігання розвитку негативних явищ і стабілізацію діяльності [3, с.72].

Виняткова важливість діагностики економічної безпеки підприємства, а також недосконаліть і нерозвиненість відповідної методичної бази створюють об'єктивну необхідність формування адекватного сучасним умовам господарювання методичного підходу до оцінки її рівня. Тому метою статті є розробка системи діагностики економічної безпеки підприємства за для підвищення її коректності [3, с.89]. Управління економічною безпекою не повинно здійснюватися лише тоді, коли загрози вже з'явилися і негативні наслідки цих явищ потребують негайного усунення та стабілізації фінансового стану підприємства, або коли очевидна загроза банкрутства. Навпаки, це постійний процес, що відбувається протягом усього періоду життєвого циклу підприємства, як засіб виявлення загроз та їхніх наслідків на кожній стадії існування економічної системи, як система управління економічними відносинами між стейкхолдерами (власниками, інвесторами, кредиторами, податківцями тощо) за допомогою важелів (системи показників), які є індикаторами, що характеризують стан фінансово-господарської діяльності, стимулів, методів та заходів.

Фінансова складова економічної безпеки підприємства є визначальною результуючою складовою, в якій віддзеркалюється рівень розвитку та відповідно безпеки по всіх інших напрямках та фінансові можливості подальшого розвитку підприємства. Аналіз причин та факторів, які

обумовлюють фінансовий стан підприємства, дозволив обґрунтувати основні напрямки оцінки фінансової безпеки підприємства, до яких відносяться: платоспроможність; фінансова незалежність; прибутковість та рентабельність; грошові потоки, а також сформувати систему індикаторів оцінки [4].

У фінансовій практиці застосовуються такі методи аналізу фінансової звітності: горизонтальний; вертикальний; метод коефіцієнтів; системні методи. Горизонтальний метод використовується з метою визначення тенденції економічного розвитку корпорації в цілому, а також її окремих показників. Вертикальний метод використовується з метою вивчення структурних змін. Широко застосовуваним методом аналізу фінансової звітності є аналіз коефіцієнтів (Ratio Analysis). Коефіцієнти використовуються для визначення фінансового стану корпорації з різних поглядів.

Вдосконалені методи, що наводяться в літературі, і способи оцінювання фінансового стану підприємства значною мірою є складними для практичного застосування на підприємствах, особливо на невеликих виробничих одиницях. Крім того, немає чіткого вимірника деяких показників для підприємств. Це пов’язано переважно з відмінностями видів діяльності, характеристиками ринків й іншими параметрами існування і діяльності підприємства[5].

Для досягнення основної мети аналізу фінансового стану підприємства об'єктивної його оцінки та виявлення на цій основі потенційних можливостей підвищення ефективності формування й використання фінансових ресурсів можуть застосовуватися різні методи.

Методи фінансової діагностики – це комплекс науково-методичного інструментарію дослідження фінансового стану підприємства. В економіці підприємства за ступенем обґрунтованості розрізняють неформалізовані та формалізовані методи фінансової діагностики [6].

Неформалізовані методи ґрунтуються на характеристиці аналітичних процедур на логічному рівні, а не на жорстких аналітичних взаємозв'язках та залежностях. Ці методи відрізняються певним суб'єктивізмом, оскільки вони здебільшого засновані на інтуїтивному відчутті, досвіді та знаннях аналітика. До них відносять: психологічні методи, морфологічні методи, порівняльні методи, методи експертних оцінок і сценаріїв, методи побудови системи показників, методи побудови системи аналітичних таблиць.

До формалізованих методів фінансової діагностики відносять ті, в основу яких покладено науково обґрунтовані і доведені аналітичні залежності, а саме - балансовий метод, диференційний метод, логарифмічний метод, інтегральний метод, метод ланцюгових підстановок, метод виділення впливу окремих факторів, метод арифметичних різниць, метод відсоткових чисел, метод простих і складних відсотків, метод дисконтування. Ці методи є більш об'єктивними, а, відтак і найчастіше використовуваними в практиці оцінки діяльності підприємств.

У фінансовій діагностиці широко застосовуються методи економічної статистики (середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний,

методи обробки рядів динаміки), а також методи математичної статистики (кореляційний аналіз, дисперсійний аналіз, метод головних компонентів).

Таким чином використання визначених методів фінансової діагностики для досягнення поставлених конкретних цілей в сукупності становить систему діагностики економічної безпеки підприємства. Розглянувши мету та методологію фінансової діагностики підприємства, слід підкреслити, що її необхідність та значення обумовлені потребою систематичної оцінки економічної безпеки підприємства, потребою в поліпшенні використання фінансових ресурсів, а також пошуком резервів зміцнення фінансової стабільності підприємства.

Список використаної літератури:

1. Єпіфанов А.О. Фінансова безпека підприємства і банківських установ: Монографія / А.О. Єпіфанов, О.Л. Паскун, В.С. Домбровський. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295с.

2. Білоусова І.А. Управлінський облік – інформаційна складова системи економічної безпеки підприємства: Монографія. – К.:Дорадо-Друк, 2010. – 423с.

3. Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки : [колективна монографія у 2т.]. - Дніпропетровськ: «ФОП Дробязко С.І.», 2014. – Т. 2. - 349 с.

4. Довбня С., Разгоняєва Т. Методичні особливості діагностики фінансової безпеки підприємства / С. Довбня, Т. Разгоняєва // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2014. - № 5. – С. 52-57.

5. Фінансова діагностика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://posibnyky.vntu.edu.ua/e_d/index.html

6. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економічна діагностика: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – Київ: Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.

Титенко Лариса Василівна, к.е.н., доцент кафедри обліково-аналітичних баз знань
Богдан Святослав Володимирович, магістрант ННІ обліку, аналізу та аудиту
Університет ДФС України

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасна світова практика суб'єктів господарювання свідчить про зростання значимості та пріоритетності питання забезпечення економічної безпеки інформаційною складовою – бізнес-інформацією, сформованою на основі обліково-аналітичних даних. Бухгалтерська служба підприємства, маючи статус центру акумуляції сукупності інформаційних потоків усіх структурних підрозділів підприємства, формує інформацію про реальний фінансовий стан економічного суб'єкта. Саме тому, у сучасних умовах ведення бізнесу значно

зростає роль звітних даних як джерела релевантної та об'єктивної обліково-аналітичної інформації про фінансово-господарську діяльність, спрямовану на розв'язування проблем забезпечення економічної безпеки підприємства.

Використання обліково-аналітичної інформації з метою забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання засноване як на правильному оформленні первинних документів обліку та інтерпретації фактів господарських процесів, так і на формуванні єдиного підходу до категорії «економічна безпека».

Дефініцію категорії економічної безпеки у широкому спектрі досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених можна визначити наступним чином: економічна безпека підприємства є станом найбільш ефективного використання ресурсів для запобігання загроз та забезпечення стабільного функціонування підприємства. З точки зору інформаційно-аналітичного забезпечення економічну безпеку підприємства, на нашу думку, можна визначити як стан забезпеченості суб'єкта підприємницької діяльності цілісною інформаційною системою, яка об'єднує методи та технології всіх видів обліку та аналізу з метою прийняття управлінських рішень відносно протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам безпеки діяльності підприємства та його подальшому стійкому економічному розвитку. Відповідно до цього, систему обліково-аналітичного забезпечення можна представити як складову економічної безпеки підприємства, мета формування та функціонування якої спрямована на запобігання загроз та мінімізації ризиків під час виконання облікових та аналітичних операцій документування та відображення господарських операцій. Місце обліково-аналітичного забезпечення у системі економічної безпеки можна відобразити у вигляді рис.1.

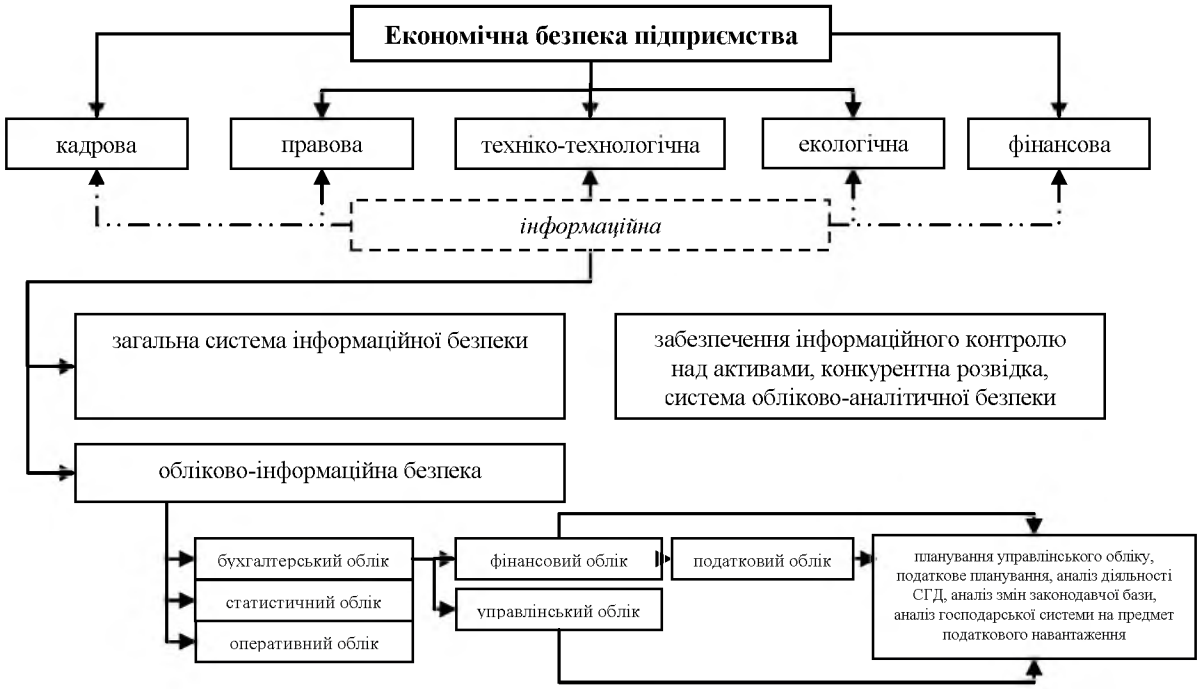


Рис.1. Місце обліково-аналітичного забезпечення у системі економічної безпеки підприємства

Джерело: складено авторами

Відповідно до рис.1 своєрідними точками контролю обліково-інформаційного забезпечення економічної безпеки підприємства є бухгалтерський, управлінський та податковий обліки, відхилення в системах яких, виступає сигналом про порушення рівноваги стану безпеки суб'єкта підприємництва. Відхилення можуть виникати під час здійснення операцій за кожним видом обліку, які відображені у табл.1. *Таблиця 1*

Контрольні операції процесу обліково-аналітичного забезпечення

Вид обліку	Характер операції
фінансовий	– формування основи обліково-аналітичного забезпечення – оформлення господарської операції на основі первинної бухгалтерської документації; – кошторисні (калькуляційні) розрахунки за доходами та витратами; – бухгалтерське судження та трактування господарської операції, з подальшим використання цих даних в аналітичній роботі
управлінський	– формування основи обліково-аналітичного забезпечення – оформлення господарської операції на основі первинної управлінської документації; – результати розрахунків показників аналізу управлінської звітності
податковий	– формування основи обліково-аналітичного забезпечення – оформлення господарської операції на основі первинної податкової документації; – оптимізація оподаткування на основі аналітично-розрахункової діяльності

Джерело: складено авторами

Виокремлення окремих операцій контролю у фінансовому, управлінському та податковому обліках пов'язане з можливістю виникнення об'єктивного та суб'єктивного спотворення під час обробки первинних документів, що є основою формування обліково-аналітичної інформації.

В контексті зростання ролі обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства у структурі служб економічної безпеки створюються спеціалізовані сектори за вищезазначеним напрямком з чітко визначеним переліком завдань:

– забезпечення підготовки документів, необхідних для прийняття управлінських рішень відносно господарської ситуації (бізнес-процесу) в умовах потенційних чи реальних загроз;

– розробка проектів, положень, інструкцій щодо організації аналітичної роботи за напрямом фінансово-економічної безпеки та інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування системи економічної безпеки;

– постійний моніторинг економічної безпеки підприємства та економічної безпеки наявних конкурентів;

– розробка аналітичних документів, за якими здійснюється оцінка економічної безпеки підприємства, можливих шляхів її підвищення та мінімізації потенційних ризиків.

Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки сучасних підприємств є об'єктивно необхідним інструментом менеджменту, що дозволяє оперативно та ефективно здійснювати своєчасне діагностування,

оцінку, усунення (мінімізацію) загроз та ризиків економічній безпеці підприємства як стану його довгострокового функціонування та розвитку.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 40, ст.365 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14

2. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства: [монографія] / Л.В. Гнилицька. – К.: КНЕУ, 2012. – 305 с.

Торяник Жанна Іванівна
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки, менеджменту та бізнесу ХННІ ДВНЗ «УБС»
Сергєєва Марія Миколаївна
студентка ХННІ ДВНЗ «УБС»

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ БАНКУ

У сучасних умовах різко зростає роль безпеки та репутації банку і банківської системи в цілому. Позитивна репутація банку та визнання його на ринку допомагає витримувати тиск зовнішніх чинників, та є важливим елементом його конкурентоспроможності, який вливає на всі аспекти його тривалого виживання і розвитку на ринку, у тому числі на економічну безпеку.

Все це пояснює ту важливу роль репутації банку, яку вона відіграє у забезпеченні його економічної безпеки.

В економічній літературі існують різні підходи до тлумачення сутності економічної безпеки та її функціональних складових. Так, “економічна безпека банку” тлумачиться як сукупність охорони комерційної та банківської таємниці; забезпечення стану найкращого використання ресурсів для запобігання загрозам банків і створення умов стабільного, ефективного функціонування й максимізації прибутку; стан захищеності його життєво важливих інтересів, інтересів власників, менеджменту, персоналу та клієнтів; спроможність протистояти деструктивним діям на фінансовому ринку і забезпечити виживання в конкурентній боротьбі; стан, необхідний і достатній для реалізації цільової функції і розвитку.

Систематизуємо та розглянемо складові економічної безпеки банку [1-5]:
- фінансова, що полягає в діяльності банку, спрямованій на забезпечення належного рівня рентабельності, ліквідності, платоспроможності й кредитоспроможності, достатнього рівня ресурсів і капіталу, зростання прибутку, недопущення банкрутства; - інформаційна, головне завдання якої полягає в забезпеченні ефективного інформаційно-аналітичного супроводу господарської діяльності. Основним завданням цієї складової є: збір усіх видів

інформації стосовно роботи банку та її аналіз; прогнозування тенденцій розвитку науково технологічних, економічних і політичних процесів; створення системи інформування про умови зовнішнього середовища; захист інформаційного забезпечення наукової та маркетингової діяльності банку; - техніко-технологічна, яка полягає в забезпеченні впровадження прогресивних технологій, своєчасному оновленні технічної бази, безпеці праці; - інтелектуальна та кадрова, яка полягає в збереженні та розвитку інтелектуального потенціалу банку; ефективному управлінні персоналом, кадровому забезпеченні банку; - силова, яка спрямована на забезпечення фізичної безпеки співробітників підприємства (передусім керівництва), збереження їх майна. Основне завдання силової складової – гарантування фізичної і моральної безпеки як працівників банку і керівництва, так і клієнтів банку в період перебування їх у банку, гарантування безпеки майна та капіталу банку, гарантування безпеки інформаційного середовища банку, забезпечення сприятливого зовнішнього середовища банку, протидія кримінальним проявам, співробітництво з правоохоронними органами та державними органами; - політико-правова, що полягає у всебічному юридичному забезпеченні діяльності банку, виконанні діючого законодавства; - ринкова, яка полягає у визначенні відповідності діяльності банку потребам і вимогам ринкового середовища, а також визначенні та забезпеченні конкурентних позицій банку, його адаптаційних можливостей, забезпеченні реалізації ринкової стратегії банку; - інтерфейсна, котра полягає у характеристиці відносин банку з контрагентами, інвесторами, клієнтами, державними органами влади; - екологічна, яка повинна забезпечити виконання встановлених екологічних норм та мінімізацію втрат від забруднення зовнішнього середовища (фінансування банками відповідних підприємств на пільгових умовах); - соціально-психологічна, полягає у довірі, задоволеності від співпраці, між банком та клієнтами і персоналом, у нейтралізації соціальних конфліктів та скарг.

Систематизуємо та розглянемо складові ділової репутації банку [6-8], найпопулярнішими факторами є такі: фінансові показники; якість продукції (сервісу); репутація керівника (топ-менеджменту); соціальна відповідальність; імідж (емоційна привабливість); інновації.

У залежності від зовнішнього середовища, стилю управління та інших факторів, складові економічної безпеки та репутації банку можуть знаходитися на різних рівнях їх формування (табл.1).

Таблиця 1. Відповідність рівнів ділової репутації та економічної безпеки банку

Рівень ділової репутації	Рівень економічної безпеки		
	Високий	Середній	Низький
Високий	Збереження конкурентних переваг, захист та підтримка репутації	Перенесення переваг високої репутації на складові економічної безпеки	
Середній	Поліпшення елементів репутації та підвищення репутації відповідно до складових економічної безпеки		Перенесення переваг середньої репутації на складові економічної безпеки
Низький	Підвищення репутації через показники економічної безпеки, які впливають на неї	Забезпечення економічної безпеки та підвищення репутації	

Ця матриця надає можливість всебічно проаналізувати вплив репутації на діяльність банку та гармонізувати їхній взаємовплив, цілеспрямовано управляти репутацією з позицій забезпечення економічної безпеки.

Таким чином, кожна складова економічної безпеки впливає на зростання ділової репутації банку, з іншого боку – позитивна ділова репутація сприяє забезпеченню економічної безпеки банку, тому виникає необхідність визначення дієвості і характеру заходів щодо управління ними.

Список використаної літератури

1. Яременко С.М. Економічна безпека банків та способи її забезпечення / С.М. Яременко. [Електронний ресурс]. – Доступний зhttp://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/foa/2009_13/13_18.pdf

2. Колодізєв, О.М. Формування універсальної системи оцінки економічної безпеки банку / О.М. Штаєр, О.М. Колодізєв // Проблеми економіки. – Х. – 2011. – № 2. – С. 67–75.

3. Артеменко, Д. А. Механизм обеспечения финансовой безопасности банковской деятельности : дис. канд. экон. наук. [Текст] / Д. А. Артеменко. – Ростов-на-Дону, 1999. – 172 с.

4. Дмитриев, И. А. Определение перечня составляющих экономической безопасности предприятия [Електронний ресурс] / И. А. Дмитриев, А. О. Блызнюк // Экономика, менеджмент, предпринимательство : сб. науч. статей Восточноукраинского национального университета имени В. Даля. – Режим доступ : http://eme.ucoz.ua

5. Ильяшенко, С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки, 2003. – № 3 (21). – С. 12–19.

6. Туріянська М. Структура репутації підприємства : [монографія] / М. М. Туріянська, В. Пеннер. – Луганськ : Янтар, 2009. – 140 с.

7. Соломанидина, Т. Деловая репутация как одно из важнейших стратегических преимуществ компании / Т. Соломанидина, С. Резонтов, В. Новик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.top-personal.ru/issue.html.

8. Важенина, И.С. Деловая репутация банка: особенности формирования и управления // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://cyberleninka.ru/article/v/delovaya-reputatsiya-banka-osobennosti-formirovaniya-i-upravleniya

Шевченко Світлана Олексіївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів
КНТЕУ
Лиса Катерина Іванівна,
студентка
Київського торговельно-економічного університету

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В умовах ринкової економіки основними методами державного регулювання економічної діяльності є оподаткування, фінансові, грошово-кредитні методи, ціноутворення тощо. Маневруванням податковими став- ками, пільгами, змінами умов оподаткування, зміною різних видів податків держава створює умови для пришвидшення розвитку певних галузей, територій, виробництв, підприємств, сприяє вирішенню актуальних для суспільства проблем.

Податкове регулювання на сьогодні є необхідною умовою зміцнення та розвитку податкової системи країни та розвитку підприємництва в Україні. На сьогодні саме податкова система є основою механізму податкового регулювання економічної активності суб'єктів підприємництва та одним із найважливіших ринкових регуляторів соціально-економічних процесів.

Податкове регулювання базується на чинному податковому законодавстві – Податковому кодексі та інших законодавчих і підзаконних актів. Воно є наймобільнішою та, одночасно, найскладнішою частиною податкового менеджменту, адже включає систему економічних та організаційних заходів оперативного втручання у врегулювання господарських та фінансових взаємовідносин між платниками податків та державою, а також розподіл функцій щодо стягнення податків між різними рівнями державного управління.

Завдяки функціям податків податкове регулювання може стимулювати чи стримувати розвиток тих чи інших галузей економіки, напрямів діяльності підприємств. Від обраних методів податкового регулювання та його цілей податкової політики, яким вони має відповідати, залежить рівень розвитку галузей економіки та економічний стан держави загалом.

Найпоширенішими методами податкового регулювання є такі:

- податковий інвестиційний кредит;
- податкові канікули;
- відстрочка та розстрочка сплати податку;
- укладання угод між державами щодо уникнення подвійного оподаткування.

Способами, через які здійснюється податкове регулювання, є надання пільг та застосування штрафних санкцій за порушення податкового законодавства. Постійні зміни економічного середовища та податкового законодавства зумовлюють потребу використання системи податкових пільг і санкцій. Адже платники податків, шукаючи способи мінімізації податкових платежів, часто обходять законодавство. Переслідуючи власні інтереси, суб'єкти господарювання спрямовують свою діяльність у відповідні напрями, які інколи не відповідають загальносуспільним потребам. Нові закони чи зміни в чинному законодавстві можуть мати різні наслідки для економіки чи соціальної сфери.

Кожен суб'єкт підприємницької діяльності – фізична особа самостійно за своїм бажанням може обрати одну із існуючих систем оподаткування, яка найбільш відповідає умовам і особливостям здійснення його підприємницької діяльності, а саме:

- загальну систему оподаткування;
- загальну систему оподаткування для осіб, що ведуть незалежну професійну діяльність;
- спеціальний режим оподаткування [1].

Спеціальний податковий режим у вигляді спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності передбачено в податковій системі України для зниження податкового навантаження та стимулювання малого підприємництва. Спрощена система оподаткування передбачає лише один вид податку – єдиний податок, який сплачується в місцевий бюджет. Крім того, платники єдиного податку сплачують ще й єдиний соціальний внесок, що зараховується на рахунки органів Пенсійного фонду України [2].

Спеціальний податковий режим у вигляді спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності передбачено в податковій системі України для зниження податкового навантаження та стимулювання малого підприємництва. Спрощена система оподаткування передбачає лише один вид податку – єдиний податок, який сплачується в місцевий бюджет. Крім того, платники єдиного податку сплачують ще й єдиний соціальний внесок, що зараховується на рахунки органів Пенсійного фонду України. Головними факторами, що впливають на рішення малого підприємства до переходу на спрощену систему оподаткування є підвищення ефективності діяльності такого підприємства внаслідок зниження податкових платежів та рівень податкового навантаження [3, с. 103].

Беручи до уваги світовий досвід забезпечення розвитку малого підприємництва слід зауважити, що пряме запозичення практики регулювання

суб'єктів підприємництва в країнах з розвинутою ринковою економікою на сьогоднішній день виявляється неефективним для України, але є дуже корисною з погляду перспективних напрямків подальшого розвитку й підтримки підприємництва. На відміну від розвинутих країн країни, що розвиваються, мають набагато менше ресурсів для фінансування підтримки підприємництва і здійснюється вона в умовах, коли процес створення сприятливого підприємницького середовища ще далеко від завершення. Усе це характерно і для України. Тому досвід саме цих країн має великий інтерес для системи державної підтримки малого бізнесу, що формується в Україні [4].

Таким чином, в умовах сучасної економічної нестабільності та кризової ситуації назріла необхідність у кардинальних змінах податкової системи, переорієнтації її із фіскального спрямування на активізацію регулюючого потенціалу. Реалізувати це необхідно в першу чергу шляхом лібералізації оподаткування та зниження податкового навантаження.

Збільшення надходжень до бюджету шляхом підвищення ставок податків та розширенням кола платників уже, на нашу думку, вичерпало свої фіскальні можливості і може призвести в подальшому до негативних наслідків, серед яких скорочення середнього прошарку населення як основи економічної політики, поглиблення проблем бідності, збільшення обсягу соціальних виплат у державному бюджеті, соціальну та політичну напругу в суспільстві [5, с. 165] тощо. Тому, податкові реформи повинні бути спрямовані на активізацію підприємницької діяльності та мати стимулюючий напрям.

Список використаної літератури:

1. Сідельнікова Л.П. Оподаткування суб'єктів підприємництва: Навч.посібник / Л.П.Сідельнікова, Т.В. Чижова, Я.В. Якуша. – К.: Видавництво Ліра-К, 2013. – 424с.

2. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755_VI [Електронний ресурс] / Відомості Верховної Ради. – Режим доступу :http://zakon.rada.gov.ua.

3. Цимбалюк І.О. Особливості визначення податкового навантаження на рівні держави та регіону / І.О. Цимбалюк, О.О. Міщанчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – No 3(2). – С. 101–106. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchnu_ekon_ 2014_3(2)__23. pdf.

4. Ольвінська Ю. О. Особливості державного регулювання малого підприємництва у країнах світу [Електронний ресурс] / Ю. О. Ольвінська // Державне управління: удосконалення та розвиток: Електронне наукове фахове видання. – 2015. – № 2. – Режим доступу : http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=814

5. Стрішенець О.М. Економічна теорія: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О.М. Стрішенець, Л.В. Єлисєєва, В.І. Ліщук. – Луцьк: СНУ ім. Лесі Українки, 2014. – 240 с.

Чорток Юлія Володимирівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
економіки та бізнес-адміністрування
Кириленко Максим Вікторович,
студент
Бурик Роман Олександрович,
студент
Сумський державний університет

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Підприємницькі структури на даний момент не здатні повною мірою протистояти проблемам сучасної ринкової економіки. Це, у свою чергу, породжує ряд негативних явищ, зокрема, масове банкрутство підприємницьких структур, скорочення джерел поповнення державних доходів, збільшення навантаження на державний бюджет та ін., що зумовлює посилення соціальної напруги і нестабільності у державі.

Тому для усунення суперечності між економічною та соціально-політичною значущістю підприємництва, а також слабкою життєздатністю та вразливістю суб'єктів підприємництва в сучасній ринковій економіці необхідним є державне регулювання підприємницької діяльності та державна підприємницька політика, спрямована на створення сприятливих умов для становлення і розвитку підприємництва, в тому числі роздрібних торговельних підприємств.

Державне регулювання робить найбільш помітний і значний вплив на формування економічної безпеки підприємства, при цьому використовуючи прямі і непрямі важелі впливу.

Непряме регулювання керування діяльністю підприємств формує систему мотивацій, створює стимулюючі умови для їхньої діяльності і виступає в таких формах:

-податкова система;

- цінова і фінансово-кредитна політика;

- державне замовлення.

До прямого державного регулювання відноситься розробка нормативних актів, положень, заходів, що впливають на роботу підприємств.

Державне регулювання діяльності підприємств здійснюється за такими основними напрямками:

- забезпечення правової основи діяльності підприємств;

- проведення ринку;

- проведення інвестиційної політики;

- формування систем оподатковування;

- формування й розвиток інфраструктури підприємництва;

- регулювання інноваційних процесів;

- фінансова підтримка у формі державних гарантій, забезпечення іноземних кредитів.

Формування системи оподатковування є однією з найбільш значних сфер державного регулювання. Численні дослідження впливу системи опадаткування на діяльність підприємств показує, що цей вплив в основному носить негативний характер. Це обумовлено великою кількістю видів податків, високою ставкою оподаткування, та не завжди логічними схемами стягнення податків.

Економічна безпека — це такий стан потенціалу підприємства, за якого гарантується ефективне його використання, стабільне функціонування господарської системи, її подальший розвиток.

Головні цілі формування економічної безпеки підприємства:

- забезпечення фінансової стійкості та незалежності;
- досягнення лідерства у технологіях;
- забезпечення високого конкурентного статусу;
- підвищення ефективності менеджменту;
- оптимізація використання потенціалу підприємства;
- мінімізація руйнівного впливу зовнішнього середовища;
- захист власної комерційної таємниці. [1, с. 296] .

Економічна безпека кожного підприємства забезпечується відповідними заходами, що розробляються за її функціональними складовими, перелік яких встановлюється самостійно в умовах підприємства в залежності від принципів функціонування.

Першим кроком у напрямі формування економічної безпеки підприємства є оцінювання її досягнутого рівня. Підходів до системи оцінювання економічної системи підприємства є доволі багато. Як правило, така система включає кількісні та якісні характеристики ресурсного, виробничого, потенціалу, ефективність його використання і розвитку структурного перетворення виробництва, конкурентоспроможності продукції, можливості адаптації до нових умов [2, с. 268].

Система забезпечення економічної безпеки підприємства враховує організаційно-управлінські, правові, техніко-технологічні, маркетингові, та інші заходи спрямовані на захист суб'єкта господарювання як від зовнішніх, так і внутрішніх загроз.

Важливими етапами формування економічної безпеки підприємства є:

- вивчення специфіки та особливостей функціонування підприємства;
- оцінка зовнішніх та внутрішніх загроз;
- аналіз наявних засобів із забезпечення дієвості системи безпеки підприємства.

Отже, економічна безпека підприємства характеризує захищеність його функціонування від різного роду впливів, а також дає змогу оперативно реагувати та усувати загрози, які негативно впливають на економічну стабільність суб'єкта господарювання.

Список використаної літератури

1. Березін О. В. Економіка підприємства: навч. посіб. / О. В. Березін, Л. М. Березіна, Н. В. Бутенко. — К.:Знання, 2009. — 390 с.
2. Гузела О. І. Втробниче підприємництво: підруч. /О. І. Гузела, І. П. Босак. — Львів: УАД, 2014. — 398 с.

Кобець Микола Олександрович,
студент
Яковенко Роман Валерійович
к.е.н., доцент, доцент кафедри
економічної теорії, маркетингу та
економічної кібернетики
Центральноукраїнський національний
технічний університет
м. Кропивницький

НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Дослідження проблем впливу держави на сферу економічних відносин є проблемою як наукової, так і практичної діяльності. Сучасний розвиток науки характеризується посиленою увагою науковців до трансформації економічної форми організації суспільних відносин та з'ясування ролі держави в цьому процесі.

Державне регулювання економічними процесами зумовлюється самою сутністю держави, як інституту, покликаного відображати загальну волю та інтереси більшості населення. Трансформаційні зміни в економіці вимагають від держави нових підходів, методів та інструментів регулювання економіки.

Ефективність виконання державою своїх економічних функцій залежить від сукупності об'єктивних та суб'єктивних факторів. Основними серед них є рівень розвитку економічних відносин, що виступає основою ефективного функціонування держави; розвиток соціальної сфери суспільства; ступінь демократичності політичного життя суспільства.

Найбільш розповсюджену на сьогодні модель основних напрямів управлінської діяльності держави в економічній сфері пропонують відомі американські вчені-економісти К.Р. Макконнелл та С.Л. Брю. Вони виділяють такі найбільш важливі функції держави в економіці:

1. Забезпечення правової бази і суспільної атмосфери для ефективного функціонування ринкової системи;
2. Захист конкуренції;
3. Перерозподіл прибутків і багатств;
4. Корегування розподілу ресурсів з метою зміни структури національного продукту.

Свої функції держава виконує шляхом державного регулювання економіки.

Державне регулювання економіки (ДРЕ) – система державних заходів, спрямованих на забезпечення нормального процесу суспільного відтворення, сприятливих умов для функціонування народного господарства [1, с. 68].

Сутність ДРЕ розкривається через його функції. А саме цільову, стимулюючу, регламентуючу, корегуючу, соціальну та контролюючу функції.

Що стосується цілей державного регулювання, то до них відносять наступне:

- раціональне використання ресурсів і досягнення макроекономічної ефективності;
- забезпечення стабільного розвитку національної економіки;
- забезпечення конкурентоздатності вітчизняних товарів на світовому ринку;
- реалізація соціальних цілей розвитку суспільства.

В цілому, головною метою державного регулювання економіки, як одного з видів економічної політики на макрорівні, є забезпечення економічної та соціальної стабільності та зміцнення економічної безпеки держави.

Економічна безпека держави – стан повноцінного ефективного функціонування національної економіки, її незалежність від зовнішніх джерел, спроможність уникнення саботажу та запобігання економічним диверсіям. Це спроможність національної економіки забезпечити свій вільний і незалежний розвиток, стабільність громадянського суспільства та його інститутів, достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих умов і варіантів розвитку подій, а також здатність держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх і внутрішніх загроз [4, с. 165-166].

Необхідність втручання держави в економіку зумовлена проблемами, які ринковий механізм вирішити неспроможен або вирішує їх погано; створенням умов для ефективного функціонування самого ринкового механізму; усуненням негативних наслідків ринкових процесів; захистом національних інтересів на світовому ринку [2, с. 3].

Завданням держави в умовах розвиненої економіки є:

1) забезпечення та підтримка високого рівня зайнятості населення;
2) забезпечення стабільних темпів економічного зростання країни;
3) перерозподіл доходів на користь найменш захищених верств населення;
4) сприяння розвитку зовнішньоекономічних зв’язків;
5) недопущення монополізації та сприяння розвитку конкуренції;
6) забезпечення економічної безпеки держави;

Особливості перехідного періоду розвитку економічних відносин передбачають суттєві зміни у державному регулюванні економічних процесів. Завданням держави в умовах перехідної економіки є:

1) зміна відносин власності шляхом роздержавлення та приватизації;
2) підтримка малого підприємництва;
3) структурна перебудова економіки з орієнтацією на останні досягнення науково-технічного прогресу;

4) розвиток ринкової інфраструктури;

5) розв'язання проблем первинного накопичення капіталу та його перерозподілу;

6) підвищення рівня життя та соціальної захищеності населення;

7) створення правової та соціальної бази реформ, ринкового законодавства;

8) максимальне обмеження діяльності посередників;

9) унеможливлення появи та функціонування фінансових пірамід, компаній, що реально не існують та інших форм шахрайства;

10) виховання ринкової психології та ринкового економічного мислення населення [3, с. 26].

Список використаної літератури

1. Мочерний С. В. Економічний словник-довідник : за ред. док. екон. наук, проф. С. В. Мочерного / худ. оформ. В.М. Штогрина. – К.: Феміна, 1995. – 368 с.
2. Яковенко Р. В. Державне регулювання економіки : конспект лекцій / Роман Яковенко. – Кіровоград : КНТУ, 2012. – 40 с. : іл.
3. Яковенко Р. В. Основи економічної теорії для технічних спеціальностей : конспект лекцій / Роман Яковенко. – Кропивницький : КНТУ, 2016. – 50 с. : іл.
4. Яковенко Р. В. Національна економіка : навч. посіб. / Роман Яковенко. – Кіровоград : „Пік", 2009. – 548 с. : іл.

Гіцеларь Дмитро Вікторович,
студент,
Яковенко Роман Валерійович
к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький

СПЕЦИФІКА РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНФЛЯЦІЇ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ

Питання інфляції мають високу актуальність як для держави в цілому, так і для окремих господарюючих суб'єктів. Рівень інфляції – один з найважливіших макроекономічних показників, який безпосередньо впливає на вартість і якість життя населення.

Інфляція – це знецінення грошей, виражене у вигляді підвищення загального рівня цін. Підвищення цін на окремі товари не є інфляцією, нею вважається підвищення цін на усі товари [4, с. 195]. В умовах інфляції на одну й ту ж суму грошей після деякого часу можна буде купити менше товарів і послуг, ніж раніше. У цьому випадку говорять, що за минулий час купівельна спроможність грошей знизилася, гроші знецінилися – втратили частину своєї реальної вартості.

На противагу інфляції, під дефляцією розуміється загальне падіння цін і витрат. Уповільнення зростання цін називається дезінфляцією.

Дослідження регіональних особливостей формування інфляції є значущим в силу існуючих відмінностей у зміні темпів інфляції по регіонах. У певних регіонах коливання показника інфляції незначні, в інших, навпаки, стрибкоподібні та непередбачувані. Це, в свою чергу, може негативно відбиватися на соціально-економічному стані як окремого регіону, так і країни в цілому. Визначення регіональних факторів дозволить більш ефективно впливати на інфляційні процеси, уникати інфляційних стрибків у різних регіонах, а також уточнити заходи антиінфляційної політики.

Виходячи з практичних завдань аналізу, фактори інфляції можна розділити на три групи:

- Фактори інфляції виключно загальнодержавного характеру, або ті, стосовно яких відсутня можливість оцінки ступеня їх диференціації по регіонах.
- Фактори інфляції викликані якісними відмінностями між регіонами різних соціально-економічних типів.
- Фактори інфляції, вплив яких можна виявити на регіональному рівні (динаміка тарифів природних монополій і т.п.) [1, с. 314].

Залежно від «глибини» державного регулювання економіки, інструментарію антиінфляційної політики, інфляція може протікати в явній або стриманій формі. Процес інфляції в явній або відкритій формі проявляється в зростанні цін, зниженні курсу національної валюти і т.п. Стримана інфляція протікає в прихованій формі і проявляється у зниженні якості продукції, зміні структури асортименту, збільшенні дефіциту в економіці, зростанні черг.

Залежно від об'єкта дослідження розрізняють національну, регіональну і світову інфляцію. У національному і регіональному масштабах об'єктом аналізу є динаміка оптових і роздрібних цін, дефлятор ВНП у будь-якій країні, на рівні об'єднання країн на міжнародному ринку (наприклад, ЄС) [3, с. 120].

Залежно від інфляційних імпульсів по відношенню до системи, що викликаються внутрішніми і зовнішніми факторами, розрізняють імпортовану та експортовану інфляцію. У разі підтримки в країні твердого валютного курсу будь-яке підвищення цін на імпортні товари буде імпортувати інфляцію в країну. Значення цього фактора в розвитку інфляційного процесу в країні залежить від частки зовнішньої торгівлі в загальному обсязі ВНП. Чим вона вища, тим більше ефект «імпорту» інфляції [3, с. 120].

Зростання цін може бути пов'язане з перевищенням попиту над пропозицією товарів, проте така диспропорція між попитом і пропозицією в багатьох випадках не є інфляцією. Незалежно від стану грошової сфери, товарні ціни можуть змінюватися внаслідок зростання продуктивності праці, циклічних і сезонних коливань, структурних зрушень у системі відтворення, монополізації ринку, державного регулювання економіки, введення нових ставок податків, девальвації і ревальвації грошової одиниці, зміни кон'юнктури ринку, впливу зовнішньоекономічних зв'язків, стихійних лих тощо. Очевидно, що не всяке

зростання цін – є інфляцією і тому особливо важливо виділити насправді інфляційне [2, с. 67].

Найбільший вплив з усіх регіональних факторів на залежну змінну робить зростання тарифів на продукцію природних монополій. Це підтверджує не тільки наші припущення, але й думки багатьох дослідників. Крім цього в поєднанні з високим тарифом на вантажоперевезення і монопольно завищеними цінами на паливо вони впливають на собівартість продукції виробників, знижують їх конкурентоспроможність і розганяють інфляцію вже з боку витрат виробництва.

Причину інфляції треба також шукати в трьох видах монополій:

- Державна монополія на емісію грошей.
- Профспілкова монополія.
- Монополія великих фірм на визначення ціни і власних витрат.

Ці три види монополій пов'язані між собою і кожна з них може порушувати баланс попиту і пропозиції. Причини інфляції можуть знаходитись і поза державою, тоді їх треба шукати в світовій торгівлі [1, с. 315].

Інфляція карає людей, що одержують відносно фіксований номінальний дохід. Інакше кажучи, вона перерозподіляє прибуток, зменшуючи його в одержувачів фіксованого прибутку і збільшуючи його в інших груп населення.

Інфляція також погіршить положення землевласників, що отримують фіксовану ренту, тому що з плином часу вони одержуватимуть грошові одиниці, які матимуть меншу вартість.

Люди, що проживають на нефіксований прибуток, спромагаються виграти від інфляції.

Виграш від інфляції можуть одержати менеджери фірм, інші одержувачі прибутку. Інфляція може також розчарувати власників заощаджень. Зі зростанням цін реальна вартість чи купівельна спроможність заощаджень відкладених на чорний день зменшується.

Визнання існування «регіональної інфляції» вимагає врахування цього економічного факту на практиці як при проведенні загальної економічної політики і політики вирівнювання регіонів, так і при проведенні антиінфляційної політики. У зв'язку з цим вважаємо розумним при формулюванні цілей за показниками інфляції, а також при проведенні політики щодо досягнення поставлених цілей, враховувати наявність внутрішньої структури інфляційних процесів, приділяючи належну увагу регіональній складовій.

Список використаної літератури

1. Агеев В. М. Экономическая теория : учебник / В. М. Агеев, А. А. Кочетков. – М. : Дашков и К°, 2016. – 696 с.

2. Цисарь И. Ф. Моделирование экономики в iThink_STELLA : кризисы, налоги, инфляция, банки : учебник / И. Ф. Цисарь. – М. : Диалог-МИФИ, 2009. – 224 с.

3. Гула Д. М. Инфляция и социальные конфликты : учебник / Д. М. Гула. – М. : Лаборатория книги, 2012. – 153 с.

4. Яковенко Р. В. Національна економіка : навч. посіб. / Роман Яковенко. – Кіровоград : „Пік", 2009. – 548 с. : іл.

СЕКЦІЯ 2
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Іщук Світлана Олексіївна,
д.е.н., професор, завідувач відділу ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України»
Созанський Любомир Йосипович,
к.е.н., с.н.с. відділу ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України»

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Упродовж 2011-2015 років в Україні спостерігалося зменшення темпів приросту як капітальних інвестицій промислових підприємств, так і надходження прямих іноземних інвестицій у промисловість. Після різкого зниження у 2014 році показника темпу приросту капітальних інвестицій на 0,181 пункту (до -11,6%), у 2015-му відбулось його повернення до позитивного значення 1,6% (рис. 1.).

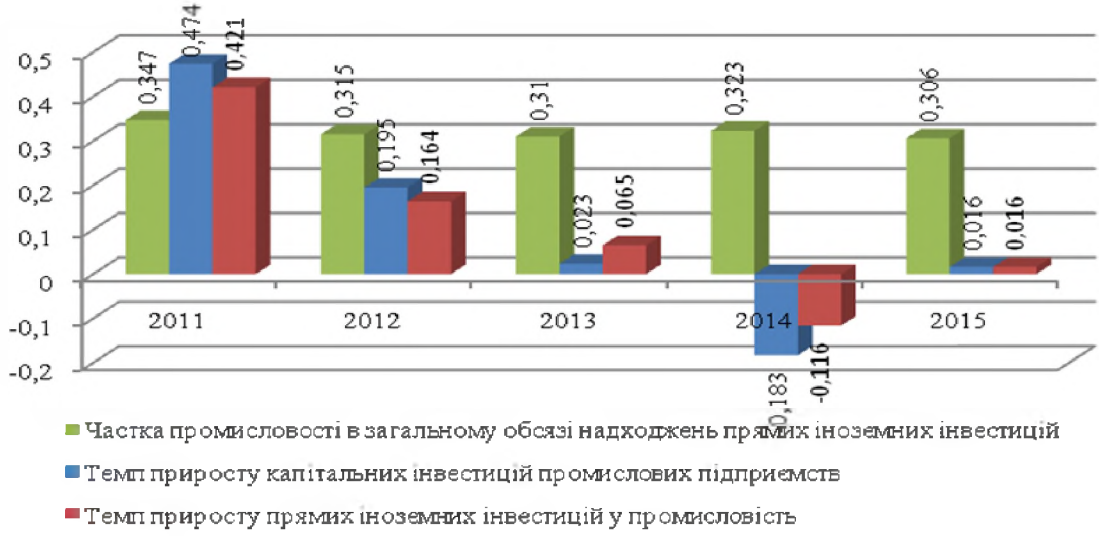


Рис. 1. Показники інвестиційної активності в Україні (у долях одиниці)

Джерело: Побудовано за [1; 2]

Надходження прямих іноземних інвестицій у промисловість України у 2015 році і надалі скорочувалися. Попри те, частка промисловості в загальному обсязі надходжень прямих іноземних інвестицій упродовж аналізованого періоду залишалася відносно стабільною і у 2015 році становила понад 30,0%. Також на промисловість у цьому році припала майже третина (32,1%) усіх освоєних капітальних інвестицій в Україні. Таким чином, на основі результатів аналізу інвестиційної активності промисловості у розрізі регіонів України можна констатувати: упродовж 2014-2015 років спостерігалося тенденційне зниження темпів приросту як прямих іноземних інвестицій у промисловість, так і капітальних інвестицій промислових підприємств.

Інноваційна активність промисловості України упродовж 2011-2015 років перебувала на низькому рівні. Зокрема, частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції за цей період зменшилась у 2,7 рази (рис. 2). Кількість підприємств, які впроваджували інновації, у загальній кількості промислових підприємств незначно зросла (до 15,2% у 2015 році проти 12,1% у 2014-му), однак витрати на інновації в загальному обсязі капітальних інвестицій в Україні щорічно зменшувалися. Лише у 2015 році після збільшення цього показника у 1,77 рази, його значення на 95,0% наблизилось до рівня 2011-го.

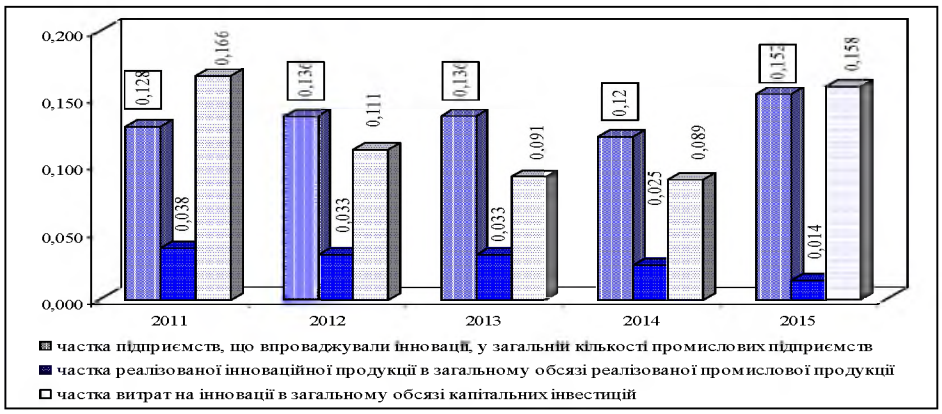


Рис.2.Показники інноваційної активності промисловості в Україні (у долях од.)

Джерело: Побудовано за [3; 4; 2]

Таким чином, рівень інноваційної активності в Україні демонструє незначні ознаки відновлення за такими показниками як частка підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості промислових підприємстві частка витрат на інновації в загальному обсязі капітальних інвестицій. Зростання у 2015 році ступеня зношеності основних засобів вітчизняної промисловості до 76,9% (проти 56,9% у 2013-му) і, зокрема, переробної до 75,8% (проти 50,1% відповідно) [5], є однією з основних причин низького рівня інноваційної активності. Так, до прикладу, у 2015 році польська промисловість за інноваційною активністю була конкурентнішою за українську у 1,9 рази. Зокрема переважання значень показника частки витрат на інновації у загальному обсязі капітальних інвестицій у Польщі становило 2,62 рази, а частки реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції – 2,3 рази.

Для підвищення рівня інноваційної активності в Україні необхідна модернізація основного капіталу. Проведення такої модернізації потребує комплексного підходу, який охоплюватиме не тільки техніко-технологічне оновлення основних засобів промисловості, але й завдання, пов'язані зі структурною та організаційною модернізацією системи управління виробничою сферою, з урахуванням стратегічних пріоритетів регіонального розвитку. Підвищення рівня інноваційної активності промисловості неможливе без інвестиційних ресурсів. Упродовж 2011-2015 років в Україні відбувалось динамічне зменшення темпів приросту як капітальних інвестицій промислових

підприємств, так і прямих іноземних інвестицій у промисловість. Останні в абсолютному виразі у 2015 році скоротились на 8,2%, порівняно з 2014-м.

Для розширення доступу суб'єктів промислової діяльності до інвестиційних ресурсів, зокрема іноземних, необхідним є [6]:

- формування системи моніторингу інвестиційних проектів (зокрема тих, що реалізуються в рамках державно-приватного партнерства) та постійного контролю, зокрема громадського, за їх реалізацією із метою недопущення неефективного використання капіталовкладень;
- проведення щорічної рейтингової оцінки інвестиційної привабливості адміністративно-територіальних одиниць та провідних товаровиробників із подальшим розміщенням її результатів на урядовому та обласних інвестиційних порталах;
- створення умов для тіснішої співпраці суб'єктів промислової діяльності (за сприяння регіональних органів державної влади) з європейськими організаціями та фондами, що займаються фінансовою підтримкою регіонального розвитку в межах програм міжнародної співпраці, зокрема коштів Євросоюзу через інструменти Добросусідства і Партнерства, програм прикордонного співробітництва, інших міжнародних програм та донорів (Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк та ін.).

Список використаної літератури

1. Експрес-випуск "Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України" / Офіційний сайт Державної служби статистики України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/
2. Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності / Статистична інформація / Офіційний сайт Державної служби статистики України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua
3. Впровадження інновацій на промислових підприємствах / Статистична інформація / Офіційний сайт Державної служби статистики України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua
4. Інноваційна активність / Статистична інформація / Офіційний сайт Державної служби статистики України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua
5. Наявність і стан основних засобів за видами економічної діяльності / Статистична інформація / Офіційний сайт Державної служби статистики України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua
6. Конкурентоспроможність промисловості регіонів України: науково-аналітична доповідь / [С.О. Іщук, Л.Й. Созанський, Р.В. Міхель, М.І. Бирка]; НАН України. ДУ "Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього Національної академії наук України"; [наук. ред. С.О. Іщук]. – Львів, 2016. – 73 с.

Голян Василь Анатолійович,
д.е.н., професор, директор громадської організації «Європейський аналітичний центр», м. Київ
Петруха Ніна Миколаївна,
завідувач відділу докторантури і аспірантури Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління», м. Київ
Кузьменко Сергій Олександрович,
аспірант Науково-дослідного фінансового інституту Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління», м. Київ

АКТИВІЗАЦІЯ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК БАЗОВА ДЕТЕРМІНАНТА РЕІНЖИНІРИНГУ ОСУШЕНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ УГІДЬ

Значним резервом нарощення конкурентних переваг вітчизняного сільськогосподарського виробництва є реінжиніринг меліорованих територій, в першу чергу осушених сільськогосподарських угідь. Масштабні осушувальні меліорації, як були проведені у ряді адміністративних областей України у 60-их та 80-их роках минулого століття, дали можливість розширити площі сільськогосподарських угідь для їх використання в продуктивному господарському обороті. Це значною мірою й зумовило сільськогосподарську спеціалізацію регіонів гумідної зони (зони перезволоження), яка найбільшою мірою відповідала наявним природно-ресурсним передумовам і не суперечила екологічним пріоритетам. Затяжна економічна криза у 90-их роках минулого століття особливо болісно вдарила по регіональних агропромислових комплексах, які були сформовані на основі використання осушених сільськогосподарських угідь.

В першу чергу це відбулося в результаті обмеження державного фінансування міжгосподарських мереж гідротехнічних споруд, які забезпечували прийнятний для продуктивного сільськогосподарського виробництва водно-повітряний режим в зоні осушення. У переважній більшості внутрішньогосподарські мережі гідротехнічних споруд були демонтовані, що призвело до масового поширення проявів природної ренатуралізації сільськогосподарських угідь, підтоплення цих угідь та населених пунктів, що в результаті зробило зону осушення найбільш депресивною територією.

Останні зрушення на глобальному ринку продовольства та гіпертрофоване збільшення посівних площ експорто-орієнтованих культур в чорноземній зоні України вимагають проведення реінжинірингу осушених сільськогосподарських угідь, щоб повернути їх у продуктивний сільськогосподарський оборот та відновити традиційну спеціалізацію регіонів, в структурі сільськогосподарських земель котрих зачну питому вагу займають осушені сільськогосподарські угіддя. Також повернення цих земель у продуктивний господарський оборот дасть можливість поступово усувати міжгалузевий перегин у сільськогосподарському виробництві країни (значне збільшення потужностей рослинництва та зменшення поголів'я ВРХ) через створення природно-ресурсних та виробничо-технічних передумов для відновлення потенціалу тваринництва і посівних площ луб'яних культур. Забезпечення реінжинірингу осушених сільськогосподарських культур стане можливим за умови активізації аграрного підприємництва, яке буде здійснювати сільськогосподарське виробництво на основі використання сучасних бізнес-процесів.

Доцільність активізації аграрного бізнесу в зоні осушення пов'язана з тим, що навіть незважаючи на прискорений розвиток вітчизняного аграрного сектора, в зону осушення так і не спрямував свої фінансові потоки великий аграрний капітал. Це пов'язано з тим, що в зоні осушувальних меліорацій питомі витрати на виробництво сільськогосподарської продукції є порівняно вищими, ніж в інших регіонах, у зв'язку з необхідністю фінансування витрат, пов'язаних з експлуатацією внутрішньогосподарських мереж гідротехнічних споруд, що є необхідним для забезпечення необхідного водно-повітряного режиму сільськогосподарського виробництва [1, с. 67].

Виходячи з викладеного вище, активізація аграрного підприємництва в зоні осушувальних меліорацій має відбуватися під патронатом та за безпосередньої участі держави та територіальних громад через укладання угод публічно-приватного партнерства з суб'єктами аграрного підприємництва. У поліських адміністративних районах, де спостерігаються найбільші площі осушених сільськогосподарських угідь, у короткостроковій перспективі пріоритетним напрямом державної та муніципальної підтримки через укладання угод публічно-приватного партнерства виступають особисті селянські та фермерські господарства, які виробляють значну частину рослинницької та тваринницької продукції. Крім того, саме в поліських адміністративних районах було демонтовано переважну більшість крупнотоварних сільськогосподарських виробництв і сільські домогосподарства стали основними сільгоспвиробниками.

У середньостроковій перспективі, виходячи з необхідності реалізації капіталомістких сільськогосподарських проектів, необхідним є укладання угод публічно-приватного партнерства з великими сільськогосподарськими формуваннями, які володіють достатньою концентрацією фінансових ресурсів, необхідних для будівництва сучасних тваринницьких комплексів та відновлення посівних площ луб'яних культур.

У зв'язку з тим, що процеси природної ренатуралізації в зоні осушення були нерегульованими тривалий період, значно звузився ареал ведення сільськогосподарського виробництва, але розширилися можливості для розвитку лісогосподарського підприємництва і сільського зеленого туризму. Все це вимагає узгодження пріоритетів підтримки розвитку аграрного підприємництва в зоні осушувальних меліорацій з пріоритетами збереження агро- та лісоландшафтів, водно-болотних угідь тощо. Вирішення такої дилеми значною мірою може бути забезпечене через диверсифікацію виробничо-господарської діяльності суб'єктів аграрного підприємництва шляхом організації поряд із сільськогосподарським виробництвом індустрії зеленого і сільського туризму, рибальства і рибництва, мисливського господарства.

За умови активної участі державної, регіональної та місцевої влади, а також підвищення концентрації фінансових можливостей місцевого самоврядування у зв'язку з формуванням об'єднаних територіальних громад цілком реальним є закладення необхідних стимулів для підприємницьких структур та фізичних осіб-підприємців стосовно фінансування проектів розвитку аграрного, лісогосподарського, рекреаційного підприємництва на основі реінжинірингу осушених сільськогосподарських угідь.

Комплексний характер використання ренатуралізованих осушених сільськогосподарських угідь при збереженні сільськогосподарського виробництва як базової ланки господарства упередить традиційні для інших регіонів прояви високого рівня розораності та зміцнить природні екосистеми і виступить територіальним базисом розвитку тваринництва. Враховуючи негативні тенденції в тваринництві, за винятком птахівництва, та значну залежність наявних переробних потужностей від імпорту м'ясної сировини, реінжиніринг меліорованих територій надасть позитивних імпульсів відродженню тваринництва в загальнонаціональному масштабі і підвищить рівень комплексності використання не лише агроресурсного, а й природно-ресурсного потенціалу в цілому.

Ренатуралізовані осушені сільськогосподарські угіддя можуть бути привабливими для вітчизняних та іноземних інвесторів з точки зору сприятливого територіального базису для розвитку органічного сільського господарства, оскільки на цих територіях вже тривалий період не здійснювалося внесення мінеральних добрив та застосування гербіцидів та пестицидів. А виходячи з того, що іноземні виробники мають значну перевагу над українськими виробниками через наявність значних дотацій, фактор органічності може стати вирішальною конкурентною перевагою для українських суб'єктів аграрного підприємництва.

Список використаної літератури

1. Андрощук І.І. Інвестиційне забезпечення меліоративних заходів: національний та регіональний контекст / І.І. Андрощук // Економіка природокористування і охорони довкілля. – 2014. – С. 67-70.

Ляшенко Ганна Павлівна
к.е.н., доцент, професор кафедри економіки підприємства
Університету ДФС України

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ – ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Економічне зростання багатьох країн, як про це свідчить світова практика, залежить від формування і нарощення інтелектуального потенціалу підприємства і держави в цілому. В зв'язку з цим, щоб національна економіка інтегрувала у світові ринки, необхідно створити систему державної підтримки стратегічних, пріоритетних секторів економіки, які формуються саме на інтелектуальному потенціалі. На сьогодні, розвиток національної економіки залежить від ефективного управління інтелектуальним потенціалом у взємозв'язку із системою управління національним господарством та інноваційними процесами.

Інтелектуальний потенціал – це спроможність кожного підприємства і держави в цілому забезпечити свій довгостроковий техніко – економічний розвиток, використовуючи як центр уваги управління знаннями для росту економіки.

Зараз, коли ринок посилює активізацію формування інтелектуального потенціалу та інноваційного розвитку (використання новітніх технічних, екологічних та інформаційних технологій). У нинішній час слід звернути увагу на те, що загальносвітова тенденція призводить до швидкого розвитку економіки, тобто скорочується проміжок часу між етапом відкриття (винаходом) і впровадженням у виробничий процес, а автор – винахідник стає головною складовою розвитку всіх систем, що сформовані людиною. Таким чином, сьогодні в теорії і практиці використовують такі терміни: «інтелектуальна економіка», «інтелектуальна власність», «Людський потенціал», «інтелектуальний потенціал» і т.д.

Автор, О. Б. Буднік – Сіверський [1, 16-17] у своїй праці «Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект» доводить, що сьогодні Промислова економіка поступається місцем Інтелектуальній економіці. Найбільш рушійною силою стає сила ідеї. Світовий досвід свідчить, що в економіці, яка найбільше спирається на ідеї, а менше – на фізичний капітал, різко зростає вірогідність реалізації успішних проривів.

У XXI столітті людство перейшло до етапу цивілізованого рівня розвитку економіки, і це призвело до вирішення проблем щодо захисту нового виду капіталу – захисту прав інтелектуальної власності, що в її об'єктах ідентифікується словосполучення «інтелектуальний потенціал». У словосполученні «інтелектуальний потенціал» головне місце займає таке поняття, як «інтелект». Це поняття розглядається в різних енциклопедичних словниках, наприклад, в новому тлумачному словнику української мови,

інтелект – це здатність людини думати, мислити, розум, глузд, тяма, мозок, головах[3, 793] ; у філософському словнику, інтелект – це пізнання, розуміння, розсудок [6, 244] ; у психологічному словнику, інтелект – це сприйняття, розуміння.

Із вищевикладених визначеннях поняття «інтелект» у своїй суті має одне і теж змістовне навантаження, а саме: «мислення», «розум», «здібність», «творчість».В усіх словниках тлумачення поняття «мислення» майже одне і теж, а саме: у тлумачному словнику , мислити, тобто міркувати, зіставляючи явища об'єктивної діяльності і робити висновки, аналізувати [4, 189]; у психологічному словнику, мислення – це процес опосередкованого і узагальненого відображення діяльності під час або внаслідок її аналізу і синтезу [5, 199].

Розум. Розсудок – це поняття які обґрунтовані в науці філософія для позначення якісних особливостей мислення на певних ступеня буття або логічного розвитку [6, 555]. Отже, розум дає можливості знаходити нові шляхи розв'язання проблем у різних сферах.

Здібність [5, 141 - 142] це індивідуально – психологічні особливості людини, що виявляються в діяльності і є умовою її успішного виконання. Слід зазначити, що дослідження свідчать, - здібності це в основному спадкова детермінація, а не властивість нервової системи.

Творчість [5, 352] – 1) високосвідома діяльність людини, спрямована на створення нових продуктів матеріальної і духовної культури, які мають суспільно – історичну цінність; 2) теоретична і практична діяльність людини, яка зумовлює одержання об'єктивно нових результатів (нові знання, нові відкриття, нові технології тощо). У творчому процесі головне місце займає інтуїція, тобто інтуїтивне бачення кінцевого результату.

Але, слід відмітити, інтелектуальна і творча діяльність одна від одної відрізняються: інтелектуальна діяльність (її результати) стають об'єктами правової охорони, а результати творчої діяльності не всі можуть стати об'єктами інтелектуальної власності.

Отже, інтелект – це система розумових здібностей особистості, яка здатна творчо мислити, швидко набувати нові знання, вміння, досліджувати ті чи інші явища, робити висновки й аналізувати.

Розглядаючи поняття «інтелектуальний потенціал» можна відмітити, що центральне місце в цій системі займає індивідуум, людина, тобто людський капітал. Автор, О. А. Грішнова у своїй монографії «Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки» [2, 20] відмічає, що сучасний погляд на людину як на носія людського капіталу означає визнання її здібностей у повному розумінні слова капіталом, тобто цінністю, яка приносить дохід.

Підводячи підсумок слід зауважити, що для України сьогодні, як новий напрям соціально – економічної трансформації держави є створення інтелектуальної економіки. Саме інтелектуальна економіка дасть можливість ефективно використовувати інтелектуальний потенціал, дозволить становлення

нових форм організаційно – економічних відносин як на макрорівні так і на макрорівні, також дасть можливість розробляти нові методології досліджень (технічних, соціально – економічних, екологічних) та інших процесів, які відбуваються у народному господарстві.

Список використаної літератури

1. Бутнік – Сіверський О. Б. І. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект // Інтелектуальний капітал. – 2002 -№1. – 47с.

2. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. Монографія. – К.: Знання – 2001. – 254с.

3. Новий тлумачний словник української мови. Друге видання, випр.. А – К.: Видавництво «АКОНІТ» - 2008. – Т.1. – 926с.

4. Новий тлумачний словник української мови. Друге видання, випр.. К – П., К: Видавництво «АКОНІТ» - 2008. – 926с.

5. Психологічна енциклопедія. Автор – упорядник Степанов О. М. – К.: «Академвидав», 2006. – 422с.

6. Філософський енциклопедичний словник. НАНУ Інститут філософії ім.. Г. С. Сковороди. – К.: Абрис. – 2002. – 742с.

Шовкун Інна Анатоліївна,
к.е.н., старший науковий співробітник, провідний науковий співробітник відділу промислової політики ДУ «Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України»

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Промисловість є однією з провідних галузей національного господарства, що формує фундамент соціально-економічного розвитку країни. Зокрема, створена у промисловості додана вартість становила 498 млрд грн у 2016 р., а її частка у ВВП – 20,9%. Експорт промислової продукції сягає 26,3 млрд доларів, що відповідає 72% усього товарного експорту країни. Роботою у промисловості забезпечено 15,3% зайнятого населення, а заробітки працівників галузі перевищують середній їх розмір по економіці на 15%.

Визначальним чинником розвитку вітчизняної промисловості упродовж останнього десятиліття стало те, що промислово-економічне відновлення, що розпочалося після світової фінансової кризи, було перервано. Зовнішня агресія проти України, анексія Криму та захоплення промислово інтенсивних територій східних областей країни призвели до втрати великої частини промислового потенціалу, розриву міжрегіональних господарських зв'язків, великих економічних втрат і кризи у промисловості. До того ж українські виробники були відлучені від традиційних ринків країн Митного союзу ЄАЕС, на які поставлялося понад третини товарного експорту.

Результати, що нині демонструє промисловість, є суперечливими і неоднозначними. Досі промисловість ще не досягла колишніх обсягів виробництва, проте вже припинилося його падіння та вперше за період з 2012 р. фіксується зростання. Так, індекс промислової продукції у 2016 р. порівняно з 2015р. склав 102,4%, у січні – серпні 2017р. – 103,8%. Осередком зростання виступає переробна промисловість.

Проявляються ознаки повернення економіки на шлях індустріального розвитку після тривалого періоду деіндустріалізації. Частка промисловості у ВВП зростає упродовж останніх півтора року і досягла 22,8% у 1-му півріччі 2017 р., а частка переробної промисловості – 12,7%.

Промисловість країни починає відроджуватись, всупереч складній політико-економічної ситуації в країні. Лідерами промислового зростання за період з 2013 р. по 1 півріччя 2017 р. стали переважно види діяльності переробної промисловості, а саме: з виробництва харчових продуктів, машинобудівної продукції (автотранспортних засобів, електротехнічної продукції, машин і устаткування загального та спеціального призначення), неметалевих мінеральних виробів і будівельних матеріалів, меблів та виробів з деревини, фармацевтичної продукції, текстилю.

Структура промислового виробництва змінюється, стаючи ефективнішою. Частка галузей, які виробляють продукцію з низьким ступенем переробки (добувна, металургія) скорочується (з 29% до 26% упродовж 2010-2016 рр.). У структурі реалізованої промислової продукції за основними промисловими групами скорочується частка енергії (з 29,1% у 2015 р. до 14,6% у 1 півріччі 2017 р.), що пов'язано зі зниженням енергомісткості економіки. Натомість зростає частка споживчих товарів короткострокового використання (з 24,6 до 28,8), товарів проміжного використання (з 38,4% до 47,3%). Питома вага інвестиційних товарів також дещо збільшилась (з 6,7% до 8,2%), проте вона залишається не відповідною потребам модернізації промисловості. Внутрішній попит на інвестиційні товари і споживчі товари довгострокового використання задовольняється переважно за рахунок імпорту.

Зрушення у технологічній композиції переробної промисловості демонструють тенденцію до збільшення частки низькотехнологічних виробництв (з 34,9% у 2010 р. до 45,5% у 2016 р.) при суттєвому зменшенні середньотехнологічних (з 45,6 до 37,8) та помірному – високотехнологічних (з 19,5% до 16,7%). Примітно, що скорочується частка продукції машинобудування, тож погіршується технологічна структура промисловості.

Побудова нових підприємств і технологічна модернізація діючих визначатиме подальше відродження промисловості країни. Упродовж останніх років в Україні запрацювало понад 100 нових підприємств переробної промисловості. Зокрема, понад третини з них належать до агропромислового комплексу (це олійні заводи, молоко- та сирзаводи, хлібозаводи та інші підприємства харчової промисловості, а крім того, побудовано 27 елеваторів і зернових терміналів); 22 – до промисловості будівельних матеріалів; 7 - машинобудування (заводи з виробництва електронного та електротехнічного

обладнання, комплектуючих до автомобілів), 8 – хімічної промисловості, 6 - біогазової та сміттєпереробної галузі, 3 – деревообробної та меблевої промисловості; 4 – легкої промисловості; 2 - металургії тощо. Швидко розбудовується електроенергетика, де з'явилося 57 нових об'єктів, переважну частину яких становлять сонячні та вітрові електростанції. Поза тим, будується майже 60 підприємств різних галузей промисловості.

Індустріальні парки і надалі відіграватимуть важливу роль у розвитку промисловості країни. Нині 27 таких парків вже працює або готуються до відкриття. Індустріальні парки стають осередками розміщення підприємств, залучення інвестицій, створення робочих місць, виробництва затребуваної на ринках продукції. Наприклад, перший автомобільний кластер в Україні, що постав на Закарпатті, функціонує на території індустріального парку «Соломоново». Завод «Єврокар», працюючи в цьому парку, став унікальним грін-філд проектом, спрямованим на реалізацію високотехнологічного автомобільного виробництва. Тут випускається майже весь модельний ряд автомобілів марки SKODA. Автомобільний кластер також займається виробництвом та експортом комплектуючих до автомобілів. Нині жоден європейський автомобіль не випускається без використання запчастин made in Ukraine. За участю іноземних інвестицій налагоджені виробництво та постачання до ЄС такої продукції, як електричні водонагрівачі, комп'ютерні монітори. Великі перспективи має креативна індустрія, адже вже сьогодні продукція українських дизайнерів продається у 40 країнах.

Україна має постати як інноваційна країна, приваблива для інвестицій. Для реалізації таких прагнень потрібно, щоб структура інвестицій відповідала потребам технологічної модернізації виробництва. Проте частка капітальних інвестицій у високотехнологічні виробництва становить близько десятої частини від їх сукупного обсягу у промисловості. Загалом позитивне явище зростання частки капітальних інвестицій у переробну промисловість, на відміну від добувної, зумовлюється збільшенням питомої ваги низько- та середньотехнологічних виробництв (особливо харчової промисловості та металургії). Цілком очевидно, що теперішній галузевий розподіл капітальних інвестицій у промисловість не забезпечує вирішення завдань структурної модернізації національного виробництва.

Найвищі темпи притоку капітальних інвестицій за останні роки мали низькотехнологічні виробництва (легка і деревообробна промисловість). Інвестиції в окремі види високо- і середньотехнологічних виробництв зростали помірними темпами. Однак, серед видів високотехнологічної діяльності спостерігається скорочення капітальних інвестицій у виробництво машин та устаткування, не віднесених до інших угрупувань, – на 48,6% упродовж 2013-2017 рр. порівняно з 2012 р. Прямим наслідком нестачі інвестицій у цей вид промислової діяльності буде неможливість задовольнити потреби у техніці (машинах, устаткуванні, верстатах) для модернізації економіки продукцією власного виробництва, а тому надалі посилюватиметься імпортозалежність від іноземних виробників технічних товарів.

Надходження прямих іноземних інвестицій у промисловість країни різко скоротилося з початком зовнішньої агресії, що зумовило дестабілізацію економіки і підвищення інвестиційних ризиків. Скорочуються абсолютні обсяги прямих іноземних інвестицій у промисловість, а також їх питома вага у сукупних обсягах інвестицій в економіку країни. Якщо у 2013 р. ПІІ у промисловості перевищували 18,0 млрд доларів, то на кінець 2016 р. – 9,6, тобто зменшилися майже вдвічі. За цей же період їх частка скоротилася з 34,9% до 25,4%. Отже, покращення інвестиційного клімату стає основною передумовою повернення інтересу іноземного капіталу до інвестицій у промисловість України.

Заниздра Мария Юрьевна,
к.э.н., старший научный сотрудник Институт экономики промышленности НАН Украины

РЕКОМЕНДАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ "УМНОЙ" ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Текущим трендом реформирования промышленного сектора экономически развитых стран (рис.) последних лет является активная разработка и внедрение инновационных технологий, устойчивый и инклюзивный рост на платформе Industrie 4.0 или, так называемой, "умной" промышленности (англ. "smart industry") [1]. Главной целевой технологией (англ. general purpose technology) при этом является интеграция значительных массивов информации и физического производства в единую сеть кибер-физической системы на основе информационно-коммуникационных технологий (англ. Information and Communications Technologies, ICT) [2].

Учитывая специфику основного драйвера прогресса, скорость, масштаб и системность будущих изменений в технологиях, подходах и методах производства существенно возрастают. Пропорционально возрастает актуальность разработки и принятия соответствующих мер относительно встраивания национальных экономик в общемировой тренд трансформации доминирующего технологического уклада.

Начало четвертой промышленной революции создает для развивающихся стран как уникальные возможности для преодоления существующих конкурентных барьеров (за счет внедрения наиболее эффективных из апробированных подходов к управлению и трансферта технологий), так и высокие риски экономической депрессии, связанные с технологическим устареванием и критическим износом основных производственных фондов, ужесточением требований к экологическим характеристикам производимого продукта на всех этапах его жизненного цикла на международных рынках

сбыта, а также смещением приоритетов при найме персонала в сторону востребованности высококвалифицированного труда.

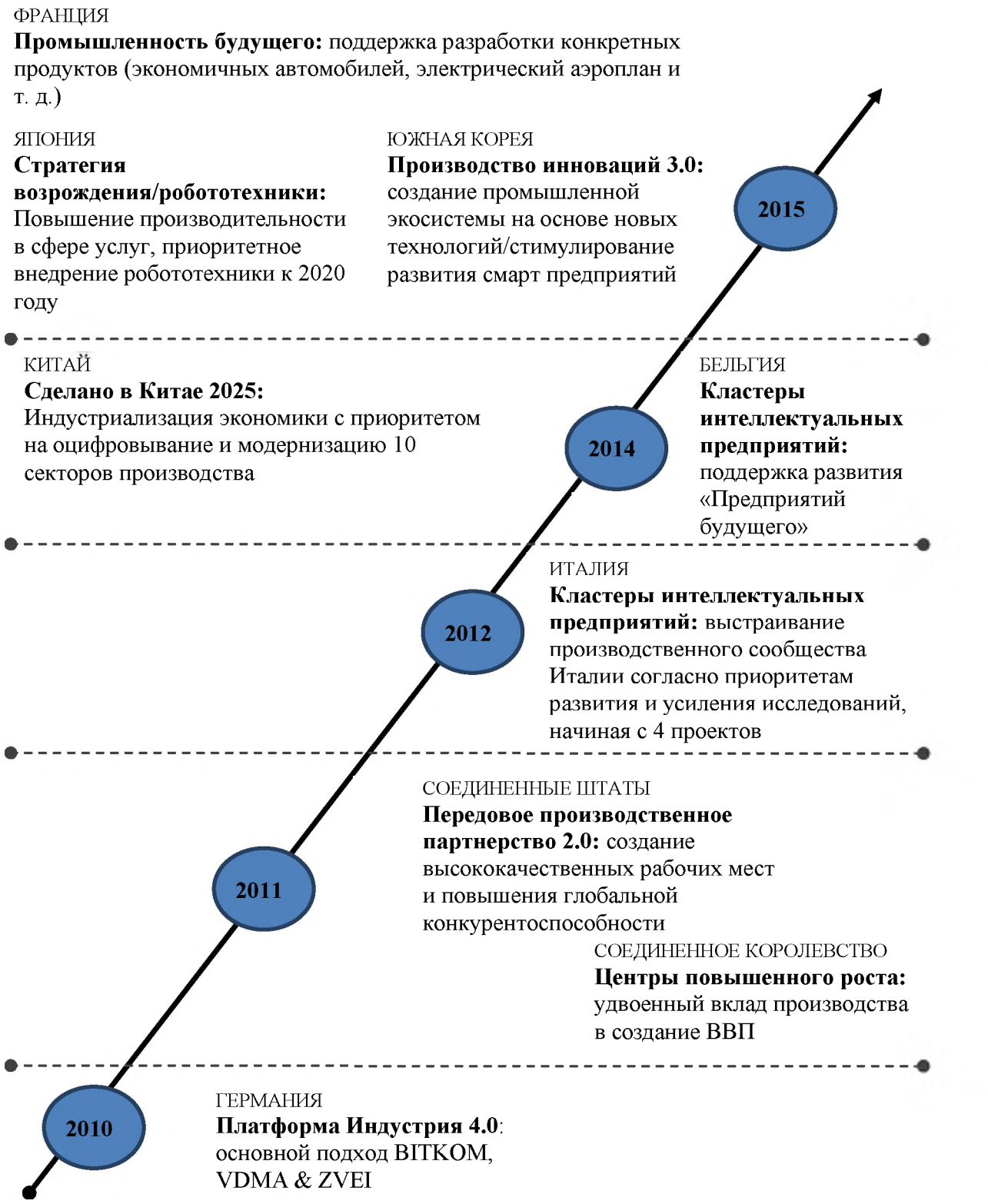


Рис. Временная шкала инициатив "smart industry"в экономически развитых странах [3, с.10]

Проведение реформ подобного масштаба нуждается в целевой государственной поддержке, подкрепленной соответствующими долгосрочными программами, стратегиями и конкретными планами действий. Их разработка должна основываться на результатах наиболее эффективных практик по развитию "умной" промышленности, которые прошли апробацию в странах, схожих со страной-объектом исследования экономической структурой и природными условиями (учитывая институциональные особенности и возможные препятствия для перенесения зарубежного опыта в условиях национальной экономики).

Исходя из условия ограниченности инвестиционных ресурсов для неоиндустриализации согласно принципам "smart" в качестве первоочередных мероприятий, направленных на установление приоритетов национальной промышленной политики и разработки государственных программ поддержки "умной" промышленности, рекомендованы:

1) аудит (экспертиза) бюджетообразующих отраслей промышленности с целью оценки их потенциала для использования в качестве "точек роста" "умной" промышленности в соответствии с критериями:

инвестиционной привлекательности;

конкурентных преимуществ (существующих и потенциальных);

текущего уровня технико-технологического развития;

возможности и потенциального объема затрат на модернизацию до VI технологического уклада;

2) инвентаризация цепочек создания добавленной стоимости в рамках выбранных отраслей, классификация и расстановка приоритетов в соответствии с принципом максимизации эффекта при минимизации затрат на технологический реинжиниринг бизнес-процессов;

3) разработка индивидуальных проектов модернизации промышленных объектов и дигитализации бизнес-процессов на конкурсной основе;

4) формирование специализированного инструментария, регулирующего процессы становления "умной" промышленности на государственном уровне.

Практическая реализация указанных мероприятий требует:

инициативы профильных учреждений государственной власти по формированию состава экспертных комиссий в сфере промышленной политики, технико-технологических производственных инноваций, реинжиниринга бизнес-процессов, внешней торговли, представителей бюджетообразующих отраслей промышленности, ученых;

определения круга полномочий экспертов, постановки задач, обсуждения и обоснования выбора объектов экспертизы и критериев ее проведения, а также оценки потенциала перехода предприятий и отраслей к концепции "smart";

установления основных этапов экспертизы, сроков их выполнения, ответственных лиц, форм отчетности относительно результатов экспертизы.

Список использованной литературы:

1. European Commission (2010). Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. [Online]. – Available at: http://eur-

lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF (Accessed 25.02.2017).

2. Смарт-промышленность: перспективы и проблемы / Вишневский В.П., Князев С.И. // Экономика Украины. – 2017. – № 7. – С. 22-37.

3. Think act (2016). The Industrie 4.0 transition quantified / Roland Berger [Online]. – Available at: https://www.rolandberger.com/publications/publication_pdf/roland_berger_industry_40_20160609.pdf (Accessed 06.09.2017).

Столярчук Надія Миколаївна,
к.е.н., старший науковий співробітник відділу організації наукових досліджень та інноваційного розвитку ННЦ „Інститут аграрної економіки”

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СФЕРИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Ефективний розвиток економіки України неможливий без дієздатної системи інтелектуальної власності, що є стимулюючим фактором до науково-технічного прогресу та інноваційного розвитку. Відтак постає питання вибору правильного вектору руху інтелектуального потенціалу суспільства. Важливу роль у механізмі координації та регулювання відносин інтелектуальної власності в нашій країні відіграють прийняті стратегії, концепції та інші нормативно-правові акти.

Необхідність стратегії інтелектуальної власності визначається її роллю в посиленні національної здатності виробляти об’єкти інтелектуальної власності, які б були економічно значущими активами. Таким чином, національна стратегія інтелектуальної власності являє собою довгостроковий план, відповідно до якого всі національні суб’єкти взаємодіють з метою створення, володіння, розпорядження і використання результатів інтелектуальної діяльності, інновацій, нових технологій та креативних розробок.

За вектором безпеки, відповідно до Стратегії сталого розвитку „Україна – 2020” передбачена реформа захисту інтелектуальної власності. Нормативно-правове та організаційне забезпечення реалізації Стратегії має здійснюватися шляхом розроблення та прийняття в установленому порядку відповідних нормативно-правових актів, щорічних планів дій реалізації цієї Стратегії, моніторингу стану їх виконання [1].

Для реалізації цілей Стратегії у даному напрямку розроблено Національну стратегію розвитку сфери інтелектуальної власності в Україні на період до 2020 року, яка на основі аналізу сучасного стану сфери інтелектуальної власності визначає пріоритети та перспективи розвитку Національної системи інтелектуальної власності, мету, стратегічні напрями та основні завдання, на виконання яких має бути спрямована реалізація державної

політики в сфері інтелектуальної власності [2]. З цією метою уряд прийняв рішення щодо передачі Мінекономрозвитку функцій з реалізації державної політики у сфері інтелектуальної власності, які до цього здійснювала Державна служба інтелектуальної власності. Задача нового органу – удосконалення законодавства у сфері охорони інтелектуальної власності, і наразі вже розроблено проекти нових законів.

Законодавство України у сфері інтелектуальної власності в даний час складається із законів України у сфері промислової власності (сім законів), авторського права й суміжних прав (три закони) і 60 міжнародних договорів й угод, що ратифіковані Верховною Радою України.

Варто зазначити, що важливим аспектом є охорона об'єктів права інтелектуальної власності, що стосуються аграрного сектору. Враховуючи необхідність покращення продовольчої безпеки України, виведення та патентування нових сортів рослин, порід тварин, розробка засобів їх захисту, відтворення родючості ґрунтів, меліорація, тощо виходять на перший план.

Значну роль у реалізації стратегії інтелектуальної власності відіграє інституціональна складова. Міністерство аграрної політики та продовольства України є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з питань формування та забезпечення реалізації державної політики у сферах карантину та захисту рослин, охорони прав на сорти рослин.

Державна ветеринарна та фітосанітарна служба України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якої спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра аграрної політики та продовольства України, входить до системи органів виконавчої влади і забезпечує реалізацію державної політики у галузі ветеринарної медицини, безпечності харчових продуктів, сферах карантину та захисту рослин, охорони прав на сорти рослин, державного нагляду (контролю) за племінною справою у тваринництві.

Державне агентство земельних ресурсів України є ще одним центральним органом виконавчої влади, щодо визначення меж географічних місць, з якими пов'язані особливі властивості, певні якості та інші характеристики товарів (на виконання Закону України „Про охорону прав на зазначення походження товарів"). Міністерство екології та природних ресурсів України є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади у формуванні і забезпеченні реалізації державної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища, екологічної та у межах своєї компетенції біологічної, генетичної та радіаційної безпеки, поводження з відходами, у тому числі радіоактивними, пестицидами і агрохімікатами.

Необхідною та значимою є професійна діяльність оцінювачів об'єктів інтелектуальної власності, зокрема для впровадження об'єктів інтелектуальної власності в інноваційний процес. Вона здійснюється відповідно до Закону України „Про оцінку майна та професійну оціночну діяльність в Україні" і Національного стандарту № 4 „Оцінка майнових прав інтелектуальної власності". Інформаційні, консалтингові структури та структури з трансферу

технологій є невід'ємними складовими інфраструктури Національної системи інтелектуальної власності, за участю яких здійснюється реалізація життєвого циклу об'єкта інтелектуальної власності.

Стрімке зростання значимості знань та інформації в економічному і соціальному розвитку, з одного боку, та ще недостатнє розуміння цього факту широким загалом, з іншого боку, диктує гостру необхідність у активізації та стимулюванні заходів щодо впровадження результатів творчої, інтелектуальної діяльності.

Список використаної літератури:

1. Про Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020": Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.

2. Проект Національної стратегії розвитку сфери інтелектуальної власності в Україні на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: sips.gov.ua/ua/project-ip-strategy28082014.

Сухіна Олена Миколаївна,
к.е.н., с.н.с. відділу економічних проблем екологічної політики та сталого розвитку ДУ "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України"

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ГІРНИЧОДОБУВНОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ В УКРАЇНІ

На сьогодні недостатньо результативним є інституціональне забезпечення процесів екологізації гірничодобувного виробництва (ГДВ), що негативно позначається на ефективності механізму реалізації даних процесів, і в т. ч. в умовах децентралізації владних повноважень в Україні, і в кінцевому результаті – на стані навколишнього природного середовища (НПС). Екологізація ГДВ – процес досить масштабний і багатоаспектний. Основними (первинними, загальними) функціями процесу управління розвитком (ходом) екологізації, як і будь-якого управління, є: планування, організація, мотивація та контроль, які об'єднані зв'язуючими процесами комунікації і прийняття рішення. Кожна управлінська функція є процесом, і складається із взаємопов'язаних дій. Для виявлення всіх ланок екологізації ГДВ автор запропонувала розглядати управління процесами екологізації ГДВ через діаграму зв'язків (рис.) як важливий елемент у моделюванні системи управління процесами екологізації ГДВ й складова моделі прийняття рішень [1, с. 64]. На жаль, через технічні обмеження в даній роботі на рисунку неможливо вказати всі складові екологізації гірничодобувного виробництва (яких автор

виділила більше 250) та зв'язки процесу екологізації ГДВ, що унеможливлює віднайти всі раніше невидимі причинні зв'язки між окремими частинами інформації шляхом їхнього графічного подання, тому автор удосконалила діаграму зв'язків, і запропонувала до неї додаток у вигляді таблиці, які досить легко коригувати і вносити зміни, враховуючи нові етапи економічного розвитку та зміни стану НПС (форма для заповнення чи додаток до діаграми зв'язків подано в таблиці).

Метод діаграми зв'язків є логічним інструментом і допомагає усвідомити невирішені проблеми, розкриваючи раніше невидимі причинні зв'язки між окремими частинами інформації шляхом їхнього графічного подання. Екологізація ГДВ передбачає наявність взаємозв'язку і взаємозумовленості дій з урахуванням екологічних вимог до розвитку НТП. У зв'язку з цим управління в сфері надрокористування повинно здійснюватися на основі раціонального природокористування (і в т. ч. надрокористування) та застосування інноваційних технологій, прогресивної організації маловідходних і безвідходних виробництв та ін., що зазначено на рисунку. З допомогою діаграми зв'язків забезпечення модернізації системи управління процесами екологізації ГДВ можна визначати вплив заходів з екологізації ГДВ на НПС чи біоту.

Таблиця

Форма для заповнення (додаток до діаграми зв'язків) для виявлення відповідних зв'язків забезпечення модернізації системи управління процесами екологізації гірничодобувного виробництва в умовах децентралізації владних повноважень

Складові процесу екологізації гірничодобувного виробництва	Зв'язки між складовими процесу екологізації ГВ, навколишнім природним середовищем, здоров'ям людей, станом флори та фауни	Термін проведення заходів з ЕГВ, роки	Пріоритетні екологізаційні механізми в сфері надрокористування

Джерело: розроблено автором Сухіною О.М. на основі власних умовиводів з використанням сучасних підходів до оптимізації системи управління

Можна навести ще кілька прикладів зв'язків: висока ефективність екологоорієнтованих заходів може бути забезпечена при врахуванні реальної економічної цінності природи; реконструкція гірничодобувних підприємств (заміна застарілого у фізичному й моральному планах устаткування на нове більше прогресивне) дозволяє одержати істотну економію багатьох видів природних ресурсів, інвестицій, підвищити якість продукції та ін.; зменшенню викидів гірничодобувних підприємств сприятиме підвищення ефективності виробництва, раціональнішого використання енергоресурсів, а також виконання проектів, які призводять до зменшення шкідливих викидів та утворення парникових газів; вилучення та розподіл екологічної ренти сприятиме розвитку людського капіталу; виявлення відхилень і аналіз їхніх причин (у тому числі, кадрових) пов'язано з процесом підготовки кадрів та ін.

Окрім того, відповідні зв'язки можна зазначити у формі економічних виразів. Так, використання господарюючими суб'єктами гірничодобувної промисловості асиміляційного потенціалу НПС повинно зводитись до мінімуму (формула 1), а впровадження екотехнологій – до максимуму (формула 2):

$$B_{АП_{нпс}} \to \min \quad (1)$$

$$B_{ет} \to \max \quad (2)$$

Під інституціональним реформуванням економічного механізму екологізації ГДВ варто розуміти процес введення в практику таких норм права, сукупна дія яких повинна бути спрямована на забезпечення екологічно безпечного й маловідходного виробництва товарної мінерально-сировинної продукції при видобутку й переробці корисних копалин [2, с. 47]. Потрібно розробити дійовий механізм з вилучення екологічної ренти, а потім – з її справедливого розподілу між державою, регіонами (або спроможними територіальними громадами) і народом (до 25 %). Необхідно, щоб усі громадяни одержали однакові суми дивідендів, як це практикують за кордоном.

Таким чином, розроблені методологічні підходи до модернізації системи управління процесами екологізації ГДВ шляхом наукового обґрунтування необхідності застосування нових логічних інструментів методу "seven new tools" і технологій управління якістю, створена діаграма зв'язків забезпечення модернізації цієї системи можуть сприяти підвищенню ефективності використання мінерально-сировинних і природних ресурсів з асиміляційними властивостями. Пріоритетними та найбільш ефективними напрямками екологізації ГДВ є введення рентної плати за природні ресурси з асиміляційними властивостями на базі вилучення екологічної ренти.

Список використаної літератури

1. Улицький О.А., Сухіна О.М., Кротинова М.В. Екологізація вуглевидобувного виробництва: розробка управлінських рішень на основі методу "Seven new tools" // Економіка України. 2016. № 5. С. 64–77.

2. Suhina O. Economic mechanism of ecologization of mining production in conditions of decentralization of authority in Ukraine as a priority of environmental policy in the mining regions // Украйна – България – Европейски Съюз: съвременно състояние и перспективи / Ukraine – Bulgaria – European Union: contemporary state and perspectives: сборник с доклади от V международна научна конференция, 24 September – 1 October 2016, Varna, Bulgaria. Том 1. – Варна: Издателство "Наука и икономика", 2016. – С. 47–52.

Кернасюк Юрій Валентинович,
к.е.н., с.н.с. лабораторії маркетингу, економічного аналізу і захисту інтелектуальної власності Кіровоградської ДСГДС НААН України

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В АПК

Серед основних завдань, які поставлені перед аграрним сектором економіки на сучасному етапі його розвитку, важливе значення має створення належних інституційних і економічних умов інтеграції малих та середніх форм господарювання в організований аграрний ринок для їх підтримки та підвищення ефективності і конкурентоздатності порівняно з іншими агроформуваннями.

Економічна і інституціональна система ведення сільського господарства, що виникла в процесі реформування аграрного сектору, для забезпечення стійкого збалансованого розвитку агросфери потребує діяльності, як великих і середніх форм господарювання, так і малих.

Малі і середні форми агробізнесу відіграють особливо важливу роль в економічному і соціальному розвитку сільських територій за умов трансформації аграрного сектора і зумовленого динамічними ринковими процесами закономірного скорочення сільськогосподарської зайнятості населення.

Низький рівень їх матеріально-технічної бази, переважання екстенсивних технологій виробництва і трудомісткий характер діяльності помітно знижують їх конкурентоспроможність на ринках сільськогосподарської продукції, обмежуючи потенційні можливості їх економічного розвитку і нарощування людського капіталу сільського населення.

Існує певна закономірно зумовлена об'єктивна необхідність наукового обґрунтування інституціональних засад створення сприятливого середовища функціонування малих і середніх форм господарювання, орієнтованої на підвищення їх конкурентоспроможності та ефективної інтеграції в економічну сферу у процесі формування збалансованої аграрної структури економіки.

Сьогодні перспективи вітчизняного агробізнесу безпосередньо пов’язані з необхідністю пріоритетного формування в даному секторі економіки повноправних високоефективних малих і середніх суб’єктів підприємства, які впродовж багатьох років стикаються з проблемами оновлення матеріально-технічних засобів, відсутністю порівняно доступних за обліковою ставкою фінансово-кредитних та інвестиційних ресурсів, низьким рівнем державної підтримки та нееквівалентним ціноутворенням на ринку.

З іншої сторони розвиток даної галузі економіки повинен всіляко сприяти підвищенню соціальних стандартів рівня життя сільського населення разом із впровадженням заходів із підтримки охорони навколишнього природного середовища, збереження трудових і виробничих ресурсів, зростання рівня конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва.

Вирішення вищеозначених проблем знаходиться в площині пошуку і формування сучасної ефективної моделі сталого розвитку вітчизняного сільськогосподарського виробництва, яка буде спроможна об'єднати інноваційний, соціо-і еколого економічний його напрям для забезпечення глобальної конкурентної переваги і продовольчої безпеки держави.

Будучи важливою складовою частиною багатоукладної економіки, малий і середній агробізнес забезпечує не тільки додаткову, але й основну зайнятість сільського населення, яка тісно пов'язана із розвитком соціально-економічної моделі ринкової економіки. При цьому варто розуміти, що розвиваючи позитивну економічну мотивацію сільського населення до розвитку господарської діяльності і підвищуючи тим самим його зайнятість, малий і середній агробізнес таким чином формує відповідне середовище підприємців, які відіграють стабілізуючу роль в суспільстві.

Ну думку Н. П. Резнік, «необхідним є пошук сучасних підходів до формування стратегічного співробітництва малих і крупних підприємств у вітчизняному агропродовольчому комплексі, що відповідають реаліям сучасності. Перш за все це стосується виявленню напрямів і механізмів, здатних забезпечити розвиток малого підприємництва для вирішення задач економічного підйому країни. За умов активного формування великими формуваннями власних сировинних зон, могутніх позицій посередницьких структур у сфері обігу сільськогосподарської сировини малі форми агробізнесу нездатні конкурувати з крупними інтегрованими агрокомплексами за рівнем виробничих затрат, маркетингового забезпечення тощо» [1].

Водночас, аграрний сектор в середньо-і довгостроковій перспективі має усі шанси стати конкурентоспроможною, привабливою для інвестицій галуззю національної економіки, яка забезпечуватиме в достатніх обсягах внутрішній і зовнішній ринок якісною екологічно безпечною сільськогосподарською продукцією, створюватиме високу додану вартість, доходи та зайнятість населення.

Підвищити ефективність ведення агробізнесу цілком можливо за умов пріоритетного розвитку і державної підтримки нових форм і методів організації конкурентоспроможного виробництва продукції, зокрема через створення на базі особистих селянських господарствах населення ферм сімейного типу.

Важливим моментом в розумінні вищеозначеного є той факт, що як стверджує Л.Л. Мельник, «на початку аграрної реформи і нерідко дотепер більшість науковців серед низки внутрішньогосподарських чинників, що позитивно впливають на дохідність і прибутковість агроструктур, називали чинник «трудової» приватної власності. У цьому аспекті сімейні ферми мають незаперечні переваги. З цим можна погодитися. Але в сучасних умовах, на наш

погляд, вирішального значення набувають два чинника: 1) техніко-технологічна оснащеність (яка потребує відповідної кваліфікації); 2) розміри площ землекористування» [2].

«Стабілізація й подальше ефективне функціонування малих форм господарювання на селі неможливе без використання дієвих способів підтримки їхнього розвитку в умовах глобалізації» [3].

Одним з перших напрямків на цьому шляху повинна бути цілеспрямована підтримка агробізнесу зі сторони держави. Ця підтримка має бути виваженою і пріоритетною, оскільки сільськогосподарське виробництво є не лише гарантією продовольчої безпеки країни, але й важливою складовою частиною сфери самозайнятості сільського населення та аграрного підприємництва.

У підсумку варто окремо зазначити, що для ефективного функціонування малі і середні форми господарювання потребують посиленої уваги зі сторони держави в частині надання відповідної фінансової підтримки і науково-методичного забезпечення обґрунтування стратегічних інноваційно-інвестиційних аспектів їх діяльності за умов створення на аграрному ринку цивілізованих рівновигідних економічних відносин.

Список використаної літератури

1. Резнік Н. П. Розвиток малих форм господарювання: проблеми і перспективи в регіональному АПК // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. № 11. Частина 3. С. 32–37.

2. Мельник Л. Л. Прибутковість і рентабельність фермерських господарств в Україні // Агросвіт. 2009. № 9. С. 2–8.

Кирилов Ю. Є., Осадчук І. В. Розвиток малих форм господарювання на селі в умовах глобалізації // Економіка АПК. 2010. № 7. С. 91–97.

Лях Ірина Іванівна,
головний економіст Інституту економіки промисловості НАН України, м. Київ

ДЕЯКІ ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Міжнародний досвід засвідчує, що важливою складовою конкурентоспроможності національної економіки є підприємництво. В умовах ринкової трансформації економіки України розвиток підприємництва є основою економічного і соціального розвитку, вирішення соціальних проблем, подолання бідності та забезпечення високого рівня життя громадян. Перед вітчизняним підприємництвом стоять такі важливі завдання як зміцнення регіональної інноваційної системи, розширення структури пропозицій на внутрішньому ринку товарів та послуг, створення ефективного конкурентного середовища, , організація додаткових робочих місць, тощо.

В умовах фінансово-економічної кризи в Україні відзначається значне погіршення показників розвитку бізнесу. До факторів негативного впливу на їх динаміку належать скорочення споживчого попиту, загострення проблем у банківській сфері, погіршення умов кредитування реальної економіки, обмеження державних інвестицій та фінансової підтримки бізнесу, зменшення зарубіжного інвестування в розвиток приватного сектору та ін. Найважливіша роль в усуненні вищезазначених перешкод та забезпеченню подальшому розвитку підприємництва віддається державі. Державне регулювання підприємництва в Україні потребує не тільки підтримки стабільного, поступального його розвитку, а і створення умов для суттєвого прискорення темпів його приросту, впровадження інновацій, активізації міжнародних операцій та формування конкурентоспроможних вітчизняних підприємств.

Важливим напрямом зміцнення конкурентоспроможності національної економіки є забезпечення високого рівня інноваційної активності вітчизняних підприємств. В Україні рівень упровадження інновацій є досить низьким (лише 11% промислових підприємств країни ведуть інноваційну діяльність) та має понижувальну тенденцію, що прямо обумовило низький рівень її міжнародної конкурентоспроможності. За даними дослідження, проведеним Международним інститутом управлінського розвитку (IMD), Україна опустилася на одну позицію в рейтингу найбільш конкрентоспособних економік за 2017 рік (60 місто). Лідером по конкрентоспособності економіки виявився спеціальний адміністративний район Китаю Гонконг. На другому місці - Шцейцарія, на третьому – Сінгапур [1].

Головним завданням політики щодо розвитку інноваційного підприємництва є забезпечення сприйнятливості суб'єктів підприємництва до позитивних сигналів з боку ринкового середовища та спеціальних заходів, які стимулюють інноваційну активність та забезпечують поширення інновацій по усіх сферах національної економіки.

Зауважимо, що частку корпоративних витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у ВВП/ВРП через конфіденційність інформації, доступ до якої обмежено фізичною або юридичною особою, крім суб'єктів владних повноважень, визначити не має можливості. Саме витрати на НДДКР мають значний вплив на розвиток малого та середнього бізнесу, однак самі по собі вони не гарантують результат. Головним фактором успіху в отриманні конкурентної переваги в створенні нових знань та технологій є не рівень витрат на НДДКР, а ефективність управління інноваціями.

Найважливішими чинниками ефективності НДДКР є наступні:

– відповідність інноваційної стратегії стратегічним завданням бізнесу;

– відповідність проектів НДДКР інноваційної стратегії;

– відповідність інноваційної інфраструктури підприємництва інноваційної стратегії, спадкоємність і безперервність процесу НДДКР;

– продумана регламентація всіх етапів інноваційного процесу;

– оптимальна система фінансування НДДКР;

– наявність внутрішнього або зовнішнього замовника, здійснення комерціалізації результатів за заздалегідь визначеними схемами;

– взаємодія основних служб в постановці і вирішенні інноваційних завдань (НДДКР, маркетинг, збут, сервіс, виробництво, фінансування та ін.); кваліфікація персоналу, керуючого інноваційною діяльністю; чітке управління інноваційними проектами.

За необхідним є стимулювання саме приватної ініціативи в сфері НДДКР через зняття обмежень до доступу інформації, в тому числі через державні закупівлі та спільні проекти. В цілому важливим є перехід від підтримки державою науково-дослідної та інноваційної діяльності у всіх регіонах незалежно від їх можливостей і пріоритетів, до диференційованої політики «розумної спеціалізації» і, перш за все, підтримки територій з високим інноваційним потенціалом.

Розумна спеціалізація є одним з основних інструментів реалізації європейської стратегії "Європа 2020" як нової концепції регіонального розвитку. Вона має об’єднати промислову та інноваційну політику та сприяти ефективному та дієвому використанню державних інвестицій за рахунок зосередження на сильних сторонах регіону, що й становлять власне спеціалізацію регіону. У країнах Євросоюзу політика розумної спеціалізації націлена в першу чергу на вирішення проблеми фрагментації і дублювання досліджень, що є наслідком того, що країни, які входять до ЄС, самі визначають пріоритети науково-технічної політики і при цьому найчастіше воліють розвивати одні й ті ж самі "модні" технології та галузі. Це в кінцевому рахунку призводить до недостатньої ефективності наукового пошуку (неможливість накопичення критичної маси знань) на рівні всього Європейського Союзу – порівняно з США або Японією. А одним із основних напрямів політики розумної спеціалізації є модернізація через створення та поширення нових технологій.

Критеріями, що визначають сильні позиції регіону, які складають саме його спеціалізацію, що сприятимуть стимулюванню саме приватної ініціативи в сфері НДДКР, є наступні:

– в центрі уваги не обов’язково повинен перебувати високотехнологічний сектор;

– вибір пріоритетів має відбуватися з урахуванням існуючої виробничої бази;

– регіони повинні прагнути до диверсифікації. При цьому основним є визначення нових ніш на основі сильних сторін

Визначимо, що основним напрямком відродження і соціально-економічного розвитку всіх без виключення регіонів України є розвиток малого підприємництва. Суб'єкти малого підприємництва потребують як фінансово-кредитної підтримки, так і ресурсної та інформаційної допомоги від місцевої влади, нестача яких перешкоджає розвитку вітчизняного підприємництва.

Вирішення цих питань забезпечить підвищення ефективності підприємницької діяльності, а також розширення підприємницького сектора, зменшення тіньового сектору. Основну роль у цих перетворення повинна відігравати держава.

Список використаної літератури

1. The 2017 IMD World Competitiveness Ranking [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/release-2017/2017-world_competitiveness_ranking.pdf

2. Корноухова Н.А. Разработка и исследование вариантов корпоративного управления НИОКР / Н.А. Корноухова [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://ww.be5.biz/ekonomika1/r2011/00753.htm

3. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред.В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с. (С. 193)

Михайлов Микола Георгійович,
кандидат технічних наук, докторант Національного наукового центру „Інститут аграрної економіки”

ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНЕ УДОСКОНАЛЕННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах розвиток сільськогосподарського виробництва інноваційно-інвестиційним шляхом є одним з важливих чинників прискорення технічного та технологічної модернізації сільського господарства на основі впровадження сучасних технологій і техніки нового покоління. На нашу думку, цей процес повинен ґрунтуватися на максимальному використанні потенціалу сільськогосподарської науки, оскільки реалізація наукового підходу є основною умовою стабільного розвитку і здійснення розширеного відтворення сільськогосподарської продукції.

Напрямки машинно-технологічної модернізації визначено в Указі Президента України „Про Стратегію сталого розвитку "Україна - 2020”, Законі України “Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу” та проекті Закону України „Про сільське господарства” [1,2]. Ці напрямки пов'язані з формуванням машинно-тракторного парку, ефективним його використанням, стійким підтриманням машин у працездатному стані та побудовою ефективної системи послуг.

Інноваційний потенціал АПК України використовується всього на 4-5%. Частка наукомісткої продукції в АПК не перевищує 0,3% від загального обсягу, а в розвинених країнах становить більше 20%. Серед сільськогосподарських товаровиробників невелику питому вагу займають господарства, виробництво яких засновано на інноваціях. На даний момент передові техніка та технології є приблизно в 1,5% великих аграрних підприємствах і менш ніж в 0,5%

фермерських (селянських) господарствах, що використовують сучасну зарубіжну техніку та технології, включаючи посівний матеріал. При цьому вони ефективно виробляють понад 10% всієї сільськогосподарської продукції в країні.

Державна аграрна політика в останні роки націлена на стимулювання інновацій та інвестицій в сільському господарстві. Основними напрямками реалізації державної інноваційно-інвестиційної політики в АПК, які необхідно враховувати при вдосконаленні системи матеріально-технічного забезпечення, є:

- формування галузевої інноваційної системи в АПК;
- активізація діяльності аграрної науки в галузі фундаментальних і прикладних наукових досліджень;
- нормативно-правове забезпечення інноваційної діяльності, захист об'єктів інтелектуальної власності і введення їх в господарський оборот;
- розвиток інфраструктури інноваційного процесу, системи сертифікації науково-технічних розробок і їх просування;
- розвиток і вдосконалення інформаційно-консультаційної діяльності;
- вдосконалення механізмів відбору інноваційних проектів і їх експертизи з метою впровадження в агропромислове виробництво;
- формування економічного механізму управління і стимулювання інноваційного процесу в АПК;
- державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників з метою відновлення їх платоспроможності та можливості здійснення інноваційної діяльності;
- підготовка кадрів високої кваліфікації, і перепідготовка кадрів для інноваційної діяльності.

Головною умовою переходу вітчизняної економіки на шлях інноваційно-інвестиційного розвитку, заснованого на максимальному освоєнні та використанні наявного науково-технічного потенціалу, є цілеспрямоване формування в АПК України ефективно діючої інноваційно-інвестиційної системи. Суть її можна охарактеризувати як цілісну сукупність взаємодіючих соціальних інститутів і організацій, які здійснюють перетворення наукових знань в нові види конкурентоспроможної продукції та послуг з метою забезпечення соціально-економічного зростання.

Ринок інновацій в АПК повинен являти собою чітку, динамічну та постійно вдосконалюється систему економічних, фінансових, обмінно-торгових і правових відносин між виробниками і споживачами певного виду продукції, метою якої є забезпечення збалансованого попиту і пропозиції на основі формування і розвитку посередницької впровадницької сфери та встановлення специфічної системи ціноутворення на наукову продукцію.

Найважливішою складовою частиною системи матеріально-технічного забезпечення сільського господарства є ринок матеріально-технічних ресурсів. Ефективність його функціонування буде впливати на формування технічної бази як головної складової частини основних виробничих фондів сільського господарства. Темпи інтенсифікації сільськогосподарського виробництва та

зростання продуктивності праці його працівників визначаються рівнем розвитку технічного потенціалу села.

Багато вчених підкреслюють недоліки чинного механізму регулювання ринка матеріально-технічних ресурсів для сільськогосподарського виробництва, такі як переважання стихійного визначення постачальниками цін на техніку, нафтопродукти та інші ресурси [3].

Важливими складовими формування організаційно економічного механізму матеріально-технічного забезпечення є і сучасні вимоги ринкової економіки до технологій виробництва продукції в АПК і сільськогосподарської техніки. Вони повинні забезпечити прибутковість всіх ланок товаропровідної системи: виробника техніки - посередника (дилера, матеріальнбо-технічної станції, системи обслуговування та ін.) - сільського товаровиробника. Забезпечити умови розширеного відтворення промислової і сільськогосподарської продукції; пріоритетність вимог замовника; різноваріантність продукції; різноманітність послуг; можливість широкого вибору продукції з пропонованого асортименту за вартістю, призначенням, масі, розмірам, надійності та ін. [4]. Ще одними з важливих інноваційних напрямків розвитку сільського господарства є освоєння ресурсозберігаючих технологій і точного землеробства в рослинництві та тваринництві, їх машинно-технологічна модернізація, що також має враховуватися в процесі вдосконалення системи матеріально-технічного забезпечення.

Висновки. Соціально-економічне значення матеріально-технічної бази сільськогосподарського відтворення складається, перш за все, в тому, що вона є об'єктом привласнення, так як у всіх суспільних формаціях економічної субстанцією матеріально-технічної бази, незалежно від її якісного змісту, є накопичення, що створені минулою працею та матеріалізовані у засоби виробництва, а також природні ресурси.

Технічна модернізація матеріально-технічної бази аграрних підприємств, на нашу думку, передбачає не тільки процеси відновлення та відтворення матеріально-технічної бази, а й процеси розробки та впровадження інноваційних, ресурсозберігаючих технологій на основі використання сучасних видів техніки та обладнання.

Список використаної літератури

1. Указ Президента України від 12.01.2015 № **5/2015** «Про Стратегію сталого розвитку "Україна - 2020"» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015/paran10#n10.

2. Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-12 „Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3023-14.

3. Алферьев В.П. Совершенствование механизма рынка средств производства для сельского хозяйств в условиях членства России в ВТО / В.П. Алферьев, С.А. Шанин, А.В. Федотов, Г.С. Павлов, О.И. Жукова, К.И. Алексеев, С.Е. Жуковина. - М.: 2013. - 75 с.

4. Жалкин З.В. Стратегия перспективного развития механизации уборки зерновых культур / З.В. Жалкин // Тракторы и сельскохозяйственные машины. - 2004. - №9 - С. 23-26.

Линенко Андрій Володимирович,
к.е.н., доцент, докторант кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізького національного університету

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ СУЧАСНИХ ФОРМ ОБ'ЄДНАНЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вітчизняні машинобудівні підприємства функціонують сьогодні в умовах політичної нестабільності, воєнної агресії та перманентного прояву кризових явищ в економіці України, що негативно відбивається на результатах їх роботи, спонукаючи до пошуку нових форм ведення бізнесу для забезпечення його конкурентних переваг. Одним із напрямів підвищення ефективності господарської діяльності підприємств є створення об'єднань різного типу, що надає учасникам можливості розвитку за рахунок ефекту синергії.

Так, поряд із уже традиційними формами об'єднань підприємств, які визначені Господарським кодексом України [1], альтернативними (новими, нетрадиційними чи просто сучасними) формами інтеграції можуть бути кластери, індустріальні парки [5] та технопарки [6], промислово-фінансові групи, стратегічні альянси, холдинги [7], а також транснаціональні корпорації, коли йдеться про вихід на рівень міжнародних економічних відносин.

Оскільки систематизація сучасних форм об'єднань машинобудівних підприємств передбачає чітке розуміння їх суті, слід окремо зупинитися на з'ясуванні економічної сутності та особливостей зазначених інтеграційних формувань.

За визначенням В.О. Письмак кластером є юридично незалежні, але пов'язані в рамках єдиного економічного простору підприємства, які орієнтовані на виробництво єдиного продукту на умовах кооперації, що мають вигоду завдяки специфічним активам, спорідненій території та спільному економічному простору. Основною метою формування кластерів є забезпечення економічного зростання та диверсифікації за рахунок підвищення конкурентоспроможності підприємств, постачальників, освітніх і наукових закладів, які беруть участь у створенні таких об'єднань [4, с. 195].

Відповідно до Закону України «Про індустріальні парки» індустріальний (промисловий) парк – це визначена ініціатором створення індустріального парку відповідно до містобудівної документації облаштована відповідною інфраструктурою територія, у межах якої учасники індустріального парку можуть здійснювати господарську діяльність у сфері переробної промисловості, а також науково-дослідну діяльність, діяльність у сфері інформації і телекомунікацій на умовах, визначених законодавством та

договором про здійснення господарської діяльності у межах індустріального парку [5].

Натомість технологічний парк (технопарк) згідно із Законом України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» є юридичною особою або групою юридичних осіб (учасників технологічного парку), що діють відповідно до договору про спільну діяльність з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції [6].

В Законі України «Про промислово-фінансові групи в Україні» (який щоправда втратив чинність ще 2 жовтня 2010 р., а такі формування тепер існують в Україні поза правовим полем) промислово-фінансова група була визначена як об'єднання, до якого можуть входити промислові підприємства, сільськогосподарські підприємства, банки, наукові і проектні установи, інші установи та організації всіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку, та яке створюється за рішенням уряду на певний термін з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міждержавними договорами, а також виробництва кінцевої продукції.

Стратегічний альянс за визначенням О.В. Охріменко є різновидом співробітництва, за якого учасники альянсу делегують один одному частину відповідальності та повноважень і отримують доступ до унікальних ресурсів партнерів, що супроводжується встановленням залежності компаній від дій партнерів; здійснюється на довгостроковій основі, орієнтоване на досягнення цілей у рамках реалізації стратегій компаній, які співпадають за окремими напрямами та протягом певного проміжку часу, та отримання синергетичних ефектів; притаманними ознаками співпраці є фрагментарність зв'язків, збереження незалежності та автономна діяльність компаній-партнерів поза межами альянсу та організаційна гнучкість об'єднання [3, с. 15].

Закон України «Про холдингові компанії в Україні» визначає холдингову компанію як акціонерне товариство, що володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств [7].

Транснаціональна корпорація досить обґрунтовано визначена в дисертації О.В. Немировської як інтегрована структура, що провадить єдину політику через один або більше центрів прийняття рішень на підпорядковані підприємства (філії, представництва та дочірні компанії) будь-яких організаційно-правових форм (приватної, публічної чи змішаної) на основі науково-технічної, виробничої та комерційної кооперації з метою отримання найвигідніших умов господарської діяльності, що, в свою чергу, приводить до максимізації прибутку компанії та підвищення економічного впливу компанії на національні економічні системи світу [2, с. 12].

Отже, систематизація та дослідження економічної сутності сучасних форм об'єднань підприємств свідчать про перспективність подальшого розвитку таких інтегрованих формувань як в Україні, так і на міждержавному рівні за участі вітчизняних машинобудівних підприємств, а також із залученням зарубіжних партнерів, наприклад, при створенні транснаціональних корпорацій.

Список використаної літератури

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV : текст зі змін. станом на 2 серпня 2017 р. [Електронний ресурс] / Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

2. Немировська О.В. Формування ефективного механізму взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями : Дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О.В. Немировська. – Ірпінь, 2016. – 210 с.

3. Охріменко О.В. Теоретичні підходи до аналізу стратегічних альянсів / О.В. Охріменко // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2016. – Т. 21, Вип. 3. – С. 12–16.

4. Письмак В.О. Логістичні підходи організації міжфірмової взаємодії у кластері / В.О. Письмак // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2017. – Т. 1. – №. 1. – С. 193–198.

5. Про індустріальні парки : Закон України від 21 червня 2012 р. № 5018-VI : текст зі змін. станом на 20 грудня 2015 р. [Електронний ресурс] / Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5018-17/page.

6. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків : Закон України від 16 липня 1999 р. № 991-XIV : текст зі змін. станом на 5 грудня 2012 р. [Електронний ресурс] / Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/991-14.

7. Про холдингові компанії в Україні : Закон України від 15 березня 2006 р. № 3528-IV : текст зі змін. станом на 1 січня 2016 р. [Електронний ресурс] / Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3528-15.

Терещенко Світлана Іванівна,
д.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки
Сумського національного аграрного університету

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасне гіперконкурентне економічне середовище, в межах якого функціонують суб'єкти господарювання та фінансові установи, характеризується значним ступенем невизначеності та ризикованості. За таких умов надзвичайної актуальності набуває проблема пошуку нових підходів до стратегічного управління взагалі, та ризик-менеджменту, зокрема.

Криза 2008 р. та пов'язана з нею подальша стагнація світової економіки показала неготовність більшості бізнес-структур до динамічної зміни зовнішніх та внутрішніх факторів середовища їх функціонування. Така неготовність, значною мірою, зумовлена застарілістю методів управління, нездатністю ефективно реагувати на динамічні зміни ринкових умов, а також відсутністю дієвих систем управління ризиками. Сьогодні дуже гостро постає проблема органічної інтеграції ризик-менеджменту в систему фінансового менеджменту суб'єктів господарювання, насамперед, тому, що специфіка вітчизняних ринків не дозволяє використовувати весь сучасний інструментарій управління ризиками.

Еволюція теоретичних концепцій управління ризиками відбувається паралельно зі зміною ставлення суспільства до ризику. Починаючи з моменту виникнення перших спроб людства певним чином захистити себе від ризику (примітивні форми страхування) і закінчуючи надсучасними комплексними системами управління ризиками. Досить часто цей процес плутають із еволюцією поглядів на поняття ризику в житті суспільства, або ризику як економічної категорії в ризикології.

Закордонний досвід управління ресурсними ризиками підприємства змушує визначитись і з поняттям "ризикове підприємство". На нашу думку, ризикове підприємство – перш за все, підприємство, яке частіше всього спеціалізується на виготовлені високоякісної продукції, що має потенціал зростання; яке може бути в короткий термін переорієнтовано на випуск нової продукції і яке може вийти на ринок з принципово новим товаром.

Але, слід відмітити різну ступінь їх ризикованості, яка залежить від: розмірів підприємства; кількості працюючих; обсягу основних активів; виду продукції, що випускається; ринків збуту тощо.

У цьому зв'язку, застосовуючи досвід іноземних партнерів щодо управління ресурсними ризиками підприємства біопромисловості можна об'єднати в наступні групи:

- найбільш ризиковані. До них можна віднести підприємства-гіганти, заводи, фабрики, які є найбільш ресурсоємними, мають великий розмір грошового обігу, значну чисельність працюючих;
- середнього ступеню ризикованості. До них можна віднести сільськогосподарські підприємства, тому, що їх діяльність залежить від природних умов, а основним засобом виробництва є земля, від ефективності використання якої залежить результативність діяльності підприємства;
- найменш ризикові це малі підприємства, агрофірми, фермерські господарства: невеликі за розміром випуску продукції та які мають місцеві ринки збуту.

Взагалі, розподіл ризикованих підприємств на групи дає змогу в подальшому визначити ступінь та величину ризику. Будь-яке підприємство, в тому числі й біологічної промисловості, в умовах економічної нестабільності є ризиковим. Ризик виступає обов'язковим елементом будь-якої економіки. Виникнення ризику це закономірний, об'єктивний процес, обумовлений економічними законами (законом вартості, конкуренції тощо). Домінуюче становище акціонерного капіталу, розвиток фінансових ринків, зростання обороту продажу на цих ринках, масові банкрутства вимагають поглибленого дослідження необхідного доходу, тому ризик доцільно виділити в окрему економічну категорію, з тим, щоб на нього можна було б впливати через спеціальний механізм.

Таблиця 1 – Методи мінімізації ризиків в управлінні фінансовою діяльністю підприємства

Назва методу	***Характеристика***
Локалізація ризиків	Розмежування системи прав та відповідальності таким чином, щоб наслідки ризикових ситуацій не впливали на реалізацію управлінських рішень.
Мінімізації ризиків або утримання ризику у межах прийнятного	Визначення мінімальних розмірів високоліквідних активів підприємства, встановлення граничного розміру позикових коштів у господарському обігу; встановлення максимального розміру депозитного вкладу, розміщеного в одному банку; лімітування концентрації ризиків; отримання від контрагентів певних гарантій при наданні комерційних кредитів та позик.
Розсіювання ризиків	Здійснюється шляхом диверсифікації напрямків діяльності підприємства.
Ухилення від ризиків	Відмова від співпраці з ненадійними партнерами, відмова від роботи над ризиковими проектами, пошук гарантів.

Джерело: сформовано автором за даними [1, с. 13].

Різна ступінь ризикованості підприємств передбачає виникнення і різних за видом ресурсних ризиків. Не слід забувати, при цьому, що ці підприємства різні за розміром; кількістю працюючих; обсягами основних активів; видами

продукції, що випускається; ринками збуту тощо. А отже, для них властиві наступні ресурсні ризики:

- найбільш ризиковані підприємства – пов'язані з технологічним, виробничими, інноваційними та інфраструктурними ризиками;
- середнього ступеню ризикованості підприємства – пов'язані з виробничими, фінансовими;
- найменш ризикові підприємства – пов'язані лише з виробничими ризиками.

У таблиці 1 зображено методи мінімізації ризиків в управлінні фінансовою діяльністю підприємства. Так, управління виробничим ризиком – це наукове прогнозування розвитку можливих аварійних ситуацій в конкретному комплексі техніко-технологічних процесів на виробництві та створення організаційно-технічних заходів з метою забезпечення мінімізації рівня ризику. Це реалізується розробкою плану локалізації аварій на виробництві, побудови "дерева ризиків" і відповідних математичних моделей [2,с.44].

Відповідно до міжнародної практики, кожне підприємство обирає джерела запобігання ризиків самостійно. Однак відповідно до міжнародних джерел [3,с. 417;4,с. 281], найбільш поширеними є власні кошти, залучені кошти у вигляді кредитів та кошти страхових компаній. Так, звіт про використання грошових засобів дозволяє керівництву підприємства або ж кредитору оцінити використання ним грошових засобів. На нашу думку, підготовка звіту про використання грошових засобів повинна проводитись у декілька етапів:

1) класифікація підсумкових змін у балансі підприємства;

2) розподіл чинників, які сприяють збільшенню і зменшенню обсягу грошових засобів;

3) об'єднання всієї інформації у формі звіту.

Сьогодні на підприємствах біопромисловості розрізняють такі грошові потоки, як позитивні (виручка від реалізації продукції) та негативні (капітальні вкладення зі збільшенням оборотних засобів). Існує багато методів оцінки власного капіталу, який дає змогу визначити розмір коштів і у подальшому може використовуватись для зменшення ступеня ризику. Так, до них належать [5,с. 219]: вартість власного капіталу; вартість інвестиційного капіталу.

Наступним етапом є кредитування. Зокрема мова йде про позику у грошовій або натуральній формі, яка надається на умовах повернення однією юридичною особою – позичальником – іншій особі – кредитору. Помилково вважати, що борги банку утворилися з вини підприємств. До цього призвели головним чином регламентовані державою ціни на продукцію, які не забезпечували певного рівня рентабельності виробництва. Тому банківський кредит втратив притаманні йому принципи функціонування і став джерелом покриття фінансових труднощів.

Сьогодні, схема фінансової оцінки підприємства полягає у наступному: ведуться переговори із потенційними інвесторами і кредиторами, потім визначається потреба у фінансуванні, після чого здійснюється аналіз потреби у фінансуванні, аналізі фінансового стану підприємства, або ж аналізу ринку [5, с. 104]. Окремим заключним етапом виступають кошти страхових компаній. Для зниження ризиків було б доцільно використовувати розглянуті методи, будуючи на їхніх даних певну політику.

Список використаної літератури:

1.Корж Н. В. Методи управління фінансовими ризиками / Корж Наталія Володимирівна // TRAEKTORIÂ NAUKI / PATH OF SCIENCE. International Electronic Scientific Journal. – 2016. – Volume 2. – № 10. – P. 11–16.

2. Костюченко М. П. Виробничий ризик. Онтологічно-концептуальний аналіз кількісних ознак категорії "виробничий ризик" / М. П. Костюченко, С. В. Подкопаєв // Вісті Донецького гірничого інституту. – 2015. – № 1(36)-2(37). – С. 38–46.

3. Терещенко С. І. Ресурсні ризики у системі управління розвитком підприємства / Терещенко С. І., Морокуєва Т. М. // Економічні перспективи підприємництва в Україні: збірник матеріалів всеукраїнської інтернет-конференції, присвячено 95-річчю Університету державної фіскальної служби України / Міністерство освіти і науки України, Державна фіскальна служба України [та ін.] (27-28 жовтня 2016 р.). – Ірпінь, Т. 1, 2016. – С. 481–484.

4. . Higgins J. M. (1994), The Management Challenge / Higgins J. M., 2nd ed. – New York, NY: Macmillan, 2015. – 602 p.

5. Jennifer M. A. Administration and management in criminal justice: a service quality approach / Jennifer M. Allen, Rajeev Sawhney, 2nd ed. – University of North Georgia, Western Illinois University: SAGE Publications, Inc., 2015. – 489 p.

Баценко Людмила Миколаївна,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту в галузях АПК
Сумського національного аграрного університету

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Однією із головних проблем українських підприємств є низький рівень інноваційно-інвестиційної діяльності через недостатній ступінь управління даною діяльність.

Основною метою управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємства є забезпечення ефективного функціонування певного інноваційного процесу діяльності і як результат забезпечення стійкого конкурентного положення на ринку й одержання прибутку.

Згідно до мети, управління інвестиційно-інноваційною діяльністю спрямовується на вирішення найбільш важливих проблем, а саме таких як: дослідження ринку на необхідність впровадження нової технології; аналіз внутрішнього середовища й визначення інноваційного потенціалу

підприємства;аналіз системи ризику її впровадження; оцінка витрат на розробку та реалізацію новації;оцінка ефективності інвестування коштів у новітній проект;пошук нових ринків збуту;оцінка власних сил та ресурсів необхідних для розробки проекту; планування фінансово-економічної діяльності підприємства за умови реалізації інноваційного проекту в трьох варіантах (оптимістичний, реалістичний, песимістичний), а також вибір джерела фінансування інноваційної діяльності; підготовка управлінських рішень про своєчасні зміни інноваційного проекту й складання нових якщо буде потреба.

Враховуючи велику кількість завдань, управління охоплює стратегічні та оперативні аспекти. Оперативне управління полягає у необхідності вивчення різносторонніх факторів, що впливають на можливість підприємства здійснювати інноваційну діяльність і передбачає розробку системи мотивації з метою підвищення рівня інноваційної активності. Стратегічне управління ж направлене на прогнозування глобальних змін в економіці та пошук шляхів вирішення проблеми за допомогою нових інноваційних проектів [6].

Інноваційно-інвестиційна діяльність реалізується через використання ефективних інструментів та методів сучасної теорії новацій, кібернетики, теорії систем, методологічних робіт, що стосуються автоматизації та інформатизації виробничих систем і створення новітніх інноваційно-інвестиційних виробничих систем, котрі являють собою гармонічне поєднання науково-дослідних і виробничих потенціалів (рис.1).

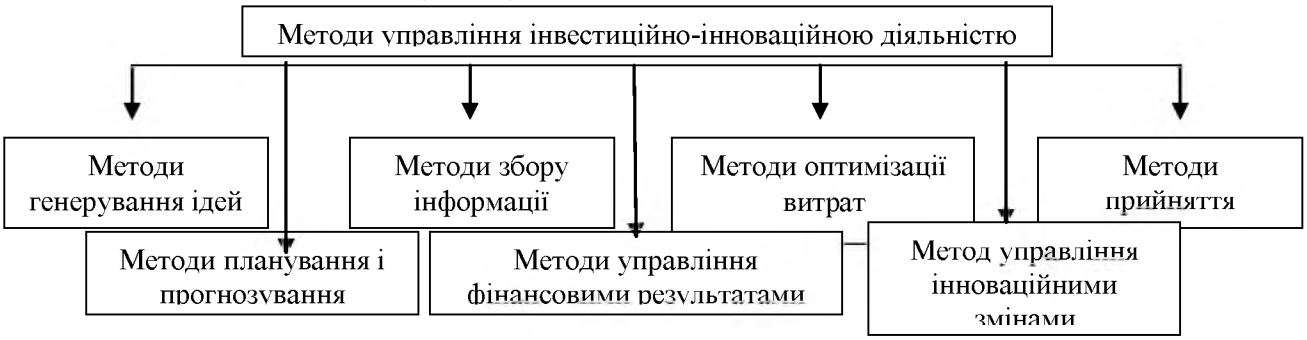


Рис 1. Методи управління інноваційно-інвестиційною діяльністю.

Під механізмом фінансуванням інноваційної діяльності підприємства розуміємо сукупність методів та інструментів фінансового забезпечення інноваційного процесу на основі використання власних, залучених ресурсів і потенціалу підприємства, а також законодавчо-нормативної бази, організаційного й інформаційного забезпечення інноваційної діяльності суб'єкта господарювання. Дія механізму управління інноваційно-інвестиційною діяльністю залежить від створення в країні нормативно-правової бази яка включає низку ухвалених законів України: «Про науково-технічну інформацію», «Про інвестиційну діяльність», «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про інститути спільного інвестування» [1,2,3,4].

Для підсилення інноваційної активності та інноваційно-інвестиційної привабливості урядом була розроблена Стратегія інноваційного розвитку

України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів, результатами реалізації якої мають стати: утвердження інноваційної моделі економічного й соціального розвитку України; підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу країни; посилення конкурентоспроможності національної економіки; досягнення стабільного сталого розвитку й покращення добробуту громадян. Проте інноваційні процеси в економіці не набули вагомих масштабів, а кількість підприємств, що впроваджують інновації, продовжує зменшуватися з кожним роком (зараз їх частка становить 12–14%, що менше в 3–4 рази, ніж в інноваційно-розвинутих країнах), тому головна мета Стратегії має конкретне кількісне визначення: підвищити до 2020 року вплив інновацій на економічне зростання України в 1,5–2 рази [5].

За необхідне вважаю потрібно виділити також основні етапи ефективного управління інноваційно-інвестиційною діяльністю, які допоможуть забезпечити успіх будь-якій компанії та зведуть ступінь ризику до мінімуму. До них слід віднести: визначення найбільш ризикових напрямів діяльності;розробка ефективної системи генерації ідей; визначення конкретних цілей підприємства, на досягнення яких буде спрямовуватись інновація; розробка особливої системи нагляду та контролю за проектуванням новації;забезпечення новаторів необхідними умовами для розробки проекту;виділення необхідних коштів на втілення задуму у життя; визначення основних етапів з розробки, випробування та реалізації інноваційної технології.

Для активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств України наголошуємо на необхідності реалізації заходів:

1) на загальнодержавному рівні (удосконалити законодавчу базу; прийняти ефективну програму інноваційно-інвестиційного розвитку, розробити контрольні показники для оцінки її реалізації; затвердити пільгову податкову та амортизаційну політику та ін.);

2) на регіональному рівні (надати пільги зі сплати місцевих податків і зборів та інші привілеї з боку органів місцевого самоврядування тощо);

3) на рівні фінансової інфраструктури України (розширити перелік послуг банківського сектору, привабливих за процентними ставками та строками кредитування; поширити застосування венчурного фінансування, факторингу, форфейтингу, страхування тощо);

4) комплекс заходів на рівні підприємств України, наведений у дослідженні.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 04.07.2002 р. зі змін. і доп. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://portal.rada.gov.ua/

2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від18.09.1991 року № 1560-XII зі змін. і доп. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua

3. Закон України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 № 3715-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://portal.rada.gov.ua/

4. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15.03.2001 № 2299-III. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://portal.rada.gov.ua/

5. Постанова Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» від 21.10.2010 № 2632-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rada.gov.ua

6. Теленчук В.С. Теоретичні засади управління інноваційною діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / -2012. Режим доступу до сайту: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=58424.

7. Баценко Л. М. Проблеми управління інноваційним розвитком в системі аграрного виробництва / Л. М. Баценко, Н. О. Сигида // Аграрна наука XXI століття: реалії та перспективи : мат. II міжнародної наук.-практ. конф. / [редкол.: Л. А. Запара (відповід. ред.) та ін.]. – Дніпропетровськ : ДДАУ, 2012. – Т. 3. – С. 32-34.

Буняк Надія Михайлівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
СНУ імені Лесі Українки

УПРАВЛІНСЬКІ ІННОВАЦІЇ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Особливістю сучасного етапу розвитку суспільства є зміна визначальних чинників розвитку соціально-економічних систем та парадигм їхнього функціонування. В умовах швидкої зміни зовнішнього середовища, загострення конкурентної боротьби запорукою успішної діяльності вітчизняних підприємств, а також забезпечення їхньої економічної безпеки є перехід на інноваційний шлях розвитку.

Аналіз наукових праць вітчизняних та зарубіжних науковців з проблем інноватики переконливо свідчить про те, що вчені переважно акцентують увагу на доцільності створення та впровадження технологічних (продуктових та процесних) інновацій, залишаючи при цьому поза увагою управлінські інновації та їх вплив на забезпечення стійкості суб'єкта господарювання до внутрішніх та зовнішніх загроз.

Водночас таке ігнорування негативно впливає на темпи інноваційного розвитку підприємства, створює додаткові виклики його економічній безпеці, адже впровадження інновацій потребує реорганізації організаційної структури, використання нових методів організації діяльності та підходів до управління.

У зв'язку з цим вивчення ролі управлінських інновацій в системі забезпечення економічної безпеки підприємства набуває особливої актуальності.

В сучасних економічних реаліях впровадження лише продуктових чи

процесних інновацій не здатне гарантувати довгостроковий успіх підприємства на ринку. Інноваційний розвиток сьогодні неможливий без використання передових управлінських інструментів, зокрема управлінських інновацій, які дозволяють створити необхідні умови для отримання більшого ефекту від впровадження різного роду інновацій, а також є основою активізації інноваційної діяльності суб'єкта господарювання.

За своїм змістом управлінські інновації орієнтовані на зміну системи управління, удосконалення управлінських технологій, методів управління, організаційних форм, систем комунікацій тощо.

Особливостями управлінських інновацій є:

- непередбачуваність наслідків впровадження (багато управлінських інновацій не піддаються попередньому тестуванню, помилки виявляються лише у процесі реалізації; відтак ризик пов'язаний із їх впровадженням значно вищий у порівнянні з іншими інноваціями);
- складність процесу розробки, впровадження та оцінювання ефективності (управлінські інновації є результатом об'єднання зусиль великої кількості експертів, науковців, дослідників, топ-менеджерів різних корпорацій, а їх розробка вимагає креативного мислення від авторів; також часто не можна оцінити ефективність управлінських нововведень традиційним способом, оскільки ефект від їхнього впровадження опосередковано впливає на результати діяльності підприємства і його не завжди можна виокремити);
- значний інноваційний лаг появи ефекту від реалізації управлінських інновацій, зважаючи на те, що управлінські інновації не потребують великих фінансових вкладень, термін їх окупності є значним;
- наявність вагомих бар'єрів на шляху до інноваційних змін в системі управління, зокрема опір персоналу, порушення балансу інтересів тощо.

Сьогодні основними проблемами, які перешкоджають впровадженню управлінських інновацій на вітчизняних підприємствах є:

- недооцінка ролі управлінських інновацій в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства та його економічної безпеки; більшість вітчизняних менеджерів відводять їм другорядну роль у порівняні з технологічними інноваціями;
- надто бюрократизовані системи управління більшості вітчизняних підприємств, а також переважання авторитарного стилю керівництва значно обмежує ініціативу працівників, не дозволяє сформувати команду ініціативних працівників, здатних генерувати інноваційні ідеї;
- неврахування особистого фактору при впровадженні управлінських інновацій; адже саме зміни в системі управління часто викликають конфлікт інтересів працівників, опір персоналу підприємства;
- відсутність у вітчизняних менеджерів необхідних знань та умінь ефективної реалізації управлінських інновацій.

На нашу думку, впровадження інноваційних змін в системі управління підприємства потребує проведення попередньої роботи щодо створення психологічної готовності персоналу до них, формування та розвитку

відповідної інноваційної культури. Саме удосконалення системи управління необхідно здійснювати поступово, щоб не порушити роботу всього підприємства. Для зменшення ризику неприйняття інноваційних змін доцільно спочатку їх запровадити лише в одному підрозділі.

Отже, управлінські інновації є важливою складовою системи забезпечення економічної безпеки підприємства, вони сприяють формуванню адаптивної та ефективної системи управління, здатної швидко пристосовуватись до змін зовнішнього середовища, створювати, використовувати та реалізовувати інновації.

Сьогодні впровадження на підприємстві будь-яких інновацій без зміни методів та технологій управління є неефективним. Загалом управлінські інновації повинні мати системний та безперервний характер, впроваджуватись керівництвом підприємства планомірно та цілеспрямовано протягом всього періоду функціонування підприємства.

Гаєвська Лариса Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства
Університет державної фіскальної служби України

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ ІННОВАЦІЙ У ПРОЦЕСІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У сучасній літературі як в науковій, так і публіцистичній термін “інновація” можна зустріти чи не в кожному абзаці друкованих видань. І кожен автор вкладає у цей термін власне бачення, що іноді є доволі суперечливим. У середині ХХ століття цей термін широко використовувався у всіх сферах життєдіяльності суспільства. Дуже важливо підкреслити, що інновації є об’єктом дослідження нових наук.

Провідними вітчизняними дослідниками у вирішенні згаданої проблеми є: В. Александрова, Ю. Бажал, Є. Бойко, А. Даниленко, О. Жилінська, М. Крупка, А. Кузнєцова, С. Онишко, М. Туган-Барановський, Л. Федулова.

Єдиний у своєму роді процес, що об’єднує науку, техніку, економіку, бізнес і управління – це процес розробки і впровадження інновацій. У ньому втілюються ті знання, які компетентний керівник, ефективно працюючий учений, творчий мислячий інженер, розумний урядовець і просто освічений член суспільства повинен мати завтра. Це процес перетворення наукового знання у фізичну реальність, що змінює суспільство. Вивчення інноваційної діяльності підприємства, теоретичні і практичні пошуки можливостей її активізації як на рівні підприємств, так і на рівні держави активно проводяться у всіх країнах світу. Водночас, у світовій економічній літературі немає

однозначного визначення інновацій, хоча саме поняття „інновація" з'явилося у XIX столітті. Фахівці характеризують інновації по-різному.

Яскравими представниками класичної теорії інноваційє вчені Й. Шумпетер, В. Зомбарт і В. Мічерліх, учення яких ґрунтується на дослідженнях суб'єктів та об'єктів інноваційної діяльності. Термін „кластеризація нововведень" було започатковано Й. Шумпетером (1883–1950)., який новизну вважав вирішальним критерієм при визначенні інновації (нововведення). Він першим серед економістів зробив спробу дослідити можливості здійснення нововведень. Термін „інновація" трактував як: „втілення наукового відкриття технічного винаходу в новій технології або в новому виді виробу" [2].

Прогнозування інноваційного розвитку економіки на засадах технологічного прориву ґрунтується на теорії „довгих хвиль" М. Кондратьєва[3, с. 147–154], яка доводить, що великі цикли пов'язані з вагомими науково-технічними винаходами або відкриттями вчених, з періодами науково-технічних революцій, зміною технологічної парадигми або якимись іншими видатними подіями в економічному житті суспільства – утворенням нових країн, ринків тощо. Розвиваючи теорію бізнесових циклів і економічного зростання свого вчителя М. Туган-Барановського (1865–1919) [4, с. 96–102], який ще у 1894 р. у своїй магістерській роботі, розглядаючи промислові кризи в Англії, довів, що циклічність економічного розвитку визначається обмеженістю позичкового капіталу та особливостями його інвестування в капітальні товари.

Представники неокласичних теорій інвестиційного розвитку, а саме: М. Калецкі, С. Кузнець, Г. Менш та інші, відводили особливу роль інноваціям в економічних процесах. Відштовхуючись від шумпетерівського пояснення інновації, як „головного імпульсу" розвитку, що „виходить від нових споживчих товарів, нових методів виробництва і транспортування, нових ринків, нових організаційних форм у промисловості" [1, с. 14], учені враховували і економічні цикли, в яких інноваційні вибухи є основними детермінантами чергування кризових періодів і періодів розквіту, що визначають моменти виникнення і тривалість цих періодів.

Американський економіст П. Друкер [5] на основі робіт Й. Шумпетера, М. Кондратьєва, М. Калецкі та в результаті аналізу економічної ситуації у США протягом 1980-х років, зробив висновок про „атипічний цикл Кондратьєва", коли упродовж падіння темпів розвитку традиційних галузей промисловості спостерігалася не стагнація, а економічне зростання, викликане зростанням підприємницької активності. Висновки П. Друкера базувалися на спостереженнях за розвитком підприємництва „за західною моделлю" (США), яке було більш ризиковим, і розвивалося більш високими темпами. Висновки, зроблені цим вченим, пов'язали підприємницьку та інноваційну діяльність, і стали основою теорії інноваційного підприємництва, або так званої „теорії прискорення" – четвертим етапом розвитку теорії інноваційної діяльності.

Представники сучасної наукової школи також не виробили однозначного підходу щодо визначення суті інновацій, як економічної категорії. Упродовж 90-х років XX століття сформувалася думка про те, що інвестиції та інновації мають однакову природу. Відтак ототожнювалися поняття інвестиційної та інноваційної діяльності, методики розрахунку ефективності інвестиційних та інноваційних проектів. Сьогодні спостерігаються розбіжності при визначенні цих категорій, як „новинка", „нововведення", „інновація".

Згідно з Законом України „Про інноваційну діяльність" інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1, с. 235].

За міжнародними стандартами, відповідно до Керівництва Фраскаті (документ прийнято ОЕСР в італійському місті Фраскаті 1993 р.), інновація – це кінцевий результат інноваційної діяльності, що знайшов втілення у формі нового або удосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, що використовується у практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг [1, с. 23], тобто тут вона розглядається у статичному контексті.

Водночас майже всі дослідники сучасної економіки одностайні у тому, що інновацію слід розглядати у динаміці, оскільки інновація – це, насамперед, якісні зміни. Крім того, учені не заперечують, що інновація – це єдиний у своєму роді комплексний процес, що об'єднує науку, техніку, економіку, підприємництво та управління. Причому цей факт однаково стосується як теорії, так і практики.

Висновки. Проаналізувавши питання становлення теорії інновацій у процесі економічного розвитку можна стверджувати, що зарубіжними та вітчизняними науковцями у своїх роботах багато уваги приділяється дослідженням різноманітних аспектів інноваційної сфери, проте вона потребує подальшого досконалого вивчення.Таким чином, інновація представляє собою кінцевий результат інноваційної діяльності, який одержав втілення у вигляді нового або удосконаленого продукту, впровадженого на ринку, або удосконаленого технологічного процесу, що використовується в практичній діяльності підприємства.

Список використаної літератури

1. Кузнєцова А. Я. Фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності / НАН України. Ін-т екон. прогнозування, Нац. банк України. Львів. банк. ін-т. – Львів, 2005. – 319 с. : іл., табл.

2. Schumpeter J.A. The Economics and Sociology of Capitalism– N. J. :Princenton, 1991. – P. 413.

3. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные сочинения. – М. : Экономика, 2002. – С. 147–154.

4. Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов.– М. : Наука, 1997. – С. 96-102.

5. Друкер П. Ф. Новыереальности в правительстве и политике, в экономике и бизнесе, в обществе и мировоззрении; пер. Л. Нахапетян. – М. : СП «Бук ЧемберИнтернэшнл» : Остожье, 1994. – 377 с.

Герасимова Оксана Леонидовна
к.т.н., доцент, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури»

ЗНАЧЕННЯ РЕСУРСУ УПРАВЛІННЯ ДЛЯ ОПЕРАТИВНОГО ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

Визначальним чинником конкурентоспроможності підприємств на сучасному етапі розвитку світової економіки є науково-технічний прогрес, який на практиці втілюється у вигляді інновацій. Невчасне здійснення нововведень призводить до ефекту *«футурошоку»*, тобто до такої ситуації, коли обставини спонукають підприємство здійснювати різкі зміни у короткий період часу з великими витратами ресурсів. Наслідком того може стати не тільки зменшення прибутку, а й взагалі банкрутство підприємства. З 2003 р., коли в Гарварді була надрукована монографія Генрі Чесбро «Відкриті інновації. Створення прибуткових технологій», в економічних джерелах стрімко збільшується кількість наукових публікацій, присвячених дослідженню нової парадигми (моделі) відкритих інновацій. Згідно з Г. Чесбро в парадигмі закритих (внутрішніх) інновацій, що діяла впродовж більшої частини XX століття, процвітання компаній досягалося на підставі власних (внутрішніх) результатів досліджень і розробок. У разі невдалих інновацій компанія не тільки могла втратити свої позиції на ринках, але й взагалі припинити свою діяльність. При цьому багато досягнень могли бути своєчасно не реалізованими, втрачаючи свою комерційну привабливість [1, с. 34].

Як відмічає В. Василенко, виробничі системи нового типу повинні працювати в режимі «конвеєра нововведень» незалежно від періодичної реконструкції виробництва в цілому [1, с. 67]. В. Денисюк також відмічає, що накопичений досвід у різних за рівнем розвитку країнах світу свідчить, що серед усіх ресурсів підприємства (матеріальних, трудових, фінансових) найважливішим є саме ресурс управління, тобто здатність управлінської ланки оперативно приймати рішення, визначати правильні інноваційні цілі, ціннісні орієнтири і координувати виконання завдань та функцій, об'єднавши колектив людей з різним рівнем кваліфікації, освіти, досвіду, з творчою цільовою орієнтацією на розроблення і впровадження нових ідей, тобто спільну творчу

працю [2, с. 35]. Враховуючі нестачу коштів на масштабне здійснення чи замовлення досліджень і розробок, українським підприємствам в процесі відтворення потенціалу треба активізувати зусилля, спрямовані саме на підвищення комерціалізації результатів досліджень і розробок за допомогою впровадження системи інноваційного проектування, аналітичний механізм дії якої є ще недостатньо дослідженим.

Як демонструє світовий досвід, передові фірми розвинених країн під час управління інноваціями використовують комплекс прогресивних систем загального управління, що позитивно впливає на інноваційну сферу діяльності будь-якої організації. Серед цих систем слід назвати такі: системи стратегічного планування; системи активізації персоналу (включаючи системи участі у власності, прибутках і управлінні); системи раціоналізації, збагачення праці і ротації; сучасні системи забезпечення матеріальними запасами; субпідрядних відносин з постачальниками комплектуючих виробів; комплексного управління якістю; логістичні системи управління; системи трансфертного управління інноваціями. Ці системи взаємопов'язані і створюють можливість для підвищення потенціалу інноваційного менеджменту. Сьогодні практика інноваційного управління є одним із найважливіших засобів накопичення потенціалу сприйнятливості організації до нововведень і творчого потенціалу через залучення не тільки здібних наукових і технічних спеціалістів до участі в пошуку та розвитку нових ідей, а й усіх співробітників організації. Створюється база ідей і, як свідчить передовий досвід провідних фірм світу, вона перетворюється на головний актив компанії - один з основних елементів наукового потенціалу [3, с. 54].

Оцінка інноваційного потенціалу буде не повною без оцінки ефективності системи управління, а саме: рівня інтеграції різних підрозділів між собою; рівня централізації та децентралізації управління; рівня використання ефективних методів управління нововведеннями з позиції виходу кінцевого наукомісткого матеріального чи інтелектуального продукту; доступу до наукової інформації та інформації стосовно інновацій, патентів, винаходів, до міжнародних інформаційних каналів тощо.

Оцінка й аналіз рівня інноваційного потенціалу дозволяє конкретно планувати заходи, ставити цілі і способи їх досягнення, що, в свою чергу, є однією з найважливіших умов втілення системного підходу до впровадження інновацій, розвитку творчої активності кадрів. Враховуючи, що частина показників може мати тільки якісну оцінку, для аналізу стану інноваційного потенціалу підприємства можна рекомендувати використання бальної оцінки його елементів. Така оцінка здійснюється за допомогою розробленої шкали балів кожного показника і коефіцієнтів, які визначають важливість кожного елементу у встановленні рівня інноваційного потенціалу. Відповідно до цієї методики кожному з перерахованих вище елементів інноваційного потенціалу присвоюється відповідна бальна оцінка: ***0 балів*** - зовсім не використовується потенціал елементу; ***1 бал*** - низький рівень використання потенціалу елементу;

2 бали - середній рівень використання потенціалу елементу; ***3 бали*** - високий рівень використання потенціалу елементу.

Ці показники групуються за відповідною ознакою і кожній групі присвоюється певне значення вагового коефіцієнта, який визначається за допомогою експертів. За результатами аналізу робиться висновок про можливості підприємства здійснювати ті чи інші інновації або про необхідність розвитку тієї чи іншої складової інноваційного потенціалу підприємства. Узагальнюючі питання оцінки інноваційного потенціалу підприємства, його інноваційної активності, спроможності і готовності до інноваційної діяльності можна визначати основні етапи проведення такої оцінки:

1) описання проблеми розвитку підприємства;

2) постановка завдань щодо програми вирішення проблеми;

3) описання системної моделі діяльності підприємства (розкривається внутрішнє і зовнішнє середовище, групи факторів впливу на інноваційну діяльність);

4) оцінка ресурсного потенціалу стосовно поставлених завдань;

5) оцінка організаційного потенціалу і техніко-організаційного рівня виробництва;

6) інтегральна оцінка потенціалу підприємства, його готовність вирішувати поставлені завдання, формулювання загальних висновків за результатами аналізу;

7) визначення основних напрямів проекту підготовки підприємства для досягнення необхідного потенціалу, складання завдань на розробку проекту.

Таким чином, інноваційний процес полягає в одержанні комерціалізації винаходів, нових технологій, видів продукції та послуг, рішень організаційно-технічного, економічного, соціального та інших результатів інноваційної діяльності.

Список використаної літератури

1. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. [Текст] / В. О. Василенко, В. Г. Шматько. – Київ: ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.

2. Денисюк В. Відкриті інновації: новітні реалії у комерціалізації результатів досліджень, розробок та технологій [Текст] / В. Денисюк // Економіст. – 2008. - №12. – С. 34-37.

3. Головкова Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток: монографія [Текст] / Л.С. Головкова. – Запоріжжя: КПУ 2009.- 339 с.

4. Головкова Л.С. Сутність і завдання управління кадровим потенціалом підприємств [Текст] / Л.С. Головкова, О.О. Лукашов, А.Є. Головкова. // Держава та регіони : науково-виробничий журнал. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 5. – С. 33–38.

5. Арсеньев Ю.И Управление персоналом: модели управления [Текст] / Ю.И. Арсеньев, С.И. Шелобаев, Т.Ю. Давыдова. – М. : ЮНИТИ – ДАМА, 2005. – С. 131–145.

Грінченко Раїса Володимирівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності
Одеський національний економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В теперішніх умовах економічної та політичної нестабільності в країни, управління діяльністю підприємств, що базується не на інтуїтивному підході, а науковому, стає все більш актуальним. Сучасні підприємства стикаються із проблемами, пов'язаними із глобалізаційними чинниками та проблемами, що виникають у його макросередовищі та мікросередовищі. Підвищення ефективності діяльності сучасних підприємств та досягнення ними конкурентних переваг можливі лише за умови комплексного підходу до процесу управління своєю діяльністю. Комплексне вирішення зазначеного завдання дозволить вирішити економічні проблеми діяльності підприємств та створити передумови для розвитку економіки країни, що безпосередньо впливає і на соціальний розвиток в державі.

Розглядаючи сфери діяльності сучасних підприємств, слід зауважити, що останнім часом інтенсивними темпами відбувається нарощування обсягів діяльності у невиробничій сфері. Проте в таких умовах набувають особливого значення вирішення проблем діяльності підприємств виробничої сфери. Особливо це стосується агропромислових підприємств, які є запорукою та основою забезпечення продовольчої безпеки країни.

Слід зауважити, що на ефективний розвиток підприємств суттєво впливає фаза економічного циклу, у якій знаходиться країна. Сьогодні в Україні, у період виходу з кризи, зменшуються інвестиції у реальний сектор економіки, знижується рівень доходів підприємств та платоспроможний попит, що викликає, таким чином, зростання неплатежів, загострення конкурентної боротьби, посилення банкрутства. Негативні явища у структурі сучасної української економіки потребують з боку українських підприємств впровадження та використання ефективних систем управління, які створять підгрунття для підвищення ефективності їх державної політики спрямованої на підтримку ділової активності підприємств пріоритетних галузей для функціонування в економічно важких зовнішніх умовах.

Розглядаючи генезис розвитку науки про управління, слід виділити чотири основні наукові школи, що є засновниками сучасних наукових напрацювань в сфері управління:

- наукове управління, засновниками якого вважають Тейлора Ф.,

Гілберт Л. та Ганта Г. В основі наукового управління покладені принципи наукової організації праці з метою підвищення її ефективності.

- адміністративне управління (А. Файоль) спрямовується вже не саме на процеси виробництва, а враховує взаємозв'язки у процесі досягнення цілей.
- школа людських стосунків (Фолет М., Мейо А. та Маслоу А.) вперше розглядає управління з точки зору впливу керівника на підлеглого за допомогою власних характеристик. Тут вже виділяється сфера формальних та неформальних взаємовідносин.
- наука про поведінку розглядає основним джерелом підвищення ефективності діяльності підприємства підвищення кваліфікації його людських ресурсів.
- кількісний підхід або нова школа пропонують формувати моделі вирішення проблем на основі комплексного дослідження ситуації.

Перелічені наукові підходи до управління в залежності від етапів еволюції його розуміння науковцями мають свої переваги та недоліки. Той чи інший підхід, в принципі, може бути використаний на підприємстві в тій чи іншій ситуації чи спрямовано на різні об'єкти управління. Проте, слід зауважити, що використання кількісного підходу спрощує процедуру прийняття управлінських рішень, надає можливості наглядного відображення інформації та створює можливості аналізу та контролю отриманих результатів після прийняття управлінських рішень, що є досить позитивною його характеристикою у порівнянні з іншими науковими підходами.

Проте не слід забувати про існування трьох видів управління: технократичного (управління технікою, машинами та механізмами), біологічного (управління живими організмами рослин та тварин) та соціального управління людьми). Будь-яке підприємство є відкритою системою, яка пов'язує діяльність поза межами підприємства та всередині самого підприємства. Основні функції управління (планування, організація, мотивація та контроль) надають можливості підприємцям координувати діяльність підприємства. Основною метою системи управління будь-якого підприємства є забезпечення керованості всіх аспектів його діяльності з метою їх оптимізації та досягнення цільових показників діяльності. Рівень досконалості системи управління визначає можливі переваги підприємства на ринку, додаткові чинники формування його конкурентоспроможності та можливості до стійкого розвитку в умовах ринку. Одним із ключових елементів системи управління підприємством виступає діагностика його діяльності, яка може проводитись у трьох основних напрямках: аналітична, експертна та імітаційна діагностика.

Проте складність та значна кількість процесів, що супроводжують діяльність сучасного підприємства вимагає все більшої автоматизації процесів управління ним, використання засобів моделювання процесу управління та прийняття рішень в різних умовах діяльності підприємства. Моделювання як засіб передбачення та дослідження складних соціально-економічних систем надає можливості керівництву підприємства приймати рішення не тільки із використанням власних знань та досвіду, а також із використанням сучасних

засобів, які можуть враховувати безліч чинників та параметрів, що для звичайної людини досить важко зробити.

У будь-якому разі визначається ефективність управління підприємством, яка є одним із результуючих показників діяльності підприємства. Таким чином, необхідно розробляти не тільки систему управління підприємством, а також і систему оцінки ефективності управління. Оцінка рівня ефективності управління надає змогу визначити основні позитивні та негативні моменти в системі управління, визначити та спрогнозувати подальші показники діяльності підприємства, застосовувати більш ефективні методи та засоби управління діяльністю підприємства.

Насправді, на сьогоднішній день є значна кількість теорій управління, кожна них має свої переваги та недоліки для різних видів діяльності. Використання тієї чи іншої теорії управління повинно базуватись на ґрунтовному аналізі теоретичних напрацювань та особливостей діяльності того чи іншого підприємства.

Список використаної літератури

1. Довбенко, М.В., Осик. Ю.И. Современные экономические теории в трудах нобелиантов: Учебное пособие / М.В. Довбенко, Ю.И. Осик. – Москва: Академия естествознания, 2011. – 305 с.

2. Ладико І.Ю. Загальний менеджмент: навч. посіб. / І.Ю. Ладико, В.Г. Сумцов. – Луганськ: Вид-во Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, 2004. – 282 с.

Грицаєнко Галина Іванівна,
к.е.н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Таврійський державний агротехнологічний університет

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

На шляху подальшого розвитку України є актуальна проблема – залучення коштів для проведення структурних перетворень в економічній політиці держави, забезпечення позитивних змін в реорганізації економіки України та її регіонів.

В рейтингу інвестиційної привабливості за індексом BDO [1], який враховує економічні чинники, політико-правове поле, а також соціокультурні умови, Україна в 2012 р. (початок вимірювання) посідала 115 позицію серед 174 країн світу. У 2015 р. Україна покращила свої позиції до 89 місця, обігнавши не тільки колишні середньоазіатські республіки СРСР, включаючи Киргизьку Республіку, але й Російську Федерацію, яка на той час посідала 100 місце. У 2016 р. рейтинг України за індексом BDO впав до 130 місця, що на 15 позицій нижче, ніж у 2012 р., та відповідно на 41 позицію гірше порівняно з 2015 р. Для подолання негативних явищ інвестиції слід розглядати в якості

одного з найбільш значущих чинників розвитку підприємств різної галузевої спеціалізації, модернізації матеріально-технічної бази, впровадження інноваційних технологій, підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів і країни в цілому.

Інвестиційний потенціал регіону – це складова конкурентного потенціалу регіону, яка представляє собою можливість власних і залучених в регіон фінансових ресурсів забезпечувати інвестиційну діяльність з метою отримання прибутку та забезпечення сталого розвитку регіону. Ресурси інвестиційного потенціалу регіону діляться на зовнішні, які мобілізуються іноземцями, і внутрішні, які створюються господарськими одиницями даного регіону. У табл. 1 розглядається інвестиційна активність регіонів України за допомогою показників капітальних інвестицій та обсягів прямих іноземних інвестицій.

На першому місці за питомою вагою у капітальних інвестиціях країни (29,6% всіх капітальних інвестицій країни) та обсягах прямих іноземних інвестицій (більше половини всіх прямих іноземних інвестицій) в Україні знаходиться столиця – місто Київ. У 2016 р. в місті було освоєно 106,3 млрд. грн. капітальних інвестицій, 24,3 млрд. дол. США прямих іноземних інвестицій. Далі місця за розмірами капітальних інвестицій розподілилися так: на 2, 3 і 4 місці відповідно Київська, Дніпропетровська та Львівська області. Останні три місця посідають Рівненська, Луганська та Чернівецька області. За обсягами прямих іноземних інвестицій останні місця у Тернопільській, Кіровоградській та Чернівецькій областях.

Аналіз показав, що структурними компонентами зовнішніх джерел інвестиційного потенціалу регіону є грошові фонди іноземців, представлені коштами міжнародних організацій, фондами інших держав, заощадженнями юридичних і фізичних осіб, які є нерезидентами. Активізація іноземних інвестицій відбувається в напрямку прямих іноземних інвестицій в капітал підприємств; внески до фондів цінних паперів; вкладення у формі рухомого і нерухомого майна та у формі нематеріальних активів. Проте основним джерелом, який забезпечує інвестиційні потреби регіонів, є внутрішні джерела інвестиційного потенціалу регіону. Вони найбільш доступні і формуються за рахунок заощаджень реального, бюджетного та фінансового секторів економіки регіону, які утворюються підприємствами, населенням, державою, фінансово-кредитними установами.

Найголовнішими з джерел інвестиційного потенціалу в реальному секторі економіки регіону є власні кошти – прибуток і амортизаційні відрахування. Використовуючи систему нарахування амортизації, можливо реалізувати фіскальну функцію і практично забезпечити фінансування оновлення основних фондів. Важливим джерелом залучення інвестицій виступають заощадження населення у формі банківських заощаджень, пенсійних рахунків і цінних паперів.

Спрямування коштів домогосподарств в інвестиційну сферу залежить від рівня їх накопичень, витрат, і від стадії розвитку системи фінансово-кредитних інститутів, від рівня надійності, прибутковості і ліквідності цінних паперів на фондовому ринку, рівня ставок комерційних банків за депозитами.

Таблиця 1

Інвестиційна активність регіонів за 2016 рік

Регіон	Капітальні інвестиції		Місце регіону в структурі капіталь-них інвестицій	Обсяги прямих іноземних інвестиції		Місце регіону в структурі прямих іноземних інвестицій
	млн. грн.	%		млн. дол. США	%	
Україна	**359216,1**	**100,0**	**x**	**45249,3**	**100,0**	**x**
Вінницька	8301,9	2,3	12	232,9	0,5	20
Волинська	6384,2	1,8	14	285,6	0,6	17
Дніпропетровська	33169,0	9,2	3	4042,8	8,9	2
Донецька	11902,2	3,3	8	1887,7	4,2	5
Житомирська	5573,5	1,6	17	398,4	0,9	12
Закарпатська	4663,0	1,3	21	434,3	1,0	11
Запорізька	11039,7	3,1	9	999,4	2,2	9
Івано-Франківська	7947,6	2,2	13	906,9	2,0	10
Київська	33411,4	9,3	2	1911,0	4,2	6
Кіровоградська	6355,3	1,8	15	60,9	0,1	24
Луганська	4122,2	1,1	24	420,7	0,9	13
Львівська	18605,2	5,2	4	1745,2	3,9	7
Миколаївська	9730,2	2,7	10	302,5	0,7	16
Одеська	16728,7	4,7	5	2405,8	5,3	3
Полтавська	15265,1	4,2	7	1119,2	2,5	8
Рівненська	4324,1	1,2	23	252,0	0,6	18
Сумська	5762,6	1,6	18	215,3	0,5	21
Тернопільська	4888,2	1,4	20	114,2	0,3	23
Харківська	16545,9	4,6	6	1990,3	4,4	4
Херсонська	4591,3	1,3	22	374,5	0,8	14
Хмельницька	9123,3	2,5	11	202,5	0,4	22
Черкаська	6498,7	1,8	16	365,7	0,8	15
Чернівецька	2668,8	0,7	25	59,8	0,1	25
Чернігівська	5318,5	1,5	19	257,4	0,6	19
м. Київ	106295,5	29,6	1	24264,6	53,6	1

Джерело: складено автором на основі даних [3, 4]

В Україні існує достатній обсяг заощаджень населення, проте, на жаль, не всі вони перетворюються в реальні інвестиційні вкладення через проблеми бідності, незначної довіри до фінансово-кредитних установ, розбіжності темпів зростання заробітної плати з темпами інфляції і рівнем оподаткування. Попри це, кошти домогосподарств виступають вагомим джерелом інвестиційного потенціалу регіону, який не можна недооцінювати.

Безумовним фактором збільшення інвестиційного потенціалу регіонів є проведення адміністративної та територіальної реформ, удосконалення системи місцевого самоврядування на основі підвищення участі громадян у процесах прийняття місцевих управлінських рішень, активізація створення об'єднаних

територіальних громад. За 2014-2016 рр. створено 413 об'єднаних територіальних громад, при цьому приріст надходжень до загального фонду їхніх місцевих бюджетів за цей період становив 78 млрд. грн. У 2016 р. держава виділила 1 млрд. грн. субвенцій на розвиток інфраструктури, було реалізовано 1383 проекти. В 2017 р. заплановано 1,5 млрд. грн. державних інфраструктурних субвенцій. Більше 20 міжнародних проектів сприяють децентралізації в Україні, загальний розмір підтримки – близько 500 млн. дол. США [2].

Для збільшення частки інвестиційної складової в конкурентному потенціалі регіону пропонується реалізація наступних заходів: вироблення диференційованого підходу до розробки на регіональному рівні політики стимулювання припливу інвестицій; активізації діяльності спеціально створених установ – координаційно-дорадчих органів, експертно-консультативних служб для сприяння залученню та ефективному використанню інвестицій; створення умов для активного залучення коштів населення в реальні інвестиційні вкладення.

Список використаної літератури

1. BDO IBC Overall ranking [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.bdo-ibc.com/index/global-comparison/overall-index/;

2. Грицаєнко М. Соціальний капітал територіальних громад та їх об'єднань / М. Грицаєнко // Modern Economics. – 2017. – №4. – 63-74;

3. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України : статистичний бюлетень. / Відповідальний за випуск І. Петренко. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 140 с.; 4.Капітальні інвестиції в Україні за 2016 р. : статистичний бюлетень. / Відповідальний за випуск І. Петренко. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 42 с.

Єпіфанова Ірина Юріївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту
Вінницький національний технічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ ЗРОСТАННЯ ЗАЛУЧЕНОГО КАПІТАЛУ У ФІНАНСУВАННІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Загальновизнаним є те, що саме інновації сприяють економічному зростанню, а належне фінансове забезпечення інноваційної діяльності підвищуватиме конкурентоспроможність як окремих підприємств, так і країни загалом. У сучасних умовах господарювання джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств є досить обмеженими, що спричинене низкою об'єктивних та суб'єктивних факторів. Зниження кредитного рейтингу України, глибока фінансова криза, проведення АТО призвели до значного відтоку інвестицій. Впродовж 2009-2016рр. відбувалось скорочення як власних, так і залучених джерел фінансування інноваційної діяльності. Водночас, якщо

власні джерела скорочувались повільно, то залучені – досить стрімко. Якщо у 2009р. залучені джерела фінансування інноваційної діяльності складали 2780,5 млн грн, то у 2014р. – лише 1155,6 млн грн. [1]. Зважаючи на економічне та політичне становище, більшість підприємств не має змоги орієнтуватись на таке джерело, як державне фінансування.

Досить проблематичним та недосяжним для більшості промислових підприємств є й використання такого фінансового джерела, як банківські кредити. Основними причинами недосяжності є їх вартість, а також відсутність будь-яких пільг чи податкових стимулів для підприємств, які займаються інноваційною діяльністю. Відсутність стабільності в банківській системі утворює замкнене коло – з одного боку комерційні банки за рахунок кредитів мають можливість збільшувати свій прибуток, з іншого – значний відтік депозитів спричиняє зростання вартості кредитів, проблематичність їх отримання. До основних проблем відсутності банківського кредитування інноваційної діяльності можна віднести й недовіру банків до підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність; високий рівень ризиків інноваційних проектів та великий термін їх окупності. Крім того, окремі банки не мають змоги надавати інноваційні кредити у зв'язку із обмеженнями, накладеними НБУ. Інноваційні проекти, як правило, передбачають значні капіталовкладення, а норматив ризику на одного позичальника згідно з [2] не повинен перевищувати 25 % власного капіталу такої установи.

Саме тому розв'язання проблеми отримання недорогих кредитів полягає насамперед у стабілізації банківської системи, укріпленні національної грошової одиниці, зростанні довіри населення до комерційних банків. Значною в сукупності джерел фінансування інноваційної діяльності є й частка іноземних інвесторів. Отже, на рівні держави доцільним є активне сприяння підвищенню інноваційної привабливості вітчизняних підприємств для іноземних інвесторів. Іноземні інвестиції можуть стати потужним двигуном у напрямку зростання кількості нововведень. Фінансові ресурси за умов використання зовнішніх інвестицій можуть бути спрямовані як в окремі підприємства, галузь, регіон, так і в створення венчурів, консультаційних та інших центрів.

Світовий досвід доводить, що з метою забезпечення підвищення економічного зростання через інноваційну діяльність підприємствам доцільно кооперуватись на рівні окремих регіонів, оскільки саме регіон є ключовим рівнем, на якому формується інноваційний потенціал та координуються і регулюються економічні процеси [3]. Підтримка підприємств на регіональному рівні через консультаційні та фінансові центри може забезпечити значно вищий рівень інформування потенційних інвесторів щодо потреб у джерелах фінансування інноваційної діяльності порівняно із можливостями окремих підприємств. Окремим напрямком зростання інноваційної активності загалом та фінансування інноваційної діяльності зокрема може стати формування регіональних кластерів. При цьому формування регіональних кластерних об'єднань не обов'язково передбачає об'єднання промислових гігантів, а й малих та середніх підприємств [4]. За сучасних умов господарювання проблема

кооперації підприємств полягає насамперед у небажанні розповсюджувати та обмінюватись інформацією. Саме інформація та можливість доступу до інновацій змушує об'єднуватись підприємства, навчальні заклади та місцеві органи влади. Оскільки нині підприємства переважно орієнтовані на виживання, вони не бажають ділитись тією інформацією, яка дозволяє їм залишатись конкурентоспроможними.

Отже, забезпечення наявності та доступності фінансування інноваційної діяльності за рахунок залученого капіталу передбачає активну співпрацю та підтримку підприємств на рівні держави.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Офіційний сайт НБУ. Нормативи кредитного ризику [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/ article?art_id=123469

3. Fiore, Annamaria and Grisorio, Maria Jennifer and Prota, Francesco, Do We Really Need Regional Innovation Agencies? Some Insights from the Experience of an Italian Region. // SERIES Working Paper. – 2011. – No. 25. – [Electronic recourse]. – The Mode of access: http://ssrn.com/abstract=1855494

4. Джеджула В. В. Залучені джерела у фінансуванні інноваційної діяльності підприємств / В. В. Джеджула, І. Ю. Єпіфанова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2015. – Том 21. – № 2. – С. 69-74.

Жмайлова Ольга Григорівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри статистики, аналізу господарської діяльності та маркетингу
Сумського національного аграрного університету
Бабицька Ольга Олександрівна,
к.е.н., асистент кафедри економіки та економічної теорії
Білоцерківського національного аграрного університету

ПРО ДОЦІЛЬНІСТЬ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ РОЗРОБОК

Нинішній розвиток євроінтеграційних процесів в Україні має особливі ознаки, які пов'язані з примноженням процесів глобалізації, пожвавленням інтеграції в економіці та стає все більше залежним від впровадження інноваційних розробок. Вони є головною рушійною силою динамічного розвитку суспільного виробництва та одними із результативних чинників сталого розвитку держави. Необхідність інноваційної діяльності, здатність до

нововведень є однією з найважливіших вимог теперішнього часу, а тому уряд України з року в рік декларує стратегічний курс на інноваційний розвиток.

Багаторічна практика розвинених країн світу показує, що саме розвиток інноваційних процесів, діяльність наукомісткого ринку та широке застосування інноваційних розробок виступає одним з визначальних чинників підвищення рівня конкурентоспроможності країн і обіймає важливе місце у зміцненні національної економіки. У країнах ЄС за останнє десятиріччя спостерігається позитивна тенденція до збільшення показника наукоємності ВВП, тобто частки витрат на виконання розробок та досліджень (research and development, R&D) у ВВП: від 2 % у Франції, більше 3% у Данії та Швеції і майже до 4% у Фінляндії. За показником питомої ваги обсягу витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у ВВП (менше 1%) Україна випереджає окремі країни Центрально-Східної Європи, зокрема, Латвію, Болгарію, Румунію, однак, щороку частка бюджетних витрат на наукові та науково-технічні роботи є значно нижчою за законодавчо визначений мінімальний рівень – 1,7% від ВВП [1], тобто, якість інноваційних процесів та темпи впровадження інноваційних розробок в Україні сьогодні, на жаль, залишаються низькими, не дивлячись на високий науковий і ресурсний потенціал України.

Актуальним питанням в Україні є дослідження особливостей та ефективності інноваційних розробок в аграрній сфері. Саме тому, їх успішне вирішення спрямоване на забезпечення потреб суспільства у високих технологіях, конкурентній продукції, зміцненні конкурентоспроможності вітчизняної економіки, яка потребує більш наукоємного підходу до впровадження інноваційних розробок. Все це обумовлює необхідність визначення ефективності інноваційних розробок і обумовлює доцільність застосування критеріїв та показників, які передбачають оцінку економічної, науково-технічної, ресурсної, фінансової, маркетингової, соціальної та екологічної діяльності. Це дозволить дати оцінку впровадження інноваційних розробок за показниками для кожного окремого виду ефекту (рис. 1).

Варто зазначити, що економічний ефект виражається у підвищенні рентабельності підприємства, прибутковості його діяльності, в скороченні терміну окупності вкладень, тощо. Науково-технічний ефект оцінюється показниками підвищення науково-технічного та організаційного рівня виробництва і праці; збільшенням частки нових інформаційних технологій та технологічних процесів; підвищенням рівня автоматизації й роботизації виробництва, т. ін. Ресурсний ефект може бути відображений показниками покращення використання ресурсів, тобто, підвищенням продуктивності праці (або зменшенням трудомісткості); зростанням фондовіддачі (чи матеріаловіддачі (або зменшенням матеріаломісткості); використанням ресурсозберігаючих технологій; прискоренням оборотності виробничих запасів, дебіторської заборгованості, грошових коштів тощо.



Рисунок 1 – Показники оцінки ефективності інноваційних розробок

Джерело: систематизовано та доповнено авторами [2]

Фінансовий ефект може виражатися фінансовими показниками у вигляді: прибутку від комерціалізації інновацій; дивіденди, одержувані учасниками інноваційного проекту; збільшення вартості капіталу і т. п. Маркетинговий ефект проявляється у підвищенні конкурентоспроможності підприємства та його товарів на вітчизняних і закордонних ринках; у розширенні числа потенційних споживачів з метою найбільш повного задоволення потреб, існуючих на ринку; в забезпеченні конкурентоспроможності інноваційної

розробки та в результатах взаємодії учасників інноваційних процесів, в т.ч. при узгодженні їх інтересів. Соціальний ефект упровадження інноваційних розробок характеризується покращенням умов праці робітників; приростом доходів персоналу фірми, підвищенням добробуту населення, розвитком інфраструктури середовища життя спільнот, якістю забезпечення кадрами та покращенням інвестиційного клімату на рівні регіонів, сфер діяльності тощо. Екологічний ефект проявляється через зменшення забруднення землі, води шкідливими компонентами; покращення екологічної ситуації, зниження показників виробничих відходів та викидів до атмосфери, підвищення ергономічності та зменшення енергоємності виробництва; покращення екологічності продукції.

Таким чином, реалізація інноваційних розробок неможлива без використання сформованої системи показників оцінки їх ефективності, оскільки оцінювання ефективності запровадження інновацій у межах вказаних ефектів дають змогу приймати управлінські рішення, спрямовані на результативне їх застосування на ринку та передбачення впливу негативних факторів.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність» від 13 грудня 1991 року № 1977-XII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1977-12/page.

2. Система критеріїв та показників оцінювання ефективності впровадження інноваційних розробок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2013_3_137_145.pdf

Заволока Юлія Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування
Кременчуцький інститут ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»

ФОРМУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У сучасних умовах для здійснення ефективної діяльності кожного господарюючого суб'єкта особливо актуальною є проблема мобілізації та ефективного використання інвестицій. Інвестиційна активність є складовою частиною ділової активності господарюючих суб'єктів, що включає також виробничу, інноваційну, ринкову, маркетингову та іншу активність.

В умовах ринкової економіки у суб'єктів господарювання з'явилася необхідність і можливість самостійно визначати напрямки своєї інвестиційної діяльності, самостійно формувати інвестиційну політику. Формування інвестиційної політики здійснюється у сфері взаємних інтересів як самого

господарюючого суб'єкта, так і його потенційних інвесторів. Одним з найбільш важливих і відповідальних етапів інвестиційного процесу є вибір підприємства, в яке будуть вкладені інвестиційні ресурси. Також можливість залучення інвестицій залежить від розуміння та врахування інтересів партнерів, від можливості бачити об'єкт інвестування з позиції інвестора та оцінити його інвестиційну привабливість. Оцінка інвестиційної привабливості потенційного об'єкта інвестування – це перший крок під час прийняття інвестиційного рішення. Слід зазначити, що ефективне інвестування представляється можливим тільки лише при визначенні та порівнянні інвестиційної привабливості різних підприємств [1].

Кожен господарюючий суб'єкт зацікавлений в підвищенні рівня інвестиційної привабливості, а саме: прагне розвивати своє виробництво, підвищувати конкурентоспроможність продукції та підприємства в цілому.

Формування інвестиційної привабливості, вироблення чіткої стратегії інвестування, визначення її пріоритетних напрямів, мобілізація всіх джерел інвестицій є найважливішою умовою стійкого і якісного розвитку суб'єктів господарювання у сьогоднішніх непростих умовах.

Більшість проблем формування інвестиційного процесу в сучасних умовах обумовлені відсутністю чітко розробленої системи принципів стосовно інвестиційної політики, дотримування яких дозволить уникати багатьох помилок і прорахунків.

Інвестиційна політика визначається, як частина реформування організації і спрямована на забезпечення ефективного використання інвестиційних ресурсів, раціональне поєднання різних джерел фінансування, на досягнення позитивних інтегральних показників ефективності проекту і в цілому – на економічно доцільні напрями розвитку виробництва [2].

Ефективність формування інвестиційної політики значною мірою залежить від організації управління інвестиційною діяльністю на підприємстві. Прийняття рішень про інвестиції є найбільш складною і важливою задачею управління. Для виконання комплексу робіт, що забезпечують досягнення кінцевих результатів проектів необхідна саме інтеграція діяльності всіх учасників процесу управління інвестиційною діяльністю.

Формування процесу розробки інвестиційної політики суб’єкта господарювання проходить декілька етапів, а саме:

– підготовчий етап;
– етап планування;
– етап оцінювання доцільності проектів;
– етап реалізації проектів.

Також важливе значення для інвестиційної привабливості має навколишнє середовище, тобто інвестиційна привабливість країни, регіону, галузі, тому що підприємство в цій системі є кінцевою точкою вкладання коштів, де реалізуються конкретні проекти [3]. Так само, не дивлячись на всю фінансову вигідність проекту, ризик політичної й економічної нестабільності в державі зведе нанівець будь-які зусилля по залученню інвестора.

Список використаної літератури:

1. Бут І.О. Інвестиції як основа структурних зрушень в економіці/ І.О. Бут// Інвестиційні пріоритети епохи глобалізації: вплив на національну економіку та окремий бізнес: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. − Дніпропетровськ. − 2008. − Т. 1. − С. 3-4.
2. Абрамович І.Е. Напрями активізації державної політики щодо залучення інвестицій в економіку України / І.Е. Абрамович// Економіка та держава. − 2007. − № 3. − С. 49-51.
3. Ванькович Д. Інвестиційний клімат в Україні та шляхи його поліпшення: економіко-правовий аспект/ Д. Ванькович, Н. Демчишак// Економіст. − 2007. − № 4. − С. 79-81.
4. Астапов К. Стратегия развития в постиндустриальной экономике/ К. Астапов// Мировая экономика и международные отношения. − 2006. − № 2. − С. 57-65.

Ковальов Віталій Валерійович
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки, фінансів і підприємництва
Херсонський державний університет

Петренко Вікторія Сергіївна
к.е.н., доцент кафедри економіки, фінансів і підприємництва
Херсонський державний університет

СУТНІСТЬ ЗОВНІШНЬОГО ВЕНЧУРУ

Зовнішній венчур відноситься до складних організаційних систем венчурного підприємництва. Проблеми у ідентифікації системи зовнішнього венчурного підприємства полягають у визначенні структур та об'єднань, до яких входять інноваційні підприємства, які пов'язані різноманітними контрактними відносинами з іншими науково-технічними кластерними утвореннями на постійній або тимчасовій основі.

Зовнішні венчури – це складні інтеграційні структури, створені на основі договірних відносин між незалежними суб'єктами підприємництва стосовно об'єднання фінансових, трудових, інформаційних, матеріальних та інших ресурсів,спільної реалізації окремих етапів інноваційних проектів з метою комерціалізації інновацій. [1. с. 241]

Виділяють наступні види зовнішніх венчурів:

- фундаментальний венчур – створений з метою довгострокових досліджень на власній науково-дослідній базі (лабораторії інноваційних навчальних технологій, дата-центри, науково-виробничі організації);
- науково-дослідний венчур – створений з метою активізації науково-дослідної діяльності інститутів та університетів на основі договірного фінансування;
- тимчасовий венчур – створений з метою розробки певних стандартів, нормативів, технічних вимог на основі створених в середині галузі підрозділів;

- дочірній венчур – створений з метою власної розробки вчених та винахідників, які працюють в інших компаніях.

Вибір стратегічних партнерів зовнішнього венчуру має відповідати таким критеріям:

- сумісність стратегічних планів венчурного підприємства і його партнера у межах функціонування проекту;
- ступінь досяжності цілей партнера та венчурного підприємства залежно від результативності реалізації інноваційного проекту;
- забезпечення можливостей виконання проекту потенційним партнером;
- ступінь взаємної довіри;
- сумісність корпоративних цінностей, методів досягнення цілей;
- розподіл майбутніх ефектів між партнерами, одержаних у наслідок спільної реалізації;
- врахування впливу результатів венчурної діяльності на конкурентні позиції партнерів.

Отже, зовнішній венчур виступає одним з джерел фінансування інноваційної діяльності. Він є високоризиковим пайовим (акціонерним) капіталом, що інвестується в компанії з перспективами великого зростання, які пов'язані з нововведеннями і управляються спеціалізованими фірмами. Потреба зовнішнього венчуру в основному викликана кризою нововведень в результаті зростання великих агрокорпорацій, активним розвитком мікроелектроніки і малого підприємництва. А тому задача венчурного бізнесу полягає в забезпеченні стійкої комунікації між замовниками інновацій і їх виконавцями.

Список використаної літератури

1. Кузьмин О.Є. Венчурний бізнес: навч. посіб./ О.Є. Кузьмин, І.В. Литвин. – К.: Знання, 2012. – 350 с.
2. Український венчурний портал. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ventu.org/

Коленда Наталія Вікторівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ЙОГО РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

Зміни, які відбуваються сьогодні в Україні, потребують перегляду підходів до здійснення діяльності у всіх сферах, виключенням з яких не є підприємницька. Зокрема децентралізація влади та бюджетної і фінансової політики формують нові виклики економіці. Територіальні громади з метою їх ефективного розвитку повинні здійснювати пошук нових джерел фінансування та наповнення місцевого бюджету. Тільки за таких умов може бути забезпечене самофінансування, соціальна й економічна безпека жителів територіальної

громади. На нашу думку, одним із перспективних напрямів розвитку громади повинен стати не просто стимулювання підприємницької діяльності, а саме соціального підприємництва. Адже у законопроекті «Про соціальні підприємства» його визначають, як суб'єкт господарювання, утворений юридичними та/або фізичними особами, пріоритетом діяльності якого є досягнення соціальних результатів, зокрема, у сфері охорони здоров'я, освіти, науки, культури, навколишнього середовища, надання соціальних послуг та підтримки соціально вразливих груп населення [1].

Зі своєї точки зору, соціальне підприємство пропонуємо визначити як суб'єкт господарювання, утворений юридичними та/або фізичними особами, який перебуває на обліку чи у власності громади, веде комерційну чи інші види діяльності та має соціальне призначення [2, с. 156].

Тобто формування соціальних підприємств на території громади дозволить не тільки розвинути підприємницьку діяльність та отримувати від неї прибутки, а й наповнювати бюджет територіальної громади, а також вирішувати її соціальні проблеми. Варто зауважити, що соціальне підприємництво не варто ототожнювати із соціальною відповідальністю бізнесу. Практично їх можна розглядати як часткове і ціле. Якщо метою соціально відповідального бізнесу є спрямування певної частини прибутку на вирішення соціальних проблем і соціальна діяльність є додатковою до комерційної. То діяльність соціального підприємництва повністю спрямована на вирішення певної соціальної проблеми чи їх сукупності і є її основною метою. Комерційна складова і комерційний результат при цьому можуть бути наявні, або й ні.

Тому наявність соціальних підприємств та їх розвиток – це передумова забезпечення соціальної безпеки населення. Адже діяльність соціального підприємства може бути спрямована на забезпечення соціальними послугами, розвиток об'єктів соціальної інфраструктури та їх ефективне функціонування, роботу із соціально вразливими верствами населення, маргінальними групами та групами ризику, іншими категоріями громадян. Це сприятиме відновленню соціальних рефлексів, отриманню навиків соціальної взаємодії, подоланню соціальної ізольованості та формуванню гуманного суспільства із толерантним ставленням до усіх верст населення. Що, у свою чергу, дозволить знизити рівень соціальної напруги в суспільстві та підвищити соціальну захищеність населення.

Список використаної літератури

1. Проект Закону про соціальні підприємства. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/ pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=10610&skl=7

2. Коленда Н. В. Соціальне підприємництво як інструмент вирішення соціальних потреб суспільства // Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика: матеріали XX Міжнар. наук.-практ. конф. (25-26 травня 2015 р.) / відп. ред. Л. Г. Ліпич. – Луцьк: Вежа-Друк, 2015. – 208 с. – С. 155-156.

Кундєєва Галина Олексіївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії
Національний університет харчових технологій

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ВІТЧИЗНЯНОЇ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Ефективність інноваційних процесів обумовлюється змістом відповідних новацій, що задовольняють потреби динамічного розвитку економіки. В сучасних умовах переходу від ринку виробника до ринку споживача підприємства харчової промисловості України повинні орієнтуватися на задоволення харчових смаків і потреб, які стали індикатором випуску тієї чи іншої продукції. Протягом 2010-2012 рр. помітно зросла (з 296 до 348) кількість підприємств харчової промисловості, що реалізували інновації та впроваджували їх у практику, але у 2013-2015 рр. відбулося скорочення до 178 підприємств, що становило майже 18,1% від загальної кількості обстежених підприємств харчової промисловості. Загалом по промисловості цей показник склав 17,2% від обстежених підприємств. Проте, показники інноваційної активності харчової промисловості європейських країн значно вищі, так мінімальний показник на рівні 26% має Португалія та 29% – Греція, найвищій показник мають Данія (71%) та Ірландія (74%). Напевне орієнтуючись на середнє значення вище зазначених статистичних показників, О.В. Гук визначає значення частки інноваційних підприємств на рівні 40-45% як умову інноваційного розвитку харчової промисловості країни [1].

Здійснений аналіз за видами інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості (табл.1) показав, що майже 52% підприємств освоювали виробництво інноваційних видів продукції, а впроваджували інноваційні процеси 59% підприємств харчової промисловості у загальної кількості підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність.

У 2015 р. спостерігалося зменшення кількості підприємств, що реалізували інноваційну продукцію нову для ринку. Цю тенденцію можна пояснити «консервативністю» попиту. Водночас, кількість підприємств харчової промисловості, що займалися у 2015 р. інноваційною діяльність не перевищувала 18,1% від загальної кількості підприємств. у пересічного українця на нові харчові продукти та відсутністю соціальної реклами оздоровчих та героїдичних продуктів.

Зменшилась кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію нову для підприємства, що можна пояснити існуючим широким асортиментом харчових продуктів на ринку продовольства. Але Гудаков О.К. зазначає, що збільшення виробництва інноваційної продукції харчової

промисловості не призводить до насичення внутрішнього ринку, потенціал розширення якого вчений оцінює на рівні 80 млрд грн [3].

Таблиця.1

Динаміка кількості підприємств харчової промисловості України, що впроваджували інновації у 2010-2015 рр.

Показники	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всього	296	313	348	321	334	178
% до загальної кількості обстежених підприємств	12,05	13,13	15,52	14,86	16,8	18,1
впроваджували інноваційні процеси	129	146	164	139	113	105
% до кількості підприємств, що впроваджували інновації	43,58	46,65	47,13	43,3	33,8	59,0
% до загальної кількості обстежених підприємств	5,25	13,13	7,31	6,19	5,7	10,7
впроваджували нові або вдосконалені методи обробки або виробництва продукції	115	133	144	115	91	80
% до кількості підприємств, що впроваджували інновації	38,85	42,49	41,38	35,83	27	45
% до загальної кількості обстежених підприємств	4,68	5,58	6,42	5,13	5	8,0
освоювали виробництво інноваційних видів продукції	135	182	175	173	134	93
% до кількості підприємств, що впроваджували інновації	45,61	58,15	50,29	53,89	40,1	52,2
% до загальної кількості обстежених підприємств	5,49	7,64	7,8	7,71	6,7	9,5
Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію нову для ринку	42	44	33	38	35	23
% підприємств, які реалізували інноваційну продукцію нову для ринку	17,5	16,4	9,48	10,28	10,5	12,9
Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію нову для підприємства	220	242	261	260	209	135
% підприємств, які реалізували інноваційну продукцію нову для підприємства	92	90,3	75	81,3	62,6	75,8

Джерело: розраховано на основі [2]

Це дає нам підставу стверджувати, що інноваційна діяльність здійснюється незначною кількістю підприємств, які мають змогу інвестувати власні та кредитні кошти. Така інноваційна активність підприємств харчової промисловості пояснюється незначною питомою вагою амортизації в структурі виробничих витрат, яка призначена для формування інвестиційних ресурсів, у тому числі для здійснення інноваційної діяльності.

Інноваційна діяльність підприємств здійснюється власними коштами, частка яких становила понад 85% на протязі 2010-2013 рр., у 2014 р. показник становив 81,36%, але у 2015 р. він збільшився до майже 96%. Друге за вагомістю джерело – кредитні кошті, у 2010 р. їх частка становила 12,47%, а у наступні три роки ця частка не перевищила 10%. У 2014 р. цей показник був на

рівні 18,5%, але у 2015 р. кредити значно зменшилися і їх часта становила 4% від загального обсягу витрат. Таким чином можна стверджувати, що, упродовж зазначеного періоду відбулося, скоріш випадкове, а не системне фінансування інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості з державного бюджету (часта не перевищує одну десяту відсотка). Проте, у розвинутих країнах основним джерелом фінансування інноваційної діяльності є бюджетні кошти – держава фінансує до 50% науково-технологічних витрат і 50-70% витрат на фундаментальні дослідження [4]. Фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств харчової промисловості з місцевих бюджетів та позабюджетних фондів не відбувалося загалом. Пояснити це можна недостатньою сформованістю інститутів місцевого самоврядування та їх обмеженим бюджетом.

Результати аналізу обсягів реалізації інноваційної продукції підприємств харчової промисловості запропоновано на рис.1. Виконані розрахунки свідчать, що питома вага реалізованої інноваційної продукції харчової промисловості у загальному обсязі реалізованої інноваційної промислової продукції зросла з 14% у 2010 р. до 24,5% у 2014 р. У 2015 р. цей показник був на рівні 21,2%, але у розрізі видів економічної діяльності вищим був показник у підприємств з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (47,5%), автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів (38,2%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (37,5%), інших транспортних засобів (36,1%), коксу та продуктів нафтоперероблення (28,6%), електричного устаткування (28,2%) [2].

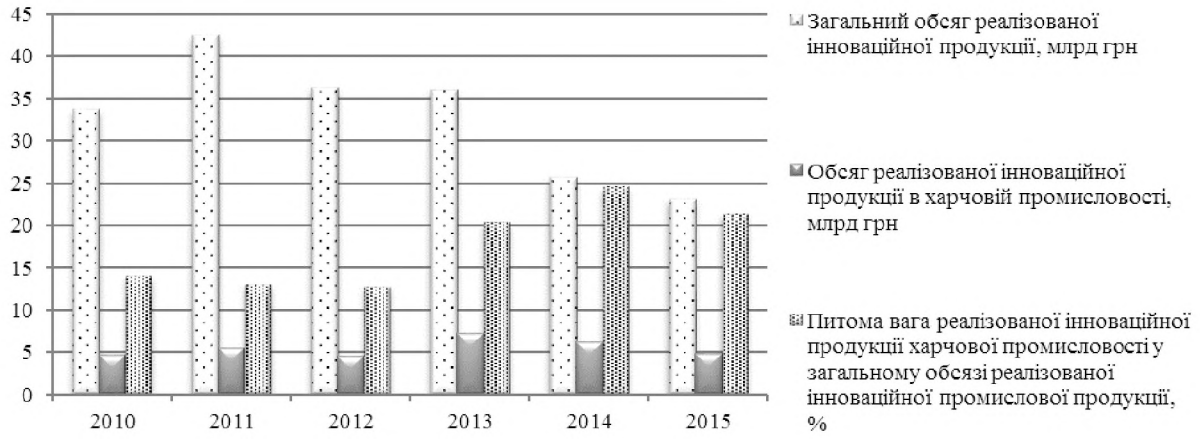


Рис. 1. Показники реалізованої інноваційної продукції підприємств харчової промисловості

Джерело: розраховано на основі [2]

Дослідження зміни активності інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості свідчить проте, що зростання обсягів виробництва традиційних харчових продуктів відбувається більш високими темпами, ніж інноваційних, й тому харчову промисловість не можна вважати інноваційне активною. На нашу думку, саме відсутність розуміння цінності здоров'я людини не тільки як соціального блага, а і як економічного ресурсу та відсутність на

державному рівні пропаганди здорового харчування не спонукають вітчизняних інвесторів до фінансування інноваційної діяльності харчової промисловості.

Список використаної літератури:

1. Гук О. Інноваційний розвиток підприємств харчової промисловості та шляхи модернізації матеріально-технічної бази [Електронний ресурс] / Гук О. – Режим доступу: konfkafmen.kpi.ua/proc/article/viewFile/43181/39583
2. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/
3. Гудаков О.К. Аналіз інноваційно-технологічного стану економіки України в умовах глобалізації / О.К. Гудаков // Науковий вісник Ужгородського університету Серія Економіка. – 2014. – Вип. 1 (42). – С. 299-305
4. Крисанов Д.Ф. Харчова промисловість України в контексті розвитку національної інноваційної системи / Д.Ф. Крисанов, К.О. Бужинська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. –Т.1.– №5. – С. 58-66.

Котвицька Наталія Миколаївна
к.е.н., доцент кафедри економіки
Уманський національний університет садівництва

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА В УКРАЇНІ

Продовольча безпека є однією з найгостріших проблем сучасності. Кожна країна, незалежно від рівня свого розвитку, прагне забезпечити населення високоякісними продуктами харчування та гарантувати достатній раціональний рівень харчування. Вона зумовлює як стабільність, так і якість генофонду нації. Провідні країни світу розглядають продовольчу безпеку як важливу умову внутрішньої політичної та соціально-економічної стабільності країни і її зовнішньої незалежності. Продовольча безпека є одним із важливих аспектів економічної політики, яка спрямована на забезпечення стабільного виробництва основних продуктів харчування, доступності їх отримання та використання населенням відповідно до фізіологічних норм споживання за рахунок власного виробництва та надходження до імпорту.

Будучи найважливішою ланкою в ланцюзі безпечного існування соціуму, продовольча безпека є не лише проблемою агропромислового сектору, але і макроекономічною проблемою, пов'язаною з ефективністю громадського виробництва, рівнем і диференціацією прибутків населення, безробіттям і т.д., тобто зачіпає багато економічних і соціальних аспектів.

Світ зіткнувся з глобальним парадоксом, коли абсолютне надвиробництво продовольства в розвинених країнах поєднується з голодом у ряді африканських і азіатських країн. Згідно з оцінками ФАО, кількість недоїдаючих у світі досягла 854 млн. осіб [1].

Серед природних чинників, які мають особливе значення для вирішення продовольчої проблеми, визначальною є земля. Однак не вся земля придатна для вирощування сільськогосподарських культур для 7 млрд. людей, що проживають у світі. Загальна площа планети Земля становить близько 55 млрд. га. З них площа води – 40 млрд. га. До суходолів відносять 15 млрд. га. Сільськогосподарські угіддя складають 4,5 млрд. га. Із цієї площі рілля становить 1,5 млрд. га. Структура використання земельних угідь в державах і районах світу дуже різна [2].

Незважаючи на наявні ринкові трансформації, в Україні погіршується структура виробництва сільськогосподарської продукції в розрізі основних категорій господарств, що знижує ефективність функціонування вітчизняного АПК та посилює ризики продовольчої безпеки України. Так, за підсумками господарювання в 2016 р. вироблено сільськогосподарської продукції на суму 254,0 млрд грн, у тому числі продукції рослинництва – 184,8 млрд грн, продукції тваринництва – 69,2 млрд грн, відповідно. При цьому у 2016 р. порівняно з 2015 р. частка тваринницької продукції скоротилася на 2,5 % і становила 27,2 % від загального обсягу виробленої продукції [3]. Надмірно високою є частка господарств населення в загальній структурі виробництва сільськогосподарської продукції, яка в 2016 р. склала 43,0 %, у тому числі продукції рослинництва – 38,7 %, продукції тваринництва – 54,3 % відповідно [4]. Такий розподіл структури валової продукції за категоріями виробників знижує її конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, посилює проблеми загострення проблем продовольчої безпеки та гарантування безпеки продуктів харчування через відсутність дієвих механізмів моніторингу та контрою виробничо-технологічних процесів у господарствах населення.

В Україні варто розглядати два основні напрями досягнення продовольчої безпеки. По-перше, необхідно забезпечувати постачання продовольства в таких кількостях, які могли б забезпечити здорове і повноцінне харчування населення. По-друге, треба зробити наголос на досягненні самозабезпеченості продукцією сільського господарства (зокрема продукцією, яку виробляють у господарствах населення), а також на підтримці і захисті державою вітчизняних товаровиробників, що автоматично коригує імпорт продукції.

Вирішити проблему продовольчої безпеки неможливо без застосування передових технологій, розвитку фермерських господарств, якомога повніших збирання, збереження та переробки врожаю, використання нових форм маркетингу, переходу до нових методів управління, створення ефективної системи підготовки та перепідготовки кадрів. Необхідно розробити і здійснювати стратегію, спрямовану на створення ефективної системи агробізнесу, яка б включала і приватні господарства, і корпоративні агропромислові об'єднання і нові форми фермерських кооперативів. Важливе значення для сільського господарства та харчової промисловості має залучення передових зарубіжних технологій.

Список використаної літератури

1. Кочетков О.В. Формування системи показників продовольчої безпеки України / О.В. Кочетков, Р.В. Марков // Економіка АПК. – 2002. – № 9. – С. 142-148.
2. Організація Об'єднаних Націй в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://un.org.ua/ua/news/2009-01-27/.
3. Продукція сільського господарства у постійних цінах 2010 року за 2016 рік: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – Відповідальний за випуск О. М. Прокопенко. – Київ, 2016. – 17 с.
4. Продукція сільського господарства у постійних цінах 2010 року за 2016 рік: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – Відповідальний за випуск О. М. Прокопенко. – Київ, 2016. – 17 с.

Лиса Світлана Сергіївна,
к.е.н., доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики
Київський національний торговельно-економічний університет

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ПІД ВПЛИВОМ ЛОГІСТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ

Для забезпечення стійкої позиції на ринку в сучасних несприятливих умовах господарювання керівники підприємств торгівлі мають проводити активний пошук та впровадження ефективних інструментів підвищення конкурентоспроможності. Сьогодні спостерігається постійне підвищення цін на енергоносії, паливо, моральний та фізичний знос основних фондів. Підприємства торгівлі потребують оптимізації витрат, пов'язаних із рухом та збереженням товарів. Тому є потреба в аналізі впливу логістичних систем на підприємства, саме торговельної галузі

Роль і місце логістики в управлінні бізнесом та аналіз організації управління логістикою в роздрібній торговельній мережі досліджуються на рівні зарубіжної практики , певні розробки з питань впровадження логістичної концепції в управління підприємством належать вітчизняним науковцям. У сучасних дослідженнях логістичних систем усе більшої актуальності набуває необхідність проведення ретельного аналізу впливу формування ефективної логістичної системи як однієї зі складових конкурентоспроможності підприємства торгівлі, але єдиної думки стосовно узагальнення та виділення основних потоків логістичних систем, з урахуванням специфіки торговельної галузі, досі не вироблено.

Сучасний стан національної економіки України вимагає від підприємств формування універсальних способів конкурентоспроможності. Підвищення конкурентоспроможності цілком обумовлене специфікою діяльності

підприємств кожної окремої галузі. У зв'язку з цим необхідним є вивчення функціональних особливостей діяльності торговельних підприємств, які, з одного боку, мають загальні властивості, притаманні підприємствам усіх галузей, з іншого – характеризуються низкою відмінностей.

Для аналізу стратегії підприємства у сфері логістики необхідно порівняти загальнофірмову стратегію із завданнями логістики – забезпечення цільового рівня обслуговування споживачів за мінімальних загальних витрат. Менеджер з логістики зобов'язаний усвідомлювати, що від недоліків або переваг його діяльності залежить успіх реалізації стратегії, адже логістичний менеджмент торговельного підприємства полягає в створенні та налагодженні таких підсистем управління, які б слугували основою виконання цієї стратегії.

Світова практика створення логістичних систем управління виявила, що логістичні принципи керування виробництвом і роботою підприємства в сучасних умовах можна розглядати як один із важливих магістральних напрямів нормалізації розвитку підприємств із метою посилення режимів економії трудових, матеріальних, грошових та енергетичних ресурсів, підвищення ефективності управління на різних рівнях [3, ст. 47-49].

З позицій бізнесу логістика повинна підтримувати реалізацію корпоративної стратегії компанії з оптимальними витратами матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних, енергетичних та інших видів ресурсів. Таким чином, логістика повинна бути стратегічною платформою підтримки бізнесу фірми за рахунок прийняття раціональних управлінських рішень, базованих на правильному виборі логістичних стратегій, концепцій правильної організації логістичної діяльності (логістичного процесу).

Торговельна логістика, хоч і є підсистемою в загальній логістичній системі, сама інтегрує декілька функціональних областей, зокрема закупівельну або заготівельну (постачальну), транспортну та розподільчу (збутову). Закупівельна логістика в роздрібній торгівлі являє собою управління матеріальними потоками в процесі забезпечення суб'єктів підприємництва матеріальними ресурсами.

Основні переваги від включення логістики в основну стратегію і планування можна бачити на прикладі застосування деякими торговельними підприємствами логістичних систем, що дозволяють здійснювати раціональний розподіл товарів між філіями. Таке положення характерне для більшості національних торговельних мереж, таких як «АТБ», «Фуршет» та ін., для яких властиве застосування розподільчої логістики та інформаційних систем та впровадження концепції логістики [4, ст.100].

Одним із основних методологічних принципів логістичної концепції, яка застосовується у великих торговельних мережах, є системний підхід – методологія наукового пізнання, в основу якої покладено розгляд об'єктів як систем, що дозволяє побачити досліджуваний об'єкт як комплекс взаємопов'язаних підсистем, об'єднаних спільною метою, розкрити його інтегративні властивості, а також внутрішні та зовнішні зв'язки.

Концепція логістики являє собою систему поглядів на раціоналізацію господарської діяльності шляхом оптимізації матеріальних потоків. Сучасний стан логістики багато в чому визначається бурхливим розвитком і впровадженням в усі сфери інформаційно-комп'ютерних технологій.

Логістизація розглядається як цілеспрямований процес запровадження логістичного підходу до організаційно-економічної діяльності роздрібних торговельних підприємств як конституюючих елементів економіки області, регіону, країни. Логістичний підхід до організації торговельної діяльності ґрунтується на системній комплексності економічних процесів, передбачає їхню ефективну інтеграцію і створення логістичних систем і ланцюгів. Він охоплює комплекс принципів оптимізації потокових процесів і матеріалопотоків.

Основна концепція побудови логістичної системи управління повинна полягати в розвитку і реалізації логістичних функцій як єдиного комплексу функцій; у здійсненні них всіма структурними утвореннями, пов'язаними з товаропросуванням; у забезпеченні економії сумарних витрат на переміщення, зберігання й утримання запасів продукції.

Отже, можна сказати, що задіяна логістична система є засобом управління торговельними процесами, які спрямовані на максимальне прискорення оборотних фондів і на максимальне використання потенціалу ефективності у сфері обігу.

Логістика і стратегія підприємства перебувають у складному взаємозв'язку, який слід враховувати при визначенні стратегії підприємства і при інвестуванні в логістику. Визначаючи стратегію підприємства, часто потрібно здійснити переорієнтацію процесу реалізації з метою максимального завантаження наявних потужностей з огляду на потреби і вимоги ринку.

Застосування логістики значно підвищує продуктивність як у сфері торгівлі, так і у сфері виробництва. Для виявлення оптимального рівня якості обслуговування необхідно визначати додаткові прибутки, досягнуті від надання високоякісного сервісу, і вимірювати відношення прибутку, отриманого від нього, до витрат, пов'язаних з підтримкою таких рівнів.

Таким чином, логістика буде сприяти підвищенню ефективності роботи підприємства і безумовно його конкурентоспроможності при дотриманні наступних вимог: всі аспекти логістичних операцій повинні бути безпосередньо пов'язані зі стратегічним планом підприємства; рівень організації логістичних операцій повинен забезпечувати контроль всіх функцій, які пов'язані із закупівлею, транспортуванням, складуванням, зберіганням запасів і збутом.

Список використаної літератури

1. Гончар Л.А. Формування логістичної системи управління торговельним підприємством / Л.А. Гончар // Новітня цивілізація: проблеми становлення і трансформації: – Д.: Вид-во ДУЕП, 2013. – С. 82–83.

2. Чорнописька Н.В. Методичні підходи оцінювання логістичної діяльності підприемства / Н.В. Чорнописька // Вісник національного університету «Львівська політехніка». Серія «Логістика». - № 623. - 2012. - С. 265-271

3. Ilchenko N. Development strategy for logistics operators in the context of globalization / Ilchenko N. // Contemprorary conditions and trends in enterprise management: strategies, mechanisms, processes.. - 2015. - P. 45-53

4. Пономарьова Ю. В. Оцінка ефективності логістичної системи // Економіка: проблеми теорії та практики : 2012. – № 188. – С. 97–101

Лесь Анастасія Володимирівна,
к.е.н., старший викладач кафедри екологічної безпеки та економіки природокористування
Житомирський національний агроекологічний університет
Ращенко Анастасія Вікторівна,
к.е.н., доцент кафедри екологічної безпеки та економіки природокористування
Житомирський національний агроекологічний університет

БІЗНЕС-ІНКУБАТОР ЯК ФОРМА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СФЕРІ ОРГАНІЧНОГО АГРОВИРОБНИЦТВА

У багатьох нормативно-правових документах державного та регіонального рівня органічне виробництво визначено як важливий напрям розвитку аграрного сектору України. Органічне сільське господарство сприятиме зменшенню негативного впливу на довкілля, а також забезпечення населення екологічно безпечними та якісними продуктами харчування. За останні десять років вітчизняними товаровиробниками досягнуто у цій сфері значних результатів (зокрема, площі органічних сільськогосподарських угідь за цей період збільшились майже вдвічі [1]). Однак, не зважаючи на такі досягнення потенціал внутрішнього органічного ринку залишається практично не використаним.

Така ситуація зумовлена низкою чинників, серед яких слід виокремити відсутність платоспроможного попиту на органічну продукцію, недостатній доступ до неї у масових споживачів, експортну орієнтацію виробництва тощо. Ще одним обмеженням розвитку внутрішнього ринку органічної продукції є недостатня представленість малого та середнього бізнесу у цій сфері (середній розмір органічного сільськогосподарського підприємства складає 1080 га [1]). Вважаємо, що вирішення останньої проблеми можливе за рахунок формування бізнес-інкубаторів у сфері органічного агровиробництва.

Загальновідомо, що бізнес-інкубатори як організаційні структури покликані сприяти та створювати умови для розвитку підприємництва у регіонах. Під бізнес-інкубатором слід розуміти «організацію, яка надає на певних умовах і на певний час спеціально обладнані приміщення та інше майно суб'єктам малого та середнього підприємництва, що розпочинають свою діяльність, з метою сприяння у набутті ними фінансової самостійності» [2]. І хоча до основних напрямів функціонування бізнес-інкубаторів відносять інноваційні та ІТ-сфери, вони можуть забезпечити підготовку і випуск успішних органічних фермерів, що будуть фінансово життєздатними та автономними.

Зважаючи на специфіку розвитку бізнесу у сфері органічного агровиробництва, вважаємо, що найбільш перспективними є бізнес-інкубатори, що створюватимуться на базі науково-дослідних інститутів та вищих навчальних закладів. Така форма інкубаторів може стати сполучним елементом між бізнесом та академічними інституціями. Адже такий спосіб співпраці забезпечить доступ бізнесу до останніх досягнень науковців та надасть можливість їх апробації на практиці, що пришвидшить отримання результатів.

Світовий досвід розвитку бізнес-інкубаторів довів їх ефективність. Вони прискорюють розвиток малих підприємств у 7-22 рази, знижуючи при цьому невдачі на 20%. Для прикладу, у Сінгапурі функціонує 114 бізнес-інкубаторів, у Китаї – 800, у США – 1100 [3]. Перші бізнес-інкубатори з'явились ще у 50-ті роки у Великобританії. Проте найбільшого поширення вони отримали у США [3]. На сьогодні величезна кількість підприємств різних сфер діяльності створюються на базі бізнес-інкубаторів.

На нашу думку, завдяки бізнес інкубаторам можливо розвивати органічне сільське господарство та економіку України в цілому, створювати нові робочі місця, збільшувати податкові платежі до бюджету, генерувати інноваційні ідеї тощо. Громадяни, які мають бажання працювати у даній галузі отримають можливість вести бізнес із допомогою фахівців, бізнес-тренерів, агрономів, екологів. Слід також зауважити, що даний напрям сприятиме розвитку інфраструктури українського села, що є актуальним для нашої держави.

Вважаємо, що бізнес-інкубатори забезпечать створення сприятливого оточення для розвитку нових еколого-орієнтованих підприємств та переходу сільськогосподарських товаровиробників з інтенсивних на органічні методи господарювання. Однією із переваг бізнес-інкубатора є можливість навчання веденню органічного сільськогосподарського виробництва, а також отримання практичних навичок на базі дослідних полів та тваринницьких ферм, що належать навчальним закладам. Слід акцентувати також на підтримці підприємств під час конверсійного періоду, коли вони найбільш уразливі. Інкубатор бізнесу забезпечить практичну адміністративну допомогу, підтримку у процесі отримання доступу до фінансування та основних професійних і технологічних послуг (органічне рослинництво та тваринництво).

До основних функцій таких структур в органічній сфері можна віднести:

– розвиток місцевих консалтингових організацій та впровадження у практику дій місцевого самоврядування, залучення місцевого консалтингового потенціалу для вирішення питань ведення органічного сільськогосподарського виробництва;

– надання адміністративних і технічних послуг, зокрема приміщень для конференцій та зустрічей, бази даних сертифікованих органічних господарств, інформаційної платформи для ведення бізнесу у сфері органічного виробництва;

– можливість надання допомоги у бізнес-плануванні для починаючих і потенційних підприємців, трансфер органічних технологій, проведення семінарів і тренінгів, що сприятиме розвитку регіонального еколоорієнтованого підприємництва та громадських організацій;

– інформування населення щодо необхідності екологізації діяльності та шляхів ведення еколого-орієнтованого виробництва.

Таким чином, очевидною є необхідність мінімізації негативного впливу людської діяльності на навколишнє природне середовище. Екологізація сільськогосподарського виробництва передбачає запровадження альтернативних методів господарювання, зокрема органічного. Для вітчизняних аграріїв існує ряд перешкод при переході на органічне виробництво, а саме нестача фінансових ресурсів, кадрові проблеми, брак інформації тощо. Бізнес-інкубатори здатні вирішити більшість із зазначених проблем та сприяти розвитку малого підприємництва, зокрема у сфері органічного сільського господарства. Тим самим вони потенційно здатні забезпечить збільшення кількості робочих місць, розвиток ринку органічної продукції та підвищення екологічної свідомості населення.

Список використаної літератури

1. Органік в Україні http://organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29.

2. Бочарова Ю.Г. Роль та значення бізнес-інкубаторів у розвитку конкуренції «Молодий вчений» № 10 (25) Частина 1 жовтень, 2015 р. С. 95-98.

3. Алексина И. С. Развитие малого предпринимательства в сфере сервиса с помощью создания эффективных бизнес-систем. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sworld.com.ua/konfer37/365.pdf

Малашенко Юлія Анатоліївна,
к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування
Кременчуцький інститут ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля», Україна

БАЗОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНФРАСТРУКТУРНО-ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

В Україні проблеми розвитку підприємств сфери послуг характеризуються яскраво вираженою специфікою і визначаються типом кожного окремо взятого регіону, його економіко-географічними параметрами, основними ресурсами, виробничою базою, інфраструктурою, місцем регіону в національній економічній системі та іншими значимими факторами.

Аналіз динаміки кількості діючих підприємств сфери послуг в Україні за 2011-2016рр. свідчить про те, що сфера послуг трансформується в бік наукоємних технологій та послуг, пов'язаних із транзитно-транспортною сферою. Сфера торгівлі в Україні за період, що аналізується, не розширилася, але й не зменшила своїх обсягів. Загалом розширення наявне в сферах консультування з питань інформатизації, розроблення програмного забезпечення та консультування в цій сфері, оброблення даних та діяльності транспорту і зв'язку.

Дослідження наукових узагальнень свідчить, що коефіцієнт транзитності України є одним з найвищих у світі. Геостратегічне положення між країнами Європи, Азії та Близького Сходу дозволяє їй бути вигідним транзитним мостом для перевезень товарів та пасажирів.

Аналізуючи дані щодо реалізованих послуг за галузями підприємств сфери послуг різним споживачам, слід підкреслити, що найбільш продуктивні, з точки зору обсягу ринку, були саме підприємства сфери транспортних послуг та підприємств електронної торгівлі. Однак слід відзначити, що на жаль, Україна має один із найнижчих показників інтернет торгівлі серед країн Центральної та Східної Європи. [1]. У цілому інтернет-активність малого та середнього бізнесу в Україні на 30% нижча, ніж у Німеччині, Ірландії та Бразилії. Тільки 35% підприємств малого та середнього бізнесу розвивають свій бізнес в мережі Інтернет: мають власний сайт, сторінку в соціальних мережах, користуються інтернет-версією бізнес-довідників [2].

Інноваційна діяльність є невід'ємним складником виробничо-господарської діяльності підприємства, зорієнтованої на оновлення і вдосконалення його виробничих сил та організаційно-економічних відносин. Разом з цим аналіз та узагальнення статистичних даних щодо інвестицій виявив зменшення індексів капітальних інвестицій підприємств сфери послуг з кожним роком.

За досліджуваний період динаміка індексів капітальних інвестицій підприємств сфери послуг була низхідною майже за всіма сферами діяльності. Особливої уваги заслуговує професійна наукова та технічна діяльність з найнижчими показниками, що обумовлено відтоком наукових кадрів та поступовими системними зрушеннями у системі вищої освіти.

Наступною сферою, що характеризується стрімким зменшенням є наукові дослідження. Особливістю наукової системи України є одночасне поєднання таких ознак: середній розмір, перебування на пострадянському просторі, слабка інтегрованість у механізми підтримки науково-технічної діяльності з боку Євросоюзу, широкий предметно-тематичний спектр напрямів діяльності. При цьому вона залучає іноземні інвестиції в НДДКР, які у відносному аспекті є екстремальними для її «вагової» категорії, здійснюючи це не одноразово, а протягом більшої частини останнього двадцятиріччя з тенденцією до зростання. Протягом аналізованого періоду залучали інвестиції з позитивною динамікою переважно підприємства транспорту та зв'язку, комп'ютерного програмування, інформації та телекомунікації.

Найбільшими сегментами підприємств сфери послуг є підприємства транспорту та зв'язку, а також підприємства сфери інформаційних технологій. Проте зовнішньоекономічна діяльність цих категорій підприємств значно диференційована. Так, підприємства транспортних послуг на сьогодні мають не достатній потенціал росту.

Наступним аспектом позиціювання підприємств сфери послуг є зовнішньоекономічна діяльність. Вигідне транзитне розташування України традиційно забезпечує переважання транспортних послуг у зовнішній торгівлі послугами. На транспортні послуги України припадає понад 40% експорту послуг. У структурі експорту транспортних послуг провідне місце належить трубопровідному транспорту, питома вага якого в загальному обсязі експорту транспортних послуг збільшилася [3].

Таким чином, авторський аналіз дозволяє стверджувати, що на сьогодні підприємства сфери послуг в Україні розвиваються нерівномірно за своїми підгалузями. Так, більше половини підприємств ринку сфери послуг в Україні відіграють підприємства сфери транспорту і зв'язку, а також підприємства інформаційної сфери.

Список використаної літератури

1. Бєлєнький П. Механізми розвитку ринкової інфраструктури в Україні : методологічні аспекти [Електронний ресурс] / П. Бєлєнький // Вісник Національної академії наук України. – 2002. – № 4. – С. 15-25.

2. Соціально-економічне становище України за січень–жовтень 2014 року Повідомлення Державної служби статистики України (Електронний ресурс) – Режим доступу до тексту: http://www.ukrstat.gov.ua/ druk/soc_ek/2014/publ_u1011.html.

3. Примак Т. О. Маркетингові підходи у рейтингуванні підприємств сфери послуг. Рейтинг стоматологічних клінік м. Києва [Електронний ресурс] / Т.О.Примак, Л.Гнатюк, І.Киричишин, М.Костюк // Економічний вісник НТУ «Київський політехнічний інститут». – 2013. – № 10. – С. 404-412.

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

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В КОНТЕКСТІ СТИМУЛЮЮЧОГО ВПЛИВУ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК

Податок на прибуток підприємств має значний регулюючий потенціал, який успішно використовується розвиненими країнами для стимулювання інноваційної діяльності. Використання регулюючих ефектів податку на прибуток в Україні стримується тим фактором, що він є одним з головних джерел наповнення бюджету, альтернативи йому, на сьогоднішній день, немає. Через це питання податкового стимулювання інноваційної діяльності в Україні є ускладненим – з одного боку є нагальна потреба в активізації інноваційної діяльності, а з іншої – неприпустимими є втрати надходжень до бюджету.

У розумінні наших законодавців активізації інноваційної діяльності та збільшенню обсягів її фінансування має сприяти пільгове оподаткування прибутку. На практиці це часто призводить до того, що замість вирішення проблем і підвищення інноваційної активності, створюються пільгові режими оподаткування на окремих територіях (досвід функціонування СЕЗ і ТПР). Такий підхід сприяє зниженню загальної ефективності галузей і погіршенню фінансового стану економіки. Внаслідок постійних змін і доповнень в системі оподаткування господарюючі суб'єкти відчувають вплив фактора невизначеності, що значно утруднює прогнозування основних показників виробничо-фінансової діяльності. У розумінні законодавців стабільність – це забезпечення незмінності податків і зборів (обов'язкових платежів) та їх ставок, а також податкових пільг протягом бюджетного року. Однак бюджетний рік є недостатнім для забезпечення прогнозованості економіки. Цей період має бути не меншим, ніж три роки [3, с. 49].

Нестабільність податкової системи сприяє виконанню нею чисто фіскальної функції, яка стимулює затратні методи виробничо-комерційної діяльності, стримує економічний розвиток, де стимулює інноваційну діяльність підприємств та вкладання коштів у неї інвесторів.

Відповідно з регулюючою функцією, податки є одним з факторів нарощування фінансового потенціалу інноваційної діяльності як держави, так і підприємств. У зв'язку з цим податкова система повинна сприяти розвитку інноваційної діяльності, оновленню виробництва, шляхом зниження ставок податків, використання прискореної амортизації та ін. Для цього податкова система повинна бути адекватною рівню розвитку економіки і відповідати його вимогам. Правильна комбінація пільг з різних податків повинна утворити систему, яка врахує наслідки і умови оподаткування в інноваційній сфері.

Можливість ефективного стимулювання інноваційної діяльності за допомогою податку на прибуток має носити галузевий характер. Однак ряд вітчизняних фахівців виступають проти застосування податкових пільг для окремих галузей та територій. Так, А. Крисоватий робить висновки, що починаючи з 1999 р. суб'єкти СЕЗ і ТПР отримують значно більше податкових пільг, аніж сплачують податків і зборів у державний та місцеві бюджети, а це суперечить одному з базових критеріїв надання податкових преференцій державою, – коли метою надання податкових пільг є стимулювання інвестиційної діяльності на визначеній території чи надання пільг по певних податках спричиняє відповідне зростання податкових виплат по інших. Проведений аналіз засвідчує, що існують проблеми щодо виконання обох складових базового критерію. Відмова від СЕЗ і ТПР є виправданою на даному етапі реформування економіки України як з фіскальної точки зору, так і з регуляторної [2, с. 196]. Ми погоджуємось з позицією А. Крисоватого стосовно неефективності функціонування СЕЗ і ТПР, однак вважаємо, що така неефективність викликана непродуманим механізмом надання податкових пільг та відсутністю належного контролю за їх використанням.

Проти надання пільг окремим галузям виробництва виступає В. Геєць, який стверджує, що, надаючи фінансову підтримку підприємствам гірничо-металургійного комплексу у вигляді податкових пільг, держава фактично компенсувала (частково чи повністю) збитки, яких вони зазнавали від реалізації своєї продукції на зовнішніх ринках за демпінговими цінами [1, с. 19].

Аналізуючи результати роботи пільгових підприємств пільгових галузей, А. Крисоватий робить висновки, що надання пільг певним галузям є доволі сумнівним кроком, адже очікуваний ефект від використання преференцій не відбувся. Більш доречним в даному випадку було б використання цільових програм розвитку та оновлення стратегічних галузей економіки країни, в межах яких надавалась би адресна фінансова допомога конкретним суб'єктам господарювання [2, с. 194]. Однак надання адресної фінансової допомоги також не гарантує її ефективного використання, до того ж в умовах хронічного дефіциту бюджетних коштів є проблематичним.

На нашу думку, наведені вченими аргументи не є свідченням необхідності повної відмови від пільг. На сьогоднішній день податкові пільги залишаються дієвим інструментом у сфері регулятивної діяльності розвинених держав. Механізм оподаткування прибутку в Україні максимально наближений до механізмів оподаткування прибутку у розвинених країнах, тому є сенс використати їхній досвід у застосування податкових стимулів інноваційної діяльності, які закладені у податку на прибуток.

Можливість галузевої диференціації податкового навантаження з метою стимулювання нарощування обсягів виробництва обґрунтована В. Вишневським [4, с. 205–211]. Він зауважує, що якщо розглядати всю промисловість України як єдину галузь, то для неї зниження ставки податку на прибуток може мати наслідком збільшення обсягів і ефективності виробництва. Однак зумовлені цим темпи росту бази оподаткування будуть відносно

повільними і галузь не зможе компенсувати втрати бюджету, які виникають внаслідок зниження ставки податку на прибуток. Іншими словами, якщо господарюючі суб'єкти змушені обмежуватись самофінансуванням у вирішенні проблем розширеного відтворення на досягнутому технічному рівні, то по відношенню до промисловості у цілому уряд буде стикатись з податковою дилемою – або стимулювати за допомогою зниження ставок податку на прибуток розвиток даної галузі народного господарства, не втрачаючи при цьому надходження в бюджет, або вирішувати бюджетні проблеми, але за рахунок збереження вихідного рівня податкового навантаження на підприємства галузі [4, с. 205-206].

Таким чином, оскільки фінансування інноваційної діяльності відбувається переважно за рахунок власних коштів, то необхідно запровадити заходи податкового стимулювання залучення коштів вітчизняних та зарубіжних інвесторів в інноваційну діяльність підприємств. Варто відмітити, що податкові стимули мають бути спрямовані на створення умов до прямого вкладання коштів в інноваційні проекти. Механізм застосування таких пільг має бути селективний, тобто отримувати їх мають тільки підприємства, які працюють над перспективними інноваційними проектами.

Список використаної літератури

1. Геєць В. М. Формування дохідної частини бюджету: підсумки, проблеми, перспективи // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 1. – С. 19.

2. Крисоватий А. І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні : монографія – Тернопіль : Карт-бланш, 2005. – 371 с.

3. Мар'єнко А. В. Інвестиційно-податкові аспекти економічного росту: монографія / А. В. Мар'єнко, Г. В. Кулінченко, В. М. Гончаров. – Луганськ : Вид-во Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля, 2005. – 2006 с.

4. Налогообложение : теории, проблемы, решения / В. П. Вишневский, А. С. Веткин, Е. Н. Вишневская [и др.] ; под общ. ред. В. П. Вишневского. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.

Михальченко Інна Григорівна,
к.е.н., доцент кафедри економіки
Національного авіаційного
університету

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ

В умовах домінування глобалізаційних процесів у світовому господарстві, які залучають всі національні економіки та їх суб'єктів, до передових факторів отримання переваг в економічному розвитку належить фінансовий сектор країни. Фінансовий сектор, представлений системою фінансових інститутів посередницького характеру, виступає єднальною ланкою фінансового забезпечення між фінансовим ринком і реальним сектором

економіки, стимулює ефективне функціонування фінансової системи, а все це в комплексі формує передумови для стійкого економічного зростання в країні [1].

Однак в економіці України відбувається зниження активності інноваційної діяльності, пов'язаної насамперед із браком механізму реалізації інноваційного потенціалу. Фактори, що перешкоджають інноваційній діяльності, можна розділити на макроекономічні та мікроекономічні. Фактори першої групи створюють великі труднощі і характеризуються відсутністю єдиної комплексної системи управління інноваційними процесами у межах держави. Друга група факторів пов'язана в основному з недостатнім інноваційним потенціалом підприємств і слабким механізмом його реалізації [2].

В напряму подолання макроекономічного фактору розвитку фінансового сектору України Національним банком України в 2015 р. було розроблено та ухвалено Комплексну програму розвитку фінансового сектору України до 2020 року, яку розроблено відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Меморандуму про співпрацю з Міжнародним валютним фондом, Угоди про коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна» тощо. Головною метою програми є створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища згідно зі стандартами ЄС [3]. Реформування передбачається в усіх сегментах фінансового сектору - у банківському секторі, секторі небанківських фінансових установ, на фондовому ринку та ринку капіталу тощо.

Потрібно зазначити, що програма має чітко встановлені терміни початку та закінчення запропонованих змін та конкретні відповідальні органи управління. Крім того програма містить в собі конкретні ознаки системних проблем у фінансовому секторі України. Це обумовлює надію на її реалізацію в майбутньому.

Незважаючи на цілу низку подій, що стримують розвиток фінансового сектору економіки, серед яких несприятлива економічна та політична ситуація в Україні, що призвела до виходу з ринку багатьох іноземних фінансових структур, певні кроки національного розвитку все ж таки є присутніми. Так, в 2015 р. з'явилась внутрішньодержавна українська платіжна система (система переказу коштів) «MOSST Payments». Учасниками платіжної системи є банки та небанківські фінансові установи, серед яких ТОВ "Є-ПЕЙ" (небанківська фінансова установа, дата реєстрації: 11.08.2015 р.) та АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» (дата реєстрації: 31.05.2017 р.) [4].

Основними структурними елементами фінансового сектора виступають фінансові посередники. Вони забезпечують систему опосередкованого фінансування, що полягає в залученні фінансових ресурсів з метою їх подальшого розміщення у фінансових активах. Платіжною організацією платіжної системи «MOSST Payments» є ТОВ "ФІНАНСОВА КОМПАНІЯ

"ВАП-КАПІТАЛ", зареєстрована 08.08.2012 р. та відповідно до класифікатора видів економічної діяльності здійснює свою діяльність за кодом 64.99 «Надання інших фінансових послуг (крім страхування та пенсійного забезпечення)» н. в. і. у. (основний).

Основними продуктами платіжної системи є: «MOSST» – система грошових переказів; «MOSST Reader» – сервіс прийому платіжних карток (в розробці); «MOSST Code» – сервіс оплати платежів готівковою за допомогою штрих-коду (в розробці). «MOSST» дозволяє здійснювати грошові перекази між картками будь-яких банків на території України. Для максимальної зручності користувачів MOSST пропонує простий та зрозумілий інтерфейс, а також можливість переказувати гроші без попередньої реєстрації. Для того щоб відправити гроші з MOSST не обов'язково знати номер банківської картки одержувача – досить мати його номер телефону або адресу електронної пошти.

Зараз користувачам «MOSST» доступний безкоштовний преміум-акаунт, власники якого отримують доступ до додаткових можливостей програми. Вперше в Україні для входу в преміум-акаунт на мобільних пристроях використовується біометрика обличчя або розпізнавання відбитків пальців. Надалі «MOSST» планує використовувати ці рішення для підтвердження платежів. Також користувачам преміум-акаунта «MOSST» доступні: історія переказів, збережені квитанції і можливість прив'язувати обрані карти до аккаунту, що дозволяє позбутися постійного введення ідентифікаційних даних: 16-значного номера картки і дати закінчення терміну її дії. Персональні дані клієнтів «MOSST Payments» захищені в повній відповідності з міжнародними стандартами безпеки банківських карток PCI DSS. Юридичним радником системи є LEMAN International Law Group [5]. Дана платіжна система значно спрощує потреби як пересічних громадян, так і суб'єктів економічної діяльності.

Список використаної літератури

1. Школьник І.О., Семеног А. Ю. Фінансовий сектор України: теоретичний аналіз економічної дефініції / Школьник І. О., Семеног А. Ю. // Вісник Української академії банківської справи. – № 1(34). – 2013 р. – С. 31-36.

2. Гречан А. П. Методологічні основи розвитку легкої промисловості на інноваційних засадах : дис. док. екон. наук : 08.07.01 / Алла Павлівна Гречан: КНУТД ; наук. конс. Чумаченко М. Г. – Київ : [б. в.], 2006. – 404 с.

3. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: Постанова Правління Національного банку України від 18.06.2015 № 391 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15/page (дата звернення: 19.09.2017).

4. MOSST Payments [Електронний ресурс] // Офіційне інтернет-представництво НБУ. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=20669043&cat_id=8436160] (дата звернення: 19.09.2017).

5. MOSST – наймобільніші грошові перекази [Електронний ресурс] // Офіційний сайт MOSST. URL: https://www.mosst.com/mosst-is-the-most-mobile-money-transfers-ua.html.

Монтрін Ірина Ігорівна,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту туризму Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ МЕТОД ІНВЕСТУВАННЯ РЕСТОРАННОЇ ГАЛУЗІ

Сучасні тенденції в економіці України та туризмі свідчать про те, що ринок ресторанних послуг є достатньо перспективним для інвестування. Одним з методів інвестування є франчайзинг. Особливого значення в науково-прикладному аспекті набуває аналіз високоефективної і відомої в усьому світі бізнес-технології на засадах франчайзингу як інноваційної моделі економічного розвитку. Успіх у сфері ресторанного бізнесу залежить від наявності концепції закладу ресторану, раціонального менеджменту, цінової політики, бездоганного сервісу, сучасної кухні та ін. Створити в умовах високої конкуренції прибуткове підприємство ресторанного господарства дуже важко. Тому великою популярність користуються франчайзингові мережі.

Ринок ресторанного бізнесу займає найбільшу частку – біля 75% від усіх видів діяльності, які розвивають франчайзинг в Україні. Тенденції франчайзингу у сфері ресторанного бізнесу є наступними:

– сегмент ринку «хлібобулочні втроби»: інвестиції – 15-1980 тис. грн, вартість франшизи – 0,1-100 тис. грн; термін окупності – 3-36 міс.;

– сегмент «кофе-бар, кав'ярня»: інвестиції – 45-900 тис. грн, вартість франшизи – 24-250 тис. грн; термін окупності – 3-36 міс.;

– сегмент ринку «солодощі, морозиво»: інвестиції – 12-2000 тис. грн, вартість франшизи – 8-600 тис. грн; термін окупності – 2-36 міс.

Найбільш прибутковими та активними залишаються компанії, що розвивають іноземні франшизи. Серед українських компаній безумовним лідером – є компанія «Система швидкого харчування» (FFS). Деякі українські оператори ресторанного бізнесу активно розглядають можливості покупки іноземних франшиз для посилення власного портфелю бізнесу та збільшення капіталізації.

Оскільки, в Україні питома вага мереж швидкого харчування в загальній кількості закладів громадського харчування поки що складає не більше 15%. Це близько 20 мереж із загальною кількістю ресторанів не більше 200. Їх власники, в основному, вважають за краще створювати власні філіали. За альтернативною схемою, франчайзингу, розвивається не значна кількість. Навіть лідери фаст-фуда (компанії «McDonald's» і «Швидко-Україна») планують розгортати програми франчайзингу тільки у віддаленій перспективі, посилаючись на недосконалість законодавства і високу ціну франшизи.

Франчайзинг є прогресивною тенденцією розвитку бізнесу, про що свідчить той факт, що сегмент фаст-фуда в Україні сьогодні оцінюється фахівцями в 800 млн. дол. США за рік. За підрахунками власників мереж, кількість українських громадян, що харчуються «по-швидкому» поза домівкою, щорічно зростає на 20…25% і в грошовому, і в натуральному виразі.

Мотивами використання франчайзингу є:

1) інвестування у відомий бренд з метою мінімізації ризиків банкрутства;

2) зменшення початкових інвестицій у розвиток бізнесу, зокрема витрат на рекламу;

3) використання чітко розробленої бізнес-моделі (лекало майбутньої бізнес- моделі).

Для успішного ведення бізнесу та недопущення негативного впливу на загальний імідж і ринкову репутацію франчайзингової мережі франчайзер забезпечує франчайзі різними формами підтримки і регулює певні аспекти його діяльності. При цьому не порушується економічна і юридична самостійність франчайзі. Правовідносини між франчайзером і франчайзі закріплюються підписанням договору. Договір може стосуватися роботи підприємств в конкретній географічному або ринковому середовищі, кількості підприємств, які охоплюються франчайзингом, термінів дії договору і ряду тощо. Найважливішим елементом договору франчайзингу є узгодження форм оплати. У зарубіжній практиці використовуються такі форми оплати, як вступний внесок («initial fee»), відрахування або річні фіксовані виплати («royalty fee»), плата за маркетингові послуги («marketing fee»).

Внесок є одноразовою виплатою фіксованого за надані права та надані послуги. Як правило, він включає вартість комплекту проектних документів, повного набору інструкцій з управління підприємством, підвищення кваліфікації вищої і середньої ланки керівництва, навчання обслуговуючого персоналу до відкриття підприємства, а також вартість періодичної підготовки персоналу з обслуговування протягом всього терміну дії договору. Виплата вступного внеску здійснюється відразу ж після підписання договору франчайзингу або ділиться на дві частини: 50 % до навчання, 50 % під час навчання. На додаток до вступного внеску франчайзі зобов'язаний здійснювати роялті (відрахування), розміри яких безпосередньо залежать від обсягів операцій. Для готельно-ресторанної індустрії вони складають в середньому 3-4 % від доходу. Початковий внесок і роялті залежать від популярності марки франчайзера. Чим сильніше ринкова позиція мережі, тим дорожче коштує її фірмовий знак. В цілях отримання великих роялті франчайзер проводить періодичні перевірки підприємств, огляд виробництва та надання рекомендацій про шляхи підвищення продуктивності. Франчайзер може відрекомендувати нові продукти або види обслуговування, нове обладнання або зміни у зовнішньому оформленні підприємства для створення необхідного іміджу.

Тенденції на ринку франчайзингу є як достатньо позитивними так і такими, що стримують розвиток, але їх наявність свідчить про те, що франчайзинг буде ще не один рік стрімко розвиватися в Україні, адже даний

напрямок зосереджує в собі не тільки вітчизняні бренди, але й відомі світові бренди, що, безсумнівно, є кращим стимулом для споживачів продукції або послуг. Нейтралізація чинників, що стримують активне впровадження франчайзингу, посилить переваги цієї прогресивної системи розвитку бізнесу. Саме тому ринок франчайзингу можна розглядати як перспективний напрямок для ведення комерційної діяльності на території України та варто очікувати збільшення кількості франчайзерів та, особливо, франчайзі. За умов розвитку ресторанного бізнесу в Україні шляхом активного формування ресторанних мереж франчайзинг визначається однією з найефективніших систем.

Список використаної літератури:

1. Сайт асоціації франчайзингу – URL: http://www.franchising.org.ua
2. Кузьмін Є.О. Франчайзинг: навчальний посібник / Є.О. Кузьмін, Т.В. Мирончук , І.З. Салата, Л.В. Марчук /. – К.: Знання, 2011. – 267 с.
3. Сокол Н.А. Франчайзинг як прогресивна форма швидкого розвитку бізнесу у сфері масового харчування - URL: http://tourlib.net/statti_ukr/sokol5.htm
4. Махнуша С. М. Франчайзингова форма використання бренду: погляд з позиції маркетингу інновацій / С. М. Махнуша // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 2. – С. 26–33.
5. Сухорська-Кравець У.Р. Франчайзинг як вид інноваційної діяльності підприємств в Україні / У.Р. Сухорська-Кравець // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки..-Хмельницький. - 2015. - №2, Т.1 – С. 236-239.

Natorina Alona Oleksandrivna,
PhD in Economics, ass. Prof.,
The Department of Marketing of State University of Telecommunications

SPECIFICS OF RETAILERS' ACTIVITY IN THE DIGITAL ENVIRONMENT

With an overwhelming amount of content, intense competition and multiple channels, online retail environment is a particularly challenging one for companies looking to maximize sales. Retailers understand that they face a tough battle to attract consumers to their online stores but many are struggling to identify exactly what it is they must do to succeed [1]. The explosion of mobile has already affected retailers as many players have heavily invested in optimizing their interfaces for mobile usage. However, mobile is only the first step towards developing the right business strategies.

Details of retailers' activity in the digital environment have investigated by famous economists among which J. Bovill, D .Chaffey, G. Chiswick, G. Davis, D. Heaf, O. Szabo [1]. Despite the conducted research, the features of retailers'

activity in the digital age needs some details. That is why the aim of this work is to diagnose the specifics of retailers' activity in the digital environment.

The digital platforms are changing the fundamental workings of many businesses. Music and television have undergone radical changes in just a few years as mobile devices are changing their habits in terms of how they listen and how they watch. A similar, but less apparent, revolution is underway in retail – and the speed of the change is far greater than anything analysts predicted just a couple of years ago. The influence of digital devices according to Deloitte [2] calls the "digital influence factor", is not only shaping how customers shop and make decisions in store. It is setting new digital expectations of retailers in terms of how they help their customers gather pertinent information to make shopping decisions and purchases.

Today there is a need to measure the success of digital investments against a new set of key performance indicators to encourage retailers to rethink their digital strategies and offerings in the marketplace. The positive impact to store traffic, conversion, order size, and loyalty is clear and retailers have a tremendous opportunity to harness the power of digital.

According to recent Deloitte research [2], many retailers fail to leverage the potential of or meet the digital expectations of their customers. That gap, the "new digital divide", puts at risk much more than just online shopping revenue. Clearly, this gap is different in nature from the standard notion of "digital divide" that describes socio-economic differences based on access to information technologies.

Nevertheless, for retailers, it poses a serious threat to overall revenue and a bold challenge to the way they respond to, and anticipate, customers shopping habits in-store. The fact is, traditional retailers are leaving too much money on the table and are allowing strictly online retailers to capture a growing share of revenue that could be theirs. Digital devices' influence on in-store purchase behavior is growing much faster than anyone could have anticipated.

Retailers must focus their energies on the two most critical dimensions of this transformation – engaging the digital customer and empowering the digital workforce. Retail customers are increasingly conditioned by their digital experiences and expect a consistency of "digital service". Research has found growing consumer expectations for transparency and consistency across channels. Digital customers do not think in terms of channels; they simply shop. They move seamlessly from one to another, blending the digital and the physical effortlessly. This discontinuous, multi-channel, non-linear path to purchase creates customer engagement blind spots for retailers. By digitally engaging customers across channels and personalizing their experience based on behavior and preferences (while respecting their privacy), retailers can convert this challenge into a customer engagement opportunity.

An energized and empowered workforce is central to retailers' ability to execute a digital approach. Retailers need to break down traditional functional silos and equip executives, managers, and associates with the tools they need so they can work together more seamlessly. The expectations of the next-generation retail workforce are shaped by their experience as consumers. They expect greater flexibility at work, want to feel empowered in their jobs, prefer to collaborate in real-

time over the web or mobile, and expect technology to be easy to use. Millennials prefer to collaborate online for work and 45 percent use their personal smartphone for work [3, pp.3-5].

The promise of an elevated customer experience demands that the retail workforce – from merchandisers to marketers, ecommerce to store teams, corporate executives to store managers – is smarter (insight-driven decision making powered by analytics), more flexible (mobile-enabled), more responsive (always-on, technologically enables) and better integrated (social collaboration, communication).

Retailers also must redefine performance measures and key performance indicators across the board so that everyone in the organization is focused on the overall enterprise goals versus just local ones. If stores are expected to be fulfillment centers for online orders, store associate and manager incentives must be recalibrated. Retailers should establish clear roles that have accountability and ownership of the customer experience and of driving omnichannel transformation as part of their job description.

Therefore, the retail industry is in the midst of a profound shift – driven by a new age of digital consumerism and the march of technology. Retailers can realize improved results in this new age by using digital technology to create consistent engagement, seamless shopping, personalized attention and the memorable interactions that digital customers demand. Further, retailers can use digital to enable a modern workplace that is a social, mobile, always-on and data-driven environment. The result: maximum increase in employee and process efficiency, performance and innovation, all of which can help retailers deliver a superior customer experience and create a competitive advantage.

References

1. Szabo, O. (2017). Ecommerce: what's the secret to attracting consumers to online retail sites? Available at: https://blog.gfk.com/2017/09/ecommerce-whats-the-secret-to-attracting-consumers-to-online-retail-sites/.

2. The New Digital Divide. Retailers, shoppers, and the digital influence factor (2016). Available at: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/consumer-business/us-rd-thenewdigitaldivide-041814.pdf.

3. Point of View. Retail reinvented in the age of digital (2017). Available at: https://www.avanade.com/~/media/asset/point-of-view/avanade-retail-point-of-view.pdf.

Нікітіна Тетяна Андріївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії
Національний університет харчових технологій

ЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ КАПІТАЛУ В ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСАХ ТА ПРИ ЗЛИТТЯХ І ПОГЛИНАННЯХ

Транснаціональні корпорації (ТНК) використовують централізацію капіталу в транснаціональних стратегічних альянсах (ТСА) та при злиттях і поглинаннях (ЗІП). Головною метою створення транснаціональних стратегічних альянсів є підвищення ефективності діяльності транснаціональних корпорацій що входять в цей альянс, одержання нових конкурентних переваг та взаємна узгодженість довгострокових стратегічних планів і цілей діяльності.

Транснаціональні корпорації при поєднанні своїх конкурентних переваг в транснаціональних стратегічних альянсах, отримують більш вагомий результат. Основними, факторами, що сприяють до об'єднання компаній в ТСА є наступні:

- одержання вищої, ніж у ТНК, економії за рахунок масштабу виробництва;
- проникнення на нові ринки, подолання інвестиційних та торгових бар'єрів (за рахунок усунення перепон, що пов'язані з різницею у національному патентному законодавстві, подоланням протекціоністських бар'єрів, отриманням ліцензій для продажу товару за кордоном та ін.);
- отримання доступу до новітніх технологій та прискорення темпів впровадження досягнень НТП, і, відповідно, випередження конкурентів при комерційному використанні результатів НТП;
- зниження ризику за рахунок його розподілу (особливо розподіл між компаніями ризику, що пов'язаний з розробкою та використанням новітніх технологій);
- одержання доступу до матеріально-фінансових ресурсів компаній;
- збільшення можливостей щодо мобільності виробничих ресурсів;
- використання різних систем менеджменту;
- підвищення ефективності маркетингової діяльності та ін.

Саме за рахунок трансграничного використання, взаємовпливу та створення нових конкурентних переваг, ТСА отримують значні привілеї над іншими типами ТНК. Об'єднання транснаціональних корпорацій в стратегічні альянси є альтернативою спільним підприємствам, і одержання учасниками ТСА нових конкурентних переваг, на відміну від здійснення прямих закордонних інвестицій, має менший ризик.

Більшість факторів, що стимулюють до створення ТСА, відносяться до сфери організації та використання науково – технічних досягнень. Це

обумовлено тим, що в сучасній економіці основними конкурентними перевагами є ті, що пов'язані з інноваціями. Найбільш розповсюдженими формами ТСА є ті, що направлені на здійснення спільних НДДКР між компаніями – учасниками.

Другою конкурентною стратегією, що використовують транснаціональні корпорації для отримання максимального ефекту від своєї діяльності, є здійснення транскордонного злиття і поглинання.

Застосування стратегії злиття та поглинання, при консолідації капіталу, може передбачати різну мету. По – перше, головною метою ЗІП є зростання капіталізованої вартості новоствореної компанії. По – друге, підвищення конкурентоздатності компанії за допомогою отримання або збільшення синергетичного ефекту.

До основних причин здійснення ТНК транскордонних злиттів та поглинань, в тій чи іншій країні, можна віднести наступні. По – перше, це рівень економічного розвитку країни, на ринок якої вступають ТНК через здійснення ЗІП місцевих компаній. По – друге, ліберальність податкового та інвестиційного законодавства країни. По – трете, наявність великої кількості конкурентоспроможних приватних підприємств. По – четверте, масштабна приватизація. Наступна причина, банкрутство місцевої неефективної приватної компанії і, відповідно, її продаж іноземному інвестору. Також, транскордонні ЗІП можуть здійснюватися з метою захисту або зростання.

Аналізуючи основні мотиви здійснення корпораціями стратегій злиття і поглинання та стратегічних альянсів, приходимо до висновку, що вони схожі. Злиття і поглинання, як і стратегічні альянси між транснаціональними корпораціями націлені на досягнення конкурентних переваг за рахунок об'єднання фінансових, науково – технічних та трудових ресурсів фірм – учасниць і отримання на цій основі синергетичного ефекту; досягнення ефекту «економії на масштабі»; доступ на нові ринки; диверсифікацію виробництва; намагання підвищити ступінь ринкової капіталізації; використання "чужих" активів, особливо нематеріальних (наприклад, know-how, торгівельної марки, каналів збуту) та ін.

Вибір між стратегіями ЗІП та ТСА, компанії здійснюють в залежності від поставленої мети, величини витрат та рівня ризику при проведенні стратегії. Якщо головною метою є отримання переваг за рахунок синергетичного ефекту, економії на масштабі виробництва, захоплення ринку шляхом знищення або пригнічення конкурентів, то, як правило, обирають стратегію транскордонного ЗІП.

Стратегія ТСА обирається, якщо компанії не зацікавлені у зміні структури власності учасників. Компанії мають широкий вибір партнерів для укладання стратегічних альянсів, а також велику різноманітність організаційних форм ділової співпраці в рамках стратегічних альянсів.

Отже, транснаціональні стратегічні альянси та злиття і поглинання є взаємодоповнюючими конкурентними стратегіями транснаціональних корпорацій, і вибір на користь однієї з них здійснюється на основі обраної

єдиної ефективної глобальної корпоративної стратегії. ТНК створюють ТСА та ЗІП за для підвищення своєї прибутковості, ефективності діяльності і, в кінцевому рахунку, конкурентоспроможності на світовому ринку.

Аналізуючи сучасні світові тенденції розвитку ТСА та ЗІП, приходимо до висновку, що не зважаючи на зростання або скорочення темпів здійснення угод ЗІП та ТСА в світі у різні роки, зупинити подальшу централізацію капіталу неможливо, вона є безперервною та невідворотною. Більш того, зростає її вплив на окремі галузі. Тенденції, щодо подальшої централізації капіталу при злиттях та поглинаннях та стратегічних альянсах, поступово виходять за рамки галузевого, регіонального та національного рівня і переходять на найвищий – глобальний рівень розвитку. У відповідності до цього, транснаціональні корпорації, здійснюючи стратегії ЗІП та ТСА, посилюють свій вплив на світову та національні економіки.

Список використаної літератури:

1. Кизим Н.А. Концентрация и интеграция капитала. – Х.: Бизнес Информ, 2000.-102с.

2. Лучко М.Л. Конкурентные стратегии ТНК: стратегические альянсы, слияния и поглощения.//Вестник московского университета. Сер. 6. экономика. 2004. №1., с.33.

3. Нікітіна Т.А. Транснаціональні корпорації як нові гравці на світовому ринку/ Т.А.Нікітіна// Вісник Київського національного торговельно – економічного університету. Київ – 2002. - №4. – С.20 – 25.

4. Нікітіна Т.А. Сучасні форми концентрації капіталу /Т.А.Нікітіна// Збірник наукових праць «Теоретичні та прикладні питання економіки.» - К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут конкурентного суспільства – 2006. - Випуск №9. – С.315 – 323.

5. Нікітіна Т.А. До питання концентрації капіталу та економічного зростання /Т.А.Нікітіна// Збірник наукових праць «Теоретичні та прикладні питання економіки.» - К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут конкурентного суспільства – 2007. - Випуск №13. – С.251 – 256.

Підоричева Ірина Юріївна,
к.е.н., завідувач відділу проблем інноваційно-інвестиційного розвитку промисловості Інституту економіки промисловості НАН України

ІННОВАЦІЙНІ РЕСУРСИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

З часів промислової революції драйвером технологічних змін і структурних перетворень в економіці є інновації, які просуваються підприємцями, що прагнуть втілити свої ідеї на практиці [1]. До цього їх

спонукає ринковий попит. Варто згадати, що ще основоположник теорії інновацій Й.А. Шумпетер підкреслював економічну складову інновацій – існуючі ринкові потреби, які, за його висловом, «тягнуть виробництво за собою» [2, с. 72-83, 169]. У методологічному документі Організації економічного співробітництва і розвитку у сфері інновацій «Керівництві Осло» зазначається, що найчастіше саме попит є каталізатором інновацій, якщо підприємці не впевнені в існуванні конкретної потреби на ринку, підкріпленої грошима, вони можуть відмовитися від інноваційної діяльності [3, с. 53]. Таким чином, підприємці займають вагоме місце в інноваційному процесі.

В умовах сьогодення потреба в інноваціях актуалізується більше ніж будь-коли раніше. Це пов'язано, по-перше, з тим, що сучасна світова економіка потребує відновлення після найважчої з часів Великої депресії 1930-х років економічної кризи, а інновації можуть стати ефективним засобом досягнення цієї мети. По-друге, основні екологічні проблеми вимагають широкомасштабних змін у моделях виробництва та споживання. І, по-третє, глобальна технологічна система переживає глибокі трансформації, засновані на сучасних технологіях, таких як біо- і нанотехнології, Інтернет речей, штучний інтелект, мобільний Інтернет, «хмарні» обчислення, які докорінним чином змінюють світ і суспільства.

У «Звіті про промисловий розвиток – 2016» ЮНІДО підкреслюється, що технологічні інновації відіграють ключову роль у здійсненні структурних змін – переході від трудомістких до більш капітало- і технологічномістких видів діяльності, а, отже, виступають фактором економічної модернізації [4, с. іх, 6; 5]. З цього випливає, що індустріалізація у сучасному вигляді, яка передбачає перехід до «розумного» наукомісткого виробництва, залишається критично важливим фактором зростання в країнах, що розвиваються.

Роль промисловості і, перш за все, її переробного сектору у вирішенні актуальних проблем сьогодення є визначальною. Переробна промисловість прискорює впровадження нових технологій і нетехнологічних інновацій, підвищуючи попит на високоякісні людські ресурси, впливає на зайнятість, сприяючи її зростанню у сферах з високою продуктивністю праці, дозволяє долати бідність, знижувати рівень безробіття, ліквідувати нерівності як всередині країн, так і між країнами. Вона виступає драйвером економічного зростання, виробляючи близько 15% ВВП у світі [6].

Потенціал промисловості визначається, значною мірою, наявністю інноваційних ресурсів: людських і фінансових, знань, підприємницьких здібностей. Аналіз ресурсного забезпечення промисловості дає підстави стверджувати, що Україна зберігає інтелектуальний потенціал, здатний до продукування знань світового рівня. Втім, протягом років незалежності спостерігається негативна тенденція скорочення кількості наукових організацій (упродовж 1991-2015 рр. – на 366 од. або на 27,2%) та зниження чисельності наукових кадрів (за той саме період – на 249,2 тис. осіб або на 79,6%) [7, с. 13]. Така негативна динаміка не відповідає загальносвітовим трендам: за даними ЮНЕСКО, науковими дослідженнями й розробками у світі (станом на 2013 р.)

займались близько 7,8 млн. дослідників, тобто на 21,2% більше, ніж у передкризовому 2007 р. [8, с. 32].

У середньому за 2005-2015 рр. чисельність дослідників в Україні становила 1026 осіб на 1 млн. населення, що у 4-7 разів менше, ніж у країнах-лідерах інноваційного розвитку ЄС, та у 2-3 рази, ніж, скажімо, у Польщі, Словаччині чи Литві [8]. Сьогодні в умовах збільшення масштабів відтоку людського капіталу з України наявні негативні тенденції є прямою загрозою для національної безпеки держави, та можуть призвести до занепаду сфери досліджень і розробок, яка ще зберігає свою конкурентоспроможність. Так, за показником кількості науково-технічних публікацій Україна займає не найгіршу позицію серед країн-членів ЄС, наприклад, у країнах Балтії він є у 3-5 разів нижчим [9].

Одним з важливих аспектів розвитку промисловості є процеси впровадження результатів сфери досліджень і розробок в практику, про що можна судити, зокрема, з кількості поданих патентних заявок. За цим показником Україна входить до десятки лідерів, випереджаючи такі розвинені країни, як Австрія, Бельгія, Данія, Нідерланди, Швеція. За показником поданих заявок на товарні знаки Україна також займає лідируючі позиції [9]. Вочевидь, що високі рівні цих показників досягаються завдяки людському фактору, оскільки матеріально-технічне та фінансове забезпечення інноваційних процесів в країні є вкрай незадовільним. Так, левова частка витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт спрямовується на оплату праці працівників, фактично зводячи нанівець оновлення парку наукового обладнання. Діюча система фінансування наукової сфери України не передбачає доведення наукових розробок до їх комерційного використання: за період 2010-2015 рр. наукоємність ВВП скоротилася на 0,21% і склала у 2015 р. 0,66% ВВП – мінімальне значення цього показника за всю історію незалежності. Таке фінансування відводять науці пасивну роль: вона вимушена відігравати в українському суспільстві виключно пізнавальну та соціокультурну функції.

Розв'язання наявних проблем потребує комплексного підходу до усунення основних факторів негативного впливу на інноваційні процеси як ресурс розвитку промисловості. Першочерговим завданням на сьогодні має бути збереження та нарощення людського потенціалу шляхом стимулювання промисловості до співпраці з освітніми закладами та науковими установами, запровадження ефективних інструментів, у тому числі інноваційних ваучерів. Зважені, послідовні та скоординовані зусилля уряду та місцевих органів влади у цьому напрямі дозволять просуватися шляхом стійкого промислового розвитку, забезпечити високі темпи економічного зростання, поліпшити умови життя та добробут населення України.

Список використаної літератури

1. Аджемоглу Д. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / Джеймс А. Робинсон, Дарон Аджемоглу. – М.: АСТ, 2016. – 696 с.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 401 с.

3. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям Организация экономического сотрудничества и развития, Евростат. – 3-е издание; пер. с англ. – М.: 2006. – 196 с.

4. Отчет о промышленном развитии – 2016. Роль технологий и инноваций во всеохватывающем и устойчивом промышленном развитии. Обзор / ЮНИДО. – Вена, 2015. – 77 с.

5. Підоричева І.Ю. Модернізація економіки: теоретичний аспект / І.Ю. Підоричева // Вісник науки України. – 2016. – № 1. – С. 114-121.

6. The World Bank. World Development Indicators. Manufacturing, value added (% of GDP) [Electronic resource]. – Mode of access: http://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.ZS?view=chart.

7. Ляшенко В.І. Регіональні наукові центри НАН України та МОН України як ядро розбудови регіональних інноваційних систем в умовах децентралізації / В.І. Ляшенко, І.Ю. Підоричева // Економічний вісник Донбасу. – 2017. – № 1 (47). – С. 13-20.

8. UNESCO Science Report: towards 2030 [Electronic resource]. – Mode of access: http://en.unesco.org/USR-contents

9. World Development Indicators: Science and technology [Electronic resource]. – Mode of access: http://wdi.worldbank.org/table/5.13#

Піменова Юлія Іванівна,
м.н.с. Інституту економіки промисловості НАН України

СОЦІАЛЬНІ ПОКАЗНИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ВЕЛИЧИНУ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В даний час, коли економічним співтовариством в якості основної парадигми розвитку бізнесу прийнята концепція вартості, головним критерієм успішності функціонування підприємства стає додана вартість. Це пов'язано з тим, що прибуток, виручка і інші бухгалтерські показники, які довгий час використовувалися для визначення ефективності роботи підприємств, не здатні в повній мірі відобразити вигоди, створені в процесі виробництва.

На величину доданої вартості впливають безліч показників. Умовно їх можна розділити на три групи. Це економічні, інституційні та соціальні показники.

Стабільність розвитку економічної діяльності підприємств забезпечується не тільки наявністю матеріальних ресурсів. Важливу роль у виробничому процесі відіграють інтелектуальний капітал та нематеріальні активи. В даний час вони стають одними з головних чинників, що впливають на зростання конкурентоспроможності підприємств. Тому в світовому співтоваристві відбувається зміна концепцій розвитку. Здійснюється перехід від економіки, заснованої на матеріальних активах до економіки, заснованої на знаннях, інноваціях і інтелектуальному капіталі. Таким чином, все більше зростає роль соціальних факторів.

Серед соціальних чинників можна виділити організаційні технології, а також інтелектуальний капітал, яким володіють співробітники підприємства, а

саме: компетенція, професійні знання і навички, досвід роботи, кваліфікація, генетичні схильності, якість здоров'я, рівень життя, здатність до навчання, ділова репутація підприємства, товарні знаки і знаки обслуговування та ін.

До організаційних технологій відносяться: внутрішні та зовнішні електронні мережі спілкування з постачальниками і потенційними споживачами; клієнтські бази даних, програми ЕОМ; бухгалтерські соціальні мережі; семінари для персоналу з метою підвищення рівня його інтелектуального капіталу; освоєння нових сучасних форм роботи з персоналом, нових форм обліку та планування; а також розвиток і використання на підприємстві соціальних програм, до яких належать: програма формування лояльності до підприємства, програма мотивації персоналу, пакет соціальних заходів для співробітників, програми навчання персоналу, підтримка корпоративних цінностей [1, с. 40].

Проведення семінарів для персоналу дозволяє поширювати серед співробітників основні цінності і пріоритети організаційної культури, пропагувати нові підходи, покликані підтримувати організаційну стратегію. В процесі навчання розвивається корпоративна культура, що мотивує і покращує ставлення до роботи.

Освоєння нових сучасних форм роботи з персоналом, нових форм обліку та планування дозволяють керівництву підприємства вибирати організаційно-управлінські заходи, застосування яких позитивно впливає на процес створення доданої вартості. Це дає можливість адміністрації підприємства, спираючись на нові форми управлінського обліку і контролю, націлювати свої зусилля на посилення виробничих потужностей, освоєння нових виробничих і управлінських технологій.

Застосування організаційних технологій дає можливість осмислено реалізовувати на підприємстві інтелектуальний капітал його співробітників. Освоєння нових організаційних технологій теж не виражається безпосередньо в збільшенні доданої вартості, але призводить до її більш інтенсивного виробництва в перспективі.

Дана група чинників є неочевидною, однак надає якісний і довгостроковий вплив на процес функціонування підприємства.

Соціальні чинники не надають безпосереднього впливу на величину доданої вартості. Цей вплив носить причинно-наслідковий характер. Чим більш професійними є керівництво і працівники підприємства, тим вище значення показника доданої вартості. Знання, досвід і кваліфікація співробітників підприємства сприяють швидкому освоєнню новітніх технологій і видів продукції, нових форм і методів роботи, що впливає на збільшення обсягу випуску продукції з високою доданою вартістю, і, як наслідок, призводить до збільшення прибутку від господарської діяльності підприємства.

Економічні і соціальні показники по-різному впливають на створення доданої вартості підприємств. Якщо економічні фактори мають прямий зв'язок з величиною доданої вартості, то характер взаємозв'язку між інтелектуальним капіталом і доданою вартістю не настільки очевидний.

Зв'язок між інтелектуальним капіталом і створеною доданою вартістю підтверджується в роботах різних дослідників (Kimura H., Cruz Basso L., Nogueira S., de Barros L. [2, с. 4]; Drez J. M., Ochoa M. L., Prieto M. B., Santidrian A. [3, с. 351]), а також багатьох інших.

Розглянуті вище фактори, що впливають на величину доданої вартості, носять різнобічний характер. Вони є універсальними і впливають на діяльність всіх підприємств різних форм власності і розмірів.

Список використаної літератури

1. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А., Завойская И.В. Институциональные аспекты определения показателей экономической эффективности / П. В. Лимарев, Ю. А. Лимарева, И. В. Завойская // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXXIV междунар. науч.-практ. конф. – № 2 (34). – Новосибирск: СибАК, 2014. – С. 38-42.

2. Kimura H., Cruz Basso L., Nogueira S., de Barros L. The impact of intellectual capital on value added of Brazilian companies traded at the BMF-Bovespa / H. Kimura, L. Cruz Basso, S. Nogueira, L. de Barros // Journal of International Finance & Economic. – 2010. – № 2. – P. 1-11.

3. Drez J. M., Ochoa M. L., Prieto M. B., Santidrian A. Intellectual capital and value creation in Spanish firms / J. M. Drez J., M. L Ochoa, M. B. Prieto, A. Santidrian // Journal of Intellectual Capital. – 2010. – № 3. – P. 348-367.

4. Гурков И., Аврамова Е., Тувалов В. Факторы создания добавленной стоимости российскими предприятиями / И. Гурков, Е. Аврамова, В. Тувалов // Вопросы экономики. – 2002. – № 6. – С. 120-132.

5. Тищенко А. Н. Трансакционные и институциональные условия влияния деятельности клинингового бизнеса на уровень добавленной стоимости в рамках социально-экономической системы / А. Н. Тищенко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2016. – № 2 (35). – С. 160-164.

Плотнікова Марія Федорівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності
Житомирський національний агроекологічний університет

СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНІ ОСНОВИ АГРОБІЗНЕСУ

Всесвіт побудований на основі закону єдності та боротьби протилежностей, що символізує й провокує рух і розвиток систем. Стійкість систем забезпечується за рахунок багатоманітності видів та функцій елементів – багато організмів забезпечують виконання однієї функції цілісної системи (синонімія – одне й те саме повторюється багато разів – надлишковість, –

здатність забезпечуючи цілісність та стійкість системи вищого порядку, що складається з систем нижчого порядку), кожен елемент системи спроможний реалізовувати багато функцій (амоністичність – по аналогії з філологією, залежність значення ввід контексту – рухливість, гнучкість – здатність забезпечує мобільність системи, її здатність до пристосування). Формування простору на основі хвильових процесів, передача енергії та інформації в часі наочно демонструє просторово-часову субстанцію, що визначає стан та розвиток систем, якими вона скеровує. Фактично діяльність системи суспільство в умовах просторово-часового функціонування має ознаки: 1) *мовної подібності* (солетонне збудження елементів системи – стійкі енерго-інформаційні хвилі, у яких не лінійність та дисперсія врівноважені, на рівні торсіонних полів вони володіють здатністю зчитувати інформацію з інших елементів системи та транслювати її у внутрісистемний простір та за межі біосфери – як функціональний прояв ноосфери, описаний В.І. Вернадським); 2) *голографічність* – система «людське суспільство» діє на основі образних структур (мова – теж образна структура) – соціуму, як і біосистемі, потрібна інформація, щоб сформувати свою чотиривимірну структуру (просторово-часову), – це реалізується за рахунок голографічної пам'яті (система, що забезпечує розвиток, наприклад, генетичний код, є «голограмою» – системою векторів, які дозволяють системі «соціум» та її елементам, – людині, родині, народу, нації, країні, наднаціональному утворенню, правильно орієнтуватися в межах загальної планетарної системи, всесвіту тощо); 3) *змішуваність* (entangle) – квантова нелокальність або телепортація енерго-інформаційного стану та/або простору. Найбільший прояв вона має в родових та екологічних поселеннях [1]. Практика їх діяльності є формою прямого народовладдя, публічного управління та адміністрування. Відповідно до ст. 3 Конституції України людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека є найвищою соціальною цінністю в Україні, а держава відповідає перед людиною за свою діяльність; права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави, а утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави [2]. Наразі в Україні функціонує низка поселень нового типу на кшталт біосферних, лісосадів, зелених сіл, агромістечок, екологічних поселень, поселень родових садиб, екополісів, міст XXI ст. Найбільшу частку з них (понад 80 %) на території України становлять родові поселення, покликані сприяти оздоровленню населення, підвищенню продовольчої та економічної безпеки мешканців, примноженню природно-ресурсного території (рис. 1), які реалізують понад 150 видів самозайнятості та підприємницької активності, в тому числі у сфері органічного виробництва, безвідходної життєдіяльності, екологічного будівництва, насінництва, садівництва, ягідництва, грибництва тощо.

а б



Рис. 1. Проект родової садиби (а) **та план родового поселення** (б)

На відміну від міст, які є інтенсивними споживачами ресурсів утвореними поза межами території та продуцентами відходів, Родові поселення, навпаки є системоутворюючими механізмами, що складаються переважно з молоді (середній вік поселенців 35±5 років), яка веде здоровий спосіб життя, схильна вкладати інвестиції та впроваджувати інновації [3–8].

Організація родових поселень дозволяє розширити спектр зайнятості на сільських територіях, в тому числі через впровадження інноваційних та наукомістких технологій. Формування мережі населених пунктів на сільських територіях на принципах «Родової садиби» сприятиме зміцненню сімейних цінностей, відродження роду, родової пам'яті. Через п’ятдесят років вартість земельної ділянки під родовою садибою становитиме 2 млн. доларів. Створення родового поселення як колективу однодумців розвиватиме творчу активність, громадську свідомість та відповідальність мешканців територій.

Список використаної літератури

1. Pinker S. The Village Effect. How Face-to-Face Contact Can Make Us Healthier, Happier, and Smarter / S. Pinker. – Hardcover: Random House. – 368 p.

2. Конституція України // ВВР України. – 1996. – № 30. – Ст. 141. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0

3. Батуріна Р. М. «Родова садиба» – один з напрямів сталого розвитку сільських територій / Р. М. Батуріна // Агроінком. – 2013. – № 4/6. – С. 102–109.

4. Кропивко М. М. Організаційні особливості створення родових садиб як альтернативної форми розвитку господарств населення / М. М. Кропивко // Наук. вісн. Мукачівського держ. ун-ту. – 2015. – № 2 (4), ч. 2. – С. 24–29.

5. Кропивко М. М. Родові садиби – альтернативний шлях розвитку сільської території / М. М. Кропивко // Агробізнес сьогодні. – 2015. – № 6 (325). – С. 88–89.

6. Плотнікова М. Ф. Перспективи розвитку сільських територій та Концепція «Родової садиби»: соціально-екологічний аспект / М. Ф. Плотнікова, М. Л. Васильєв // Вісник ЖНАЕУ. – 2014. – № 2, т. 4, ч. ІІ. – С. 412–423.

7. Плотнікова М.Ф. Формування системи розвитку сільських територій на засадах підприємництва, саморегулювання та державного управління / М.Ф. Плотнікова, Є.І. Ходаківський // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія Економічні науки. – 2013. – № 33, Ч. 3. – С. 21–26.

8. Плотнікова М.Ф. Багатофункціональний підхід в управлінні сільським розвитком в умовах глобалізації / М.Ф. Плотнікова // Продуктивність агропромислового виробництва. – 2014. – № 26. – С. 140–150.

9. Плотнікова М.Ф. Соціально-економічні основи створення екопоселень як моделі розвитку суспільства / М.Ф. Плотнікова // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Серія Економічні науки. – 2014. – № 4. – С. 64–72.

10. Присяжнюк О. Ф. Проблеми адміністрування сільського соціально-економічного розвитку Житомирської області / О. Ф. Присяжнюк, М. Ф. Плотнікова // Агросвіт. – 2016. – №1–2. – С. 3–7.

11. Присяжнюк О. Ф Удосконалення моделі управління аграрними проектами / О. Ф. Присяжнюк, М. Ф. Плотнікова // Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal. – 2017. – vol 3 № 1. – С. 164–172.

12. Присяжнюк О. Ф. Напрямки удосконалення управління інноваційними проектами в Україні / О. Ф. Присяжнюк, М. Ф. Плотнікова // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Сер. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 303–308.

13. Плотникова М.Ф. Направления многофункционального развития сельских территорий / М.Ф. Плотникова // PROGRESS. – 2013. – № 1–2. – С. 44–48.

14. Плотнікова М.Ф. Каталізатори інвестиційно-інноваційного розвитку на сільських територіях / М.Ф. Плотнікова // Стратегія економічного розвитку України. – 2016. – № 39. – С. 107–117.

15. Плотнікова М.Ф. Суспільні інституції як механізм формування громадянського суспільства / М.Ф. Плотнікова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – 2016, В. 17, Ч. 3. – С. 50–54.

Подлужна Наталія Олександрівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
ДВНЗ «ДонНТУ» (м.Покровськ, Україна)

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ ТА В ДОНЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

Дослідження можливих сценаріїв розвитку ринку праці з урахування потреб перетворень вибору векторів розвитку національної економіки було зосереджено саме на виявленні основних драйверів формування економіки знань у регіональних та національних проявах. Особлива концентрація уваги була направлено на важливі характеристики економіки країни – це спроможність збереження та створення робочих місць при орієнтації на важелі знаннєвого розвитку у всіх сферах суспільної діяльності. Це одна з найважливіших характеристик країни, яка оцінюється поряд з макроекономічними показниками валового внутрішнього та регіонального продуктів. Дослідження торкнулися процесів зайнятості населення України та

Донецької області, яка зіткнулася з гострими проблемами – скорочення підприємств галузей промисловості, діяльності малого та середнього бізнесу, а разом із робочими місцями, за рахунок втрати контролю над окупованими територіями. Але при цьому залишає великий потенціал з боку наявності високопрофесійного персоналу, активної молоді, наукових кадрів, які здатні до знаннєвих перетворень у регіоні та містах.

Період для дослідження було обрано останні десять років – 2007-2016 рр. та воно базується на вивченні статистичних даних з метою визначення більш чітких тенденцій у структурі населення України. Для визначення тенденцій, які склалися в процесах зайнятості населення, з метою встановлення можливостей національної та регіональної економіки створювати нові робочі місця на основі формування ЕЗ, зроблено аналіз показників економічно активного і зайнятого населення в Україні та середньооблікової кількості штатних працівників у Донецькій області протягом 2007-2016 рр. (табл. 1).

Встановлено, що динаміка показника економічно активного населення у віці 15-70 років в Україні не мала значних коливань на протязі 2007-2013 рр. та мала, при цьому за цей період відбувалося зменшення цього показника, яке склало 341,7 тис. осіб. При цьому, треба враховувати, що за цей період відбувалося скорочення наявного населення країни на 3,8 млн. осіб [1; 2]. Переломнім моментом для зміни стабільної динаміки показника економічно активного населення у віці 15-70 років України став 2014 р., у якому розпочато проведення антитерористичної операції та відбувся воєнний конфлікт на сході України. У 2014 р. відбувається зменшення показника майже на 2060 тис. осіб порівняно із 2013 р.

Таблиця 1

Показники економічно активного і зайнятого населення в Україні та середньооблікової кількості штатних працівників у Донецькій області протягом 2007-2016 рр. (тис. осіб)

Показники	Роки									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Економічно активнее населення у віці 15-70 років	22322,3	22397,4	22150,3	22051,6	22056,9	22011,5	21980,6	19920,9	18097,9	17955,1
у працездатному віці	20606,2	20675,7	20321,6	20220,7	20247,9	20393,5	20478,2	19035,2	17396	17303,6
Зайняте населення У віці 15-70 років	20904,7	20972,3	20191,5	20266	20324,2	20354,3	20404,1	18073,3	16443,2	16276,9
у працездатному віці	19189,5	19251,7	18365	18436,5	18516,2	18736,9	18901,8	17188,1	15742	15626,1
Середньооблікова кількість штатних працівників	11413	11389	10653	10758	10556	10588	10164,4	8959	8065	7 868
Середньооблікова кількість штатних працівників у Донецькійобласті	1287	1279	1169	1156	1139	1148,8	1 097,10	924	472	457

Адже наступний період мав найбільші коливання у сторону скорочення на протязі періоду 2013-2016 рр. та абсолютне зменшення показника досягло 4026 тис. осіб у 2016 р. порівняно із 2013 р. та чисельність економічно

активного населення у віці 15-70 років в Україні стало складати 17955,1 тис. осіб (рис. 1).

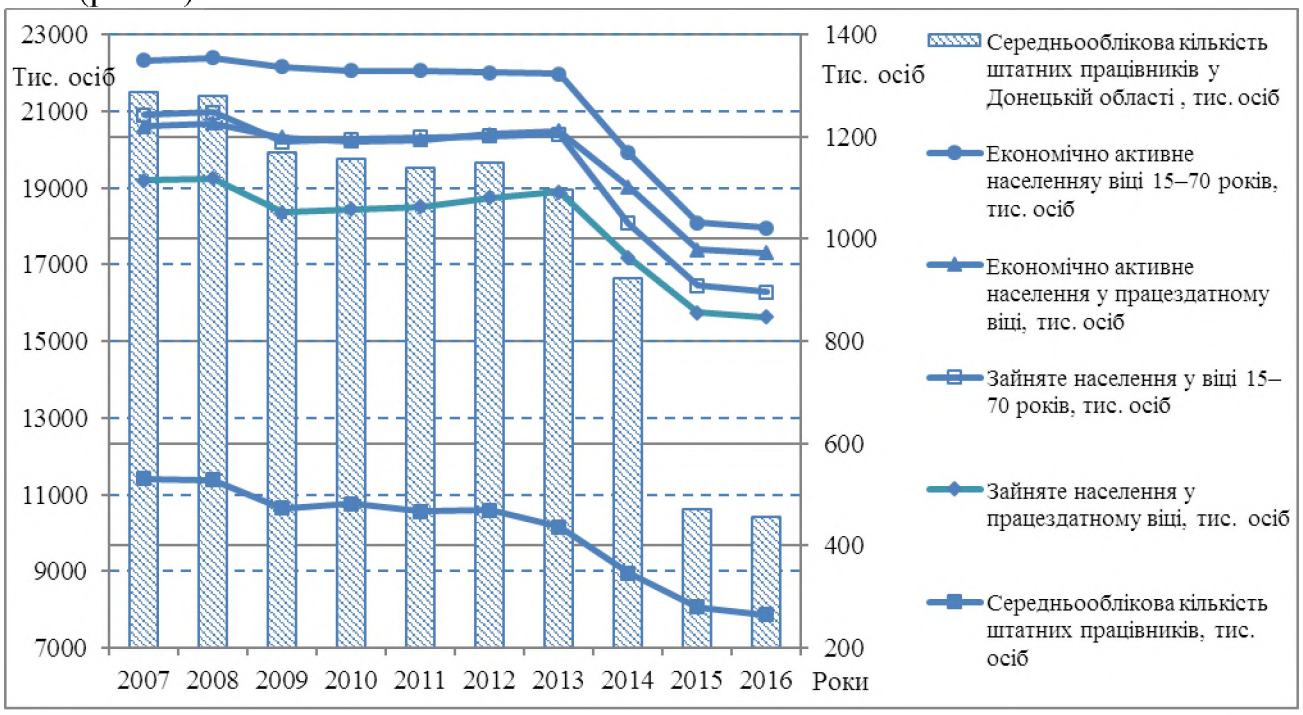


Рис. 1 – Динаміка економічно активного і зайнятого населення в Україні та середньооблікової кількості штатних працівників у Донецькій області протягом 2007-2016 рр.

При цьому загальне зменшення показника чисельності економічно активного населення склало 4367 тис. осіб у 2016 р. у порівнянні з 2007 р. Тобто скорочення економічно активного населення у віці 15-70 років на протязі 2013-2016 рр. зросло в 11,78 разів у порівнянні зі скороченням населення у період 2007-2013 рр.

Динаміка показника економічно активного населення у працездатному віці в Україні мала аналогічну тенденцію змінення на протязі 2007-2016 рр. як і показника економічно активного населення у віці 15-70 років. Тобто незначні коливання цього показника відбувалися на протязі 2007-2013 рр. та загальне скорочення показника за цей період склало 128 тис. осіб. У 2014 р. відбулося різке зменшення економічно активного населення працездатного віку на 1443 тис. осіб та його значення становило 19035,2 тис. осіб. Загальне скорочення показника економічно активного населення працездатного віку в Україні досягло 4329,3 тис. осіб та склало 17303,6 тис. осіб у 2016 р.

При цьому аналогічна тенденція скорочення є характерною для зайнятого населення в Україні. Тобто загальне зменшення показника зайнятого населення у віці 15-70 років протягом 2007-2016 рр. складало 4627,8 тис. осіб, для працездатного населення – 3563,4 тис. осіб. Основні зміни цих показників відбулися на протязі 2013-2016 рр. та склали 4127,2 та 3275,7 тис. осіб.

Середньооблікова кількість штатних працівників України за період 2007-2016 рр. скоротилася на 3545 тис. осіб, Донецької області – на 830 тис. осіб.

Тобто частка загального скорочення показника середньооблікової кількості штатних працівників Донецької області в загальному зміненні в Україні становила 23,4%. Різке зменшення середньооблікової кількості штатних працівників в Донецькій області на 173 тис. осіб відбулося в 2014 р. порівняно з 2013 р. За період проведення АТО воно склало 640,1 тис. осіб. Проте для Донецької області така зміна рівня досліджуваного показника свідчить про масштабні зрушення в економічному та соціальному становищі регіону, номінальне скорочення чисельності населення на території, що контролюється українською владою, зменшення валового регіонального продукту та скорочення робочих місць за період проведення АТО.

Таким чином, в Україні та Донецькій області відбувається скорочення зайнятого населення та середньооблікової чисельності штатних працівників на протязі 2007-2016 рр., при цьому мають місце значні коливання у сторону зменшення показники у 2014-2016 рр., що обумовлено загальними тенденціями зменшення чисельності населення в країні, втратою контролю над управлінням частиною її території та проведення АТО на сході України.

Список використаної літератури

1. Україна у цифрах у 2007 році. Статистичний щорічник України / Державний комітет статистики України [За ред. О.Г. Осауленка; Відп. за ред. П.П. Забродський]. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2008. – 259 с.

2. Україна у цифрах у 2016 році. Статистичний щорічник України / Держкомстат України; [За ред. І.Є.Вернера; Відп. за ред. О.А. Вишневська]. – К.: ДП “Інформаційно-аналітичне агентство”, 2017. – 240 с.

Постернак Ирина Михайловна
к.т.н., доцент, доцент кафедры организации строительства
Одесская государственная академия строительства и архитектуры

Постернак Сергей Алексеевич
к.т.н., доцент,
ЧП «Композит», г. Одеса

МЕТОД КРИТИЧЕСКОГО ПУТИ КАК ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОМПЛЕКСА ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ЭНЕРГОРЕКОНСТРУКЦИИ

На законодательном уровне в Одессе действуют: Программа поддержки инвестиционной деятельности на территории города Одессы, принятие которой обусловлено необходимостью создания условий для активизации инвестиционной деятельности, направленной на улучшение среды для ведения экономической деятельности, улучшение общих макроэкономических показателей, как следствие обеспечение постоянного социально-

экономического развития города Одессы; и Комплексная Программа развития строительства в городе Одессе, которая направлена на решение таких основных проблемных вопросов градостроительной сферы города Одессы, как развитие жилищного строительства, а также обновление технического состояния объектов социально-бытового назначения и инженерно-транспортной инфраструктуры.

Календарный план – это такой проектный документ, в котором динамически (т.е. во времени) отображаются сроки и стоимости выполнения работ. Календарный план может быть представлен в различных формах (дескриптивной, матричной, табель-календаря, графической и др.), из которых наиболее наглядной является графическая форма. Последняя широко применяется в виде линейного календарного графика (диаграмма Ганта) и сетевого графика (графа). В содержательном аспекте календарный план системно объединяет технологию, организацию и экономику строительного производства. Календарные планы являются основой как для организации строительного производства, так и для управления проектами. Календарные планы разрабатывается в составе следующих проектов: бизнес-плана инвестиционного строительного проекта; проекта организации строительства; проекта обоснования инвестиций; оферты для ее представления на подрядные торги; проекта производства работ; проекта годовой организации работ строительной организации; технологических карт и др.

Календарный план также является основой для формирования графика финансирования строительства и графика денежного потока (Cash Flow), связанного с оценкой экономической эффективности проекта.

Для поточной организации работ при выполнении любой работы на любом объекте требуется выполнение двух обязательных условий:

1) окончание данного вида работы ресурса на предшествующем объекте (ресурсная готовность исполнителей);

2) окончание предшествующего вида работы на данном объекте (технологическая готовность частного фронта работы).

Алгоритм расчета строительного потока по методу критического пути включает в себя следующие этапы:

I. Расчет ранних сроков свершения событий.

П. Расчет поздних сроков свершения событий.

III. Расчет резервов времени и определение критических работ, определяющих соответствующие критические пути.

I. Расчет ранних сроков свершения событий включает в себя последовательное выполнение следующих расчетных операций:

I.1. За раннее начало первой по виду и первой по фронту работы (AI) принимается нулевой момент времени.

I.2. Раннее окончание работы определяется суммой раннего начала и ее продолжительности.

I.3. Раннее начало последующей работы в случае ее зависимости от множества предшествующих работ определяется максимальным окончанием этих (предшествующих) работ.

Рассчитанные сроки производства работ проставляются в верхние элементы матрицы (слева – ранние начала, справа – ранние окончания).

II. Расчет поздних сроков свершения событий включает в себя последовательное выполнение следующих расчетных операций:

II.1. За позднее окончание последней по виду и последней по фронту работы (ГIV) принимается раннее окончание данной работы.

II.2. Позднее начало работы определяется разностью ее позднего окончания и ее продолжительности.

II.3. Позднее окончание предшествующей работы в случае ее влияния на множество последующих работ определяется минимальным началом из этих (последующих) работ.

Рассчитанные сроки производства работ проставляются в нижние элементы матрицы (слева – поздние начала, справа – поздние окончания).

III. Расчет резервов времени и определение критических работ, определяющих соответствующие критические пути, включает в себя последовательное выполнение следующих расчетных операций.

III.1. Рассчитываются полные резервы времени событий (начал и окончаний работ) посредством вычитания из позднего срока соответствующего раннего срока.

III.2. Определяются критические работы по признаку нулевого значения полного резерва времени работы.

III.3. Определяются критические пути (может быть более одного), каждый из которых связывает критические работы в последовательную цепь, соединяющую начальное и конечное события. Сумма работ любого критического пути равна общей продолжительности выполнения всех работ для данного расписания.

III.4. Методом критического пути также устанавливается свободный резерв времени для любой работы, который определяется как максимально возможное запаздывание раннего окончания данной работы, не приводящее к увеличению ранних начал всех последующих работ.

Выводы. Предлагается создать в городе Одессе "Корпоративный научно-технический комплекс градостроительной энергореконструкции "КНТК ГЭРек", как инновационную организационную структуру, использующую на практике накопленный научно-технический потенциал для реконструкции зданий исторической застройки Одессы по стандартам энергоэффективности [1]. Выполнено формирование потоков (разработан алгоритм) по методу критического пути (М-КП), как поточного метода расчета календарного плана выполнения строительных работ в составе проекта организации строительства Корпоративного научно-технического комплекса градостроительной энергореконструкции "КНТК ГЭРек". Рассмотренный метод расчета строительного потока обладает положительным свойством получения

минимума общей продолжительности всего комплекса выполняемых работ (по методу критического пути рассчитывается самое быстродействующее расписание работ) в целях максимального приближения доходного периода эксплуатации проекта. Однако при этом, как правило, возникают перерывы, как в освоении отдельных частных фронтов работ, так и в использовании ресурсов.

Список использованной литературы:

1. Постернак И. М., Постернак С. А. Инновационно-инвестиционный потенциал организационной структуры "КНТК ГЭРек". Економічні перспективи підприємництва в Україні: збірник матеріалів Всеукраїнської інтернет-конференції присвяченої 95-річчю УДФСУ, м. Ірпінь, 27–28.10.2016 р.; Ун-т. державної фіскальної служби України. Ірпінь: УДФСУ, 2016. Т. 1. С. 173–176.

Рудик Наталія Іванівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

БЮДЖЕТУВАННЯ, ЯК СПОСІБ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Бюджетування є історично виправданим методом, покликаним підвищити рівень ефективності управління підприємством. Багато українських підприємств здійснюють свою діяльність без застосування бюджетування, деякі використовують його елементи або просто імітують бюджетування, уникаючи системного підходу. Це говорить про недооцінювання вітчизняними підприємцями ефекту від бюджетування.

Значний внесок у розробку теоретичних і прикладних засад бюджетування на підприємстві зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці: А. Дайте, Р. Дафте, Е. Майор, Т. Скоун, Х. Фольмут, М. Білик, І. Бланк, В. Бочаров, Ф. Бутинець, В. Самочкін, С. Онищенко, В. Савчук, М. Пушкар, М. Чумаченко, Б. Дук, А. Кармінський, О. О. Терещенко.

Основні принципи і методи бюджетування були розроблені у 1920 р. на американських промислових гігантах j корпораціях DuPont та General Motors. Проте новий підхід, що відзначився гарними результатами швидко було застосовано і в державному управлінні на рівні американського муніципалітету у м. Нью Йорк у 1907 р. та штату Огайо у 1910 р.

Причиною такого швидкого перейняття досвіду був значний рівень корупції у державних структурах. Реформатори хотіли перенести механізм управління приватними підприємствами на державний рівень, знизити рівень державних витрат та підвищити транспарентність державних фінансів. Головною ідеєю, що застосовувалася була збалансованість планів.

Ідеї бюджетування, орієнтованого на результат, які підвищували ефективність та прозорість бюджетних видатків почали широко застосовуватися не тільки на комерційних підприємствах але й у державному управлінні.

На нашу думку, бюджетування – це управлінська технологія, яка відповідно до стратегічних цілей підприємства передбачає розробку і виконання бюджетів як за структурними підрозділами (центрами відповідальності), так і в цілому по підприємству з позиції збалансованості надходжень та видатків, доходів та витрат, активів та пасивів та з здійсненням наступного контролю та аналізу відхилень.

Бюджетування є інтегруючим процесом, який дозволяє підвищити якість і оперативність прийняття рішень, максимізувати очікуваний результат і контролювати ризики господарської діяльності; дозволяє визначати ефективність бізнес-напрямків та планувати діяльність господарюючих суб'єктів на поточні періоди і перспективу.

Бюджети виконують функцію відображення (допомогає перевірити життєздатність цілей підприємства), контролю (допомагає досягнути цілей по кроках), координаційну (дозволяє відобразити взаємозв'язок між частинами плану організації). Також бюджет є засобом управління та інформування співробітників та громадськості про плани організації. Бюджет можна розглядати як інструктаж або управлінську команду, оскільки він носить форму розпорядження. дозволяє. Бюджет виконує делегуючу функцію, оскільки спрямовує на виконання заходів в зазначених межах. Бюджети можуть виступати в якості мотиваційного інструменту для стимулювання менеджерів. Бюджет може служити орієнтиром продуктивності та ефективності прийняття рішень.

Бюджети – це інструмент управління, який виражений в кількісних показниках плану, оскільки це найпростіший спосіб встановлення пріоритетів і координування комплексу конкуруючих рішень в рамках всієї організації на визначений період.

Розробка бюджету є процесом планування та ключовим інструментом системи управлінського контролю.

Система бюджетування – це сукупність взаємопов'язаних елементів, які задіяні у процесі складання та виконання бюджетів. До складу системи бюджетування можна віднести процес бюджетування, ресурси (трудові, матеріальні, інформаційні, фінансові тощо), бюджети, технічне та програмне забезпечення, методику бюджетування.

Основні завдання бюджетування відносяться до планування і контролю, а також сприяння досягненню стратегічних планів по:

1. Втіленню довгострокових планів в рамках щорічної програми роботи;
2. Координації різних відділів організації;
3. Співпраці відповідальних осіб.

За результатами опитування CFO Research Services – 45% респондентів вважали, що традиційне бюджетування було спірним і заполітизованим, 72% вважали, що генерувалися нереальні цифри і трохи більше половини вважали,

що бюджетування погіршило поведінку менеджерів. Деякі респонденти вважали, що бюджети інформують про реалізацію стратегії, управління ризиками та розподіл ресурсів, і, як правило, розглядалися як невід'ємна частина ведення бізнесу[1].

Також бюджетування часто є непопулярним через значні затрати часу і зусиль, витрачених на підготовку та проведення переговорів у процесі їх підготовки та пояснення відхилень.

Така кількість недоліків бюджетування призвела до думки, що бюджетування обмежує вплив управління і не сприяє організації. Це призвело до розвитку альтернативних підходів до традиційного бюджетування.

Традиційне історичне бюджетування, як правило полягало у тому, що менеджери у плануванні використовували минулорічні показники з врахуванням темпів інфляції та результативності.

За останнє десятиліття, альтернативні підходи до традиційного бюджетування були обговорені і іноді випробувані.

У CFO Research Services дослідили, що використовувалися такі альтернативні методи бюджетування [2]:

– безперервне, або рухоме планування (Rolling forecast) – 48%;
– попередній рік плюс відсоток % (Last year plus percentage) – 45%;
– бюджет знизу вгору (Bottom up) – 41%;
– бюджет, заснований на майбутній діяльності (Activity based budgeting) – 30%;
– бюджет на основі нуля (Zero based budgeting) – 26%;
– бюджет на основі попиту (Demand pull) – 16%.

Таким чином бюджетування, як підхід до управління підприємством еволюціонує та отримує нові підходи і напрями, що викликає потребу у перегляді традиційних підходів і запровадження нових методів в українських реаліях бізнесу.

Список використаної літератури

1. Alternative Budgeting Methods – Режим доступу https://www.globalfsconsulting.com/display;

2. Evolutions in Budgetary Practice, Paris, OECD.World Bank (2007). Budgeting and Budgetary : Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org.

Семенова Світлана Миколаївна
к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування
Державний університет інфраструктури та технологій

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ: ВИДИ, ДИНАМІКА, ПЕРСПЕКТИВИ

Інноваційна діяльність уособлює усі наукові, технологічні, організаційні, фінансові й комерційні дії, що призводять до здійснення інновацій або задумані з цією метою. Крім того, сюди також належать дослідження і розробки, безпосередньо не пов'язані з підготовкою конкретної інновації.

За офіційними даними Державної служби статистики України, у 2016 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 18,9% або 834 підприємства [1]. Підприємство (організація) вважається інноваційним, якщо воно впровадило будь-яку інновацію за визначений період часу. Інновація – це введення у вжиток будь-якого нового або значно вдосконаленого продукту (товару або послуги) чи процесу, нового методу маркетингу або нового організаційного методу в діяльності підприємства, організації робочих місць чи зовнішніх зв'язків. Ознакою інновації є вимога, щоб продукт, процес, метод маркетингу або організації був для підприємства новим чи значно вдосконаленим. До інновацій належать продукти, процеси і методи, які підприємство створило першим, і/або продукти, процеси, запозичені від інших підприємств або організацій. Також ознакою інновації є те, що продукт, процес або метод повинен бути впроваджений, тобто реалізується на ринку.

В Україні інформація про інновації промислових підприємств на макрорівні узагальнюється за допомогою форми статистичного спостереження № ІНН (одноразова) «Обстеження інноваційної діяльності підприємства за період» [2]. Обстеження є несуцільним вибірковим [3] та проводиться за спеціальною анкетою, розробленою за європейською методологією щодо обстеження інновацій у ЄС – Community Innovation Survey (CIS) [4]. Періодичність проведення обстеження згідно з рекомендаціями ЄС – один раз на два роки. Обстеженням охоплені інновації продукту та процесу, а також передбачено отримання інформації щодо організаційних та маркетингових інновацій. Крім цього, збирається інформація щодо: видатків на інновації, джерел інформації, інноваційних цілей та співпраці з іншими підприємствами та організаціями в контексті інноваційної діяльності; чинників, що перешкоджають інноваційній діяльності; використання методів стимулювання нових ідей та творчих підходів серед співробітників тощо. Обстеження направлено на отримання якісної інформації щодо інноваційної діяльності як за звітний рік, так і за весь період аналізу в три роки, що дозволяє отримати

інформацію про інноваційну активність підприємств, які не проводять інноваційну діяльність на регулярній основі.

В українському законодавстві виділяють такі види інноваційної діяльності: 1) внутрішні науково-дослідні розробки; 2) зовнішні науково-дослідні розробки; 3) придбання машин, обладнання та програмного забезпечення; 4) придбання інших зовнішніх знань; 5) навчання та підготовка персоналу; 6) ринкове впровадження інновацій; 7) інші роботи. Інноваційна продукція може бути новою або значно вдосконаленою в частині її властивостей або способів використання. Джерела фінансування: власні кошти; кошти державного або місцевих бюджетів; кошти позабюджетних фондів; кошти вітчизняних та іноземних інвесторів; кредити на загальних та на пільгових умовах; кошти інших джерел. Територіальне призначення інновацій: у межах України; за межі України: країни СНД; інші. Інноваційна продукція за рівнем інноваційності: а) нова для ринку; б) нова виключно для підприємства. Виділяють наступні види інноваційних процесів: нові або вдосконалені методи обробки або виробництва продукції (технологічні процеси); нові або вдосконалені методи логістики, доставки або розповсюдження продукції; нова або вдосконалена діяльність з підтримки процесів, таких як системи матеріально-технічного обслуговування або операції щодо закупівель, обліку чи розрахунків. Види технологічних процесів: маловідходні, ресурсозберігаючі, інші. Серед форм придбання (передання) нових технологій вирізняють: права на патенти, ліцензії на використання винаходів, промислових зразків, корисних моделей; результати досліджень та розробок; ноу-хау, угоди на придбання (передачу) технологій; придбання (продаж) устаткування; цілеспрямований прийом (перехід) на роботу кваліфікованих фахівців; інші.

Протягом 2016 р. на інновації підприємствами витрачено 23,2 млрд. грн., у тому числі на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 19,8 млрд. грн., на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,4 млрд. грн., на придбання існуючих знань від інших підприємств або організацій – 0,1 млрд. грн. та 0,9 млрд. грн. – на іншу інноваційну діяльність [1]. Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 22036,0 млн. грн. (або 94,9% загального обсягу витрат на інновації). У 2016 р. було впроваджено 4139 інноваційних видів продукції, з яких 978 – нових виключно для ринку, 3161 – нових лише для підприємства. Із загальної кількості впровадженої продукції 1305 – нові види машин, устаткування, тощо, з яких 22,3% нових для ринку. Проте порівняно з показниками 2013 р. витрати на інновації та наукові розробки суттєво скоротився (понад 80 %), що пояснюється кризовими явищами в економіці. Проте розріз статистичних показників не враховує сучасні тенденції та потреби в інноваційній діяльності підприємств.

Отже, серед сучасних тенденцій у сфері інновацій виділяють розробки у сфері віртуальної реальності (прогнозують значне збільшення споживання VR-пристроїв від Oculus, Sony, HTC, Google на основі смартфонів, спрощення

процесів зйомки і перегляду VR-відео), удосконалення пристроїв, що вивчають поведінку людини та автоматизують завдання для спрощення життя (розробка безпілотних автомобілів не лише технологічними компаніями Tesla, Waymo (з родини Google), але й Nissan, BMW, крім того, поширення Apple та Samsung пристроїв для розумного будинку – за прогнозами, продадуть близько 10 млн. девайсів у найближчий рік, при цьому безпечність розумних пристроїв матиме особливе значення), новації у сфері штучного інтелекту (Google, Amazon активно працюють у сфері AI володіючи великим масивом даних і фінансовими можливостями для залучення найкращих фахівців, тому тенденції спрямовуються у вирішення завдань ефективного використання даних та обробки інформації), роботизація (близько 70% роботів продає «велика п`ятірка»: Японія, Китай, США, Південна Корея, Німеччина, при цьому в Китаї щорічна динаміка приросту їх виробництва та продажу з 2005 р. сягає 25% [5]), новації інструментів обробки інформації (Big Data є трендом у багатьох індустріях, оскільки бізнесу потрібен доступ до аналітичних засобів для ухвалення рішень, людина все більше хоче знати, якою мірою і хто може скористатися її даними, тому зростає попит на фахівців з обробки й аналізу інформації – Data Scientist), популяризація цифрової валюти (Bitcoin – цифрова валюта, яка гарантує абсолютну анонімність під час транзакцій, Blockchain – публічний реєстр транзакцій, який створить нову еру інтернету, як зазначають фахівці: «Blockchain стане для банків, юриспруденції та бухгалтерії тим, чим свого часу став Інтернет для медіа, торгівлі та реклами»).

Відповідно і Україна має долучатись до актуальних тенденцій у сфері глобальних інноваційних процесів.

Список використаної літератури:

1. Наукова та інноваційна діяльність України / Статистичний збірник ДСУ. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2017. – 140 с.

2. Про затвердження форми державного статистичного спостереження № 1-інновація (річна) "Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства": Наказ Державної служби статистики від 10.11.2015 р. № 319.

3. Методологічні положення зі статистики інноваційної діяльності [Ел. ресурс]. – Реж.доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2013/03/metod.zip

4. The Community Innovation Survey (CIS) 2014. Methodological recommendations [Electronic resource]. – Access mode: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/en/inn_esms.htm#stat_pres.

5. Антіпіна Я. Які інновації задаватимуть тренди 2017? // Short media. [Ел. ресурс]. – Режим доступу: http://short.media/innovations/2017trends

Сова Олена Юріївна,
к.е.н., доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК»

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ В УКРАЇНІ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ФОРМУВАННЯ РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ

Створення відповідних організаційних умов, направлених на поліпшення якості обслуговування споживачів, досягається організацією маркетингових та інформаційно-комерційних центрів, консалтингових фірм. Надання суб'єкту ринку на договірно-платній основі консультації з організаційно-управлінських питань, включаючи розробку відповідних рекомендацій і певну допомогу в їх реалізації, називається консалтингом. Інформація та знання в сучасну епоху стають рушійною силою інноваційного розвитку суспільства, творча розумова активність набуває статусу пріоритетної стратегічної діяльності.

Ринок консалтингових послуг забезпечує обмін управлінсько-економічними знаннями, високий кумулятивний ефект використання яких сприяє насамперед зростанню міжнародної конкурентоспроможності як окремих суб'єктів господарювання, так і цілих галузей і секторів світового господарства.

Структура консалтингових послуг, за якою Європейська федерація асоціацій консультантів з економіки та управління (FEACO) формує інформаційну базу дослідження, суттєво відрізняється від принципів групування функціональних напрямів управлінського консультування, яку використовують інші дослідницькі компанії та асоціації [2].

Для усунення цих протиріч у 2005 р. FEACO запропонував новий підхід до сегментування ринку консалтингових послуг в Європі, у результаті чого консалтингові послуги структуровано за такими сегментами: бізнес-консалтинг, IT-консалтинг, розвиток та інтеграція, аутсорсинг, інші послуги [2].

Консалтингова індустрія в Європі нарешті подолала період застою. Як видно за даними таблиці 1, оборот Європейського ринку консалтингових послуг в останні три роки зростав, досягнувши: +3.8% в 2013 році, +5.2% у 2014 році та +6,6% 2015 році. Великобританія і Німеччина показали позитивну динаміку галузі на європейському рівні.

В 2015 році галузь консалтингових послуг пережила значне зростання з точки зору обороту і зайнятості. Зростання було відзначено, головним чином, в Німеччині та Великобританії, але воно поширилося по всім європейським країнам, виділяючи досить загальне оздоровлення.

Таблиця 1

Темпи зростання обороту ринку консалтингових послуг в Європі 2013-2015 рр., % [2]

Країна	Оборот управлінського консалтингу, темпи зростання в 2013 році	Оборот управлінського консалтингу, темпи зростання в 2014 році	Оборот управлінського консалтингу, темпи зростання у 2015 році	Оборот управлінського консалтингу, середньорічний темп зростання (2012-15)	ВВП, середньорічний темп зростання (2012-15)
Австрія	9.0	6.6	4.9	6.	1.5
Фінляндія	0.0	5.0	5.0	3.3	1.2
Франція	0.8	2.9	5.0	2.9	1.1
Німеччина	6.3	6.3	7.5	6.7	2.4
Греція	2.8	3.1	2.0	2.6	1.6
Ірландія	5.7	4.9	11.0	7.2	3.8
Італія	0.3	5.7	5.3	3.9	0.2
Словенія	2.3	1.1	0.5	1.0	1.8
Іспанія	3.7	4.6	4.3	1.0	0.7
Велико-британія	6.2	10.4	8.7	8.4	4.0
Європейський Союз	3.8	5.2	6.6	5.2	1.9

Європейський ринок консалтингових послуг надто орієнтований на сферу послуг: на неї припадає 59% консалтингового обороту. Консалтингові послуги у виробничій сфері державного сектору становлять відповідно 28% і 13% від загального ринку консалтингових послуг [2].

Наразі у структурі послуг управлінського консалтингу, наприклад, Німеччини домінує бізнес-консалтинг, його частка складає близько 54 %. За підсумками 2015 р. загальний оборот від надання послуг бізнес-консалтингу склав 22,5 млрд. євро, у той час, як оборот від ІТ-консалтингу склав 5,5 млрд. євро [1].

Зараз популярною тенденцією є злиття та поглинання консалтингових компаній задля збільшення та нарощення свого потенціалу та зайняття більшої частки світового ринку. Поряд з цим міжнародні консалтингові компанії набувають глобального характеру і відкривають все більше своїх офісів в інших країнах. Взагалі сукупний світовий дохід від консалтингової галузі склав 418 млрд. дол. США у 2015 році (зростання на 14% порівняно з 2011 роком).

Найбільш популярними послугами є бізнес-консалтинг та ІТ-консалтинг. Споживачами консалтингових послуг у світі є промислова галузь, компанії, що займаються виробництвом сировини, фінансові та страхові компанії, а також державний сектор, медійна та телекомунікаційна, енергетична галузі. Слід зазначити, що попит на ІТ-консалтинг у європейських країнах за останні роки значно скоротився. Причинами цього є те, що в колективі багатьох компаній з'явилися кваліфіковані ІТ-фахівці, які взяли на себе вирішення питань, пов'язаних з впровадженням інформаційних технологій власними силами.

Становлення економіки України як цілісної системи відбувається за умов розвитку ринку консалтингових послуг. Трансформаційні процеси, що відбуваються в Україні, об'єктивно вимагають узгодження національної економічної політики, ринкових перетворень у сфері послуг. В Україні є потенціал для розвитку сфери консалтингових послуг, але існує низка перешкод, які заважають його подальшому активному формуванню.

Серед основних причин, які перешкоджають формуванню кваліфікованого попиту на консалтингові послуги в Україні, можна виділити такі:

- нерозвиненість методів та джерел надання інформаційної допомоги;
- орієнтування українських консультантів більш на свої послуги, ніж на проблеми клієнтів, тому діяльність розглядається як надання експертних знань;
- відсутність доступу до інформації при одночасній зацікавленості в одержанні даних про внутрішню ситуацію й зовнішні умови;
- незначний рівень інтеграції українських консалтингових компаній в міжнародні консалтингові структури;
- невиправдано високі ціни на послуги консультантів [3; 4].

Згідно з даними Державної служби статистики України, у IV кварталі 2015р. на ринку послуг фактично працювало 59,6 тис. підприємств – юридичних осіб та їхніх відокремлених підрозділів, основним видом діяльності яких є надання нефінансових послуг. З них на ринку консалтингу України в 2015 році працювало 10,2 підприємств [5].

Сьогодні ринок консультаційних послуг в Україні можна оцінити як період навчання, адже існує багато перешкод для подальшого активного розвитку галузі. Відношення доходів від консалтингової галузі до ВВП в Україні складає 0,3 % і знаходиться на рівні таких країн, як Чехія, Болгарія, Румунія, Кіпр [6].

Удосконалення інституційного базису послуг консалтингу потребує послідовного вирішення таких головних завдань: 1) сприяння створенню та розвитку підприємств консалтингу; 2) забезпечення співпраці підприємств консалтингу з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та зовнішніми економічними агентами, міжнародними організаціями; 3) вдосконалення координації та взаємодії внутрішнього і зовнішнього консалтингу; 4) реалізація проектів інтеграції, кластерної та мережевої співпраці, транснаціоналізації, аутсорсингу в системі відносин суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та підприємств консалтингу.

Список використаної літератури:

1. Andrew C. Gross The Global Management Consulting Sector / Andrew C. Gross, Jozsef Poor // Business Economics. – 2016. – № 43. – P. 59-68.

2. FEACO. Survey of the European Management Consultancy 2015/2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.feaco.org/sites-/default/files/sitepagefiles/Feaco%20Survey%2015-2016.pdf.

3. Hurley N. Management Consultancy Manual: Operating a Successful Management Consultancy Assignment / Hurley N. – Ankara: SMIDO, 2016.

4. Віннікова І.І. Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в Україні / І.І. Віннікова, С.В. Марчук // Молодий вчений. – 2016. – № 7. – С. 16-21.

5. Діяльність підприємств сфери послуг. Статистичний бюлетень 2015. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/

6. Родіонов О.В. Консалтинг як інструмент розвитку потенціалу і безпеки підприємства / О.В. Родіонов, О.В. Онікієнко, С.О. Родіонов // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – Харків, 2016. – Вип. 171. – С. 74-83

Фоміна Олена Олександрівна,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії, державного управління та адміністрування ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»
Зиза Олена Олександрівна,
к.е.н., доцент кафедри економіки Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
Москаленко Катерина Сергіївна,
асистент кафедри економіки Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ

Сучасний період людського розвитку характеризується диспропорційністю та нестабільністю, що проявляється в усіх сферах господарювання. Глобальна криза, що супроводжує розвиток суспільства, носить системний закономірний характер, оскільки суперечності, які виникли, непомітно нагромаджувалися упродовж десятиліть. Особливо гостро стоїть проблема еколого-економічних відносин. Глобалізація екологічних проблем, їх обмежуюча дія на макроекономічне зростання скерували розвиток цивілізації до курсу на сталість еколого-економічних відносин з врахуванням потреб теперішнього і майбутніх поколінь. В значній мірі цьому сприяло поширення концепції сталого розвитку, прийнятої ООН у 1992 р. Проте в багатьох дослідженнях вже доведена її загально утопічна спрямованість та практична обмеженість. Держави, що фактично проголосили концепцію своїм шляхом у XXI столітті, реально не виконали поставлених завдань. Навіть більше – до економічного та соціального розшарування між різними країнами додалося екологічне. Особливо це позначилось на країнах, в яких відбувається постійна трансформація суспільних відносин, де екологія стала важливим чинником ускладнення здійснення ринкових перетворень. Відсутність послідовності у

здійсненні економічних реформ спричиняє нехтування екологічними проблемами суб'єктами господарювання. Нерозвиненість державних інститутів не дозволяє ефективно застосовувати випробувані світовою практикою заходи щодо усунення негативних наслідків кризового стану середовища. Тому існує нагальна потреба у розробці механізмів екологізації економічної діяльності підприємницького сектору, що базуються на основі вирішення суперечності між економічним зростанням, підвищенням добробуту населення та забрудненням і виснаженням довкілля.

Проблемам економічного зростання присвячено чимало праць науковців минулого і сучасності як в Україні так і за її межами. Серед відомих досліджень слід відзначити класичні праці Р. Солоу [1], Е. Домара [2], Р. Харрода [3]. Разом з тим проблематика економічного зростання тісно переплітається з питаннями сталого економічного розвитку, що в Україні досліджується Н. Захаркевичем [4], Е. Лібановою [5], Л. Мельником [6], Н. Сімченком [7], М. Хвесиком [5]. Серед іноземних науковців слід згадати М. Като [8], Р. Фюкса [9], які поряд з проблемами економічного зростання розглядають питання екологізації економічної діяльності. Окремо проводяться дослідження і в рамках теорії добробуту, відомим представником якої є В. Парето. Суть його теорії полягає в оптимальному розподілі економічних ресурсів і вироблених благ. Оптимум за Парето – це такий економічний стан, за якого добробут суспільства досягає максимуму, а розподіл ресурсів стає оптимальним, якщо будь-яка зміна цього розподілу погіршує добробут хоча б одного суб'єкта господарювання. За оптимальної ситуації, за Парето, неможливо поліпшити становище когось з учасників економічного процесу, одночасно не погіршивши добробуту як мінімум одного з інших. Якщо така умова дотримується, економіка знаходиться у рівноважному стані. Разом з тим питання забезпечення суспільного добробуту в аспекті сталого економічного розвитку з урахуванням проблем зниження забруднення та виснаження довкілля, формування певного механізму регулювання еколого-економічних відносин на національному, підприємницькому та індивідуальному рівнях досліджені ще не достатньо.

Основними критеріями суспільного добробуту є обсяг ВНП на душу населення (з урахуванням динаміки цін), обсяг особистого реального доходу на спожиту одиницю, розмір особистого споживання на душу населення, обсяг особистих витрат на соціальні цілі (розвиток освіти, охорони здоров'я, допомога безробітним та ін.) з урахуванням динаміки цін, обсяг усіх невійськових витрат на душу населення (на громадські роботи, охорону довкілля та ін.) з урахуванням зміни цін. Однак, використання даного показника в якості міри економічного добробуту має значні недоліки, на що вказують багато дослідників. ВВП не враховує ступінь нерівності в доходах населення; не включає зміну якості товарів; вартісну оцінку дозвілля; обсяг продукції, створеної тіньовим сектором економіки; а також деякі позаринкові види діяльності, що здійснюються в межах домогосподарств (домашній догляд за дітьми і хворими, домашнє упорядкування тощо). Натомість він включає вартість природоохоронних заходів, які виконує держава для поліпшення

екологічної ситуації на її території, хоча ця вартість завищує рівень матеріального добробуту населення держави. ВВП скоріше виступає показником потужності ринкової економіки, а не рівня достатку населення. Додаткові показники суспільного добробуту – співвідношення між робочим і вільним часом, між обсягами споживання та індивідуального нагромадження, між індивідуальним споживанням і заборгованістю за споживчий кредит, межі бідності та сфери поширення бідності, ступеня рівномірності та нерівномірності в розподілі доходів та ін. Розробкою узагальнюючих критеріїв суспільного прогресу, узгодженням приватних, колективних та суспільних інтересів, ефективного використання ресурсів в умовах монополізації економіки займаються представники інституціонального напряму в економічній теорії.

Отже, безсумнівною виступає проблема формування дієвого механізму регулювання еколого-економічних відносин на всіх рівнях соціально-економічних відносин. Відповідно до цього, виникає потреба аналізу суб'єктів еколого-економічних відносин та факторів, що мають безпосередній вплив на збалансованість цих відносин з урахуванням концепцій добробуту через досконалий аналіз їх показників, визначення підходів до вимірювання величини цих показників та удосконалення алгоритмів їх розрахунку.

Список використаної літератури

1. Solow R.M. A Contribution to the Theory of Economic Growth // The Quarterly Journal of Economics. - 1956. - February Vol.70, No.1. - P. 65-94 http://www.econ.nyu.edu/user/debraj/Courses/Readings/Solow.pdf

2. Domar E. Capital Expansion, Rate of Growth and Employment // Econometrica. - 1946. - April (vol. 14, № 2). - P. 137-147. http://laprimaradice.myblog.it/media/00/00/2491562877.pdf

3. Harrod R.F. An Essay in Dynamic Theory // Economic Journal. - 1939. - March (№ 49). - P. 14–33. http://piketty.pse.ens.fr/files/Harrod1939.pdf

4. Захаркевич Н. П. Досвід країн європейського союзу у формуванні основ «зеленої» економіки. Університетські наукові записки, 2013, №2 (46), с. 278-285.

5. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь/ за ред. Е.М. Лібановой, М.А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР України, 2014. – 776 с.

6. Мельник Л.Г. Устойчивое развитие: теория, методология, практика. Под ред. проф. Л.Г. Мельника. – Сумы: Университетская книга, 2009. – 1216 с.

7. Сімченко Н.О. Соціальні інститути сталого розвитку / Н.О. Сімченко Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2010. № 1 (3). Том 2. – с.296-297

8. Cato, M. S. Green Economics: An Introduction to Theory, Policy and Practice [Text] / M. S. Cato. – London: Earthscan, 2009. – 224 p.

9. Фюкс Р. Зеленая революция: Экономический рост без ущерба для экологии / Ральф Фюкс ; Пер. с нем. – М.: Альпина нон-фикшн, 2016. – 330 с.

Шабанова Олена Вікторівна
к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Фінансування підприємств малого бізнесу - проблема, що вимагає комплексного підходу. Вагомий внесок у висвітлення різних теоретичних і практичних аспектів даного питання внесли такі вітчизняні вчені-економісти як О. Барановський, О. Біломістний [1], С. Варналій, В. Варцаба, О. Гальцова [2], О. Другов [3], І. Кузнєцова, С. Соболь та інші.

Пошук оптимальних джерел фінансування важливий для всіх підприємств без винятку. Важливість пошуку оптимальних джерел фінансування безпосередньо для підприємств малого бізнесу пояснюється наступними їх особливостями:

1) стійкість до зовнішніх змін, що виявляється в здатності малого бізнесу більш успішно адаптуватися до мінливих умов ринкової економіки;

2) соціально-економічна значимість, що виявляється в підвищенні рівня життя;

3) диверсифікація бізнесу, що сприяє розвитку вільної конкуренції і витіснення неефективних виробництв з ринку;

4) орієнтація на наукомісткі високотехнологічні напрямки виробництва.

Остання особливість більш характерна для економік розвинених зарубіжних країн.

Узагальнюючи вітчизняний та зарубіжний досвід можна виділити такі основні джерела фінансування малого бізнесу:

1) тезаврація прибутку – спрямування його на формування власного капіталу суб`єкта господарювання з метою фінансування інвестиційної та операційної діяльності;

2) фінансовий ринок;

3) державне фінансування – у формі державної підтримки, податкових пільг та грантів;

4) ресурси міжнародних фондів та організацій;

5) фондовий ринок;

6) ресурси приватних осіб.

Незважаючи на широкий вибір джерел фінансування, характерними особливостями діяльності підприємств малого бізнесу в Україні є:

- нестача внутрішніх фінансових ресурсів,
- важкодоступність і висока вартість кредитних ресурсів;
- недостатній рівень державної підтримки малого підприємництва;

- нестабільність законодавства у сфері розвитку малого підприємництва, що перешкоджає стратегічному плануванню діяльності суб'єктів підприємництва;
- відсутність ефективного механізму захисту суб`єктів малого підприємництва від рейдерів;
- високий рівень корупції (сума хабарів може перевищувати початковий капітал, що спричиняє крах бізнесу або навіть не дозволяє встановити його).

Враховуючи вище згадані проблеми та використовуючи зарубіжний досвід, суб`єкти малого бізнесу вдаються до інноваційних форм залучення ресурсів таких як:

1. Краудфандинг – механізм залучення фінансування від широких мас з метою реалізації проекту. Проекти можуть бути культурні, соціальні, комерційні, політичні, екологічні, особисті. У своїй більшості, фінансування спирається на невеликі внески, здійснені великою масою людей. При цьому дуже активно використовується мережа Інтернет та відсутні стандартні фінансові посередники. Роль посередника відіграє краудфандингова компанія, яка здійснює усі необхідні організаційно-контрольні функції.

2. Бізнес-інкубатори – організації, які надають на певних умовах і на певний час спеціально обладнані приміщення та інше майно суб'єктам малого та середнього підприємництва, що розпочинають свою діяльність, з метою сприяння у набутті ними фінансової самостійності.

3. Бізнес-акселератори – установи, а також організовані ними програми інтенсивного розвитку компаній через навчання, фінансову та експертну підтримку в обмін на частку в капіталі компанії.

4. Бізнес-ангели – приватні інвестори, що вкладають гроші в інноваційні проекти на початкових етапах розвитку бізнесу в обмін на повернення вкладень та частки у капіталі.

Таким чином, проведений аналіз показує, що, при наявності широкого спектра різних форм фінансування, для найбільш ефективної роботи підприємства необхідно вибирати такі джерела фінансування, що відповідають одночасно потребам і можливостям даного підприємства в поточний момент.

Список використаної літератури

1. Біломістний О.М. Особливості кредитування діяльності малих підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України / О. М. Біломістний // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 1(7). – С. 90-93.

2. Гальцова О.Л. Фінансування розвитку малого бізнесу: проблеми ефективного використання інвестиційної складової/ О. Л. Гальцова // Причорноморські економічні студії. - 2016. - Вип. 5. - С. 53-56.

3. Другов О.О. Аналіз джерел фінансування розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / О.О. Другов // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 4 (9). – С. 115–120.

Шуляренко Світлана Миколаївна,
к.е.н., доцент, в.о. зав. кафедри обліку і оподаткування
Державного університету інфраструктури та технологій

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Бюджетування як процес складання бюджетів щодо майбутньої діяльності суб'єктів підприємництва дозволяє передбачити майбутні проблеми й визначити найкращі шляхи досягнення місії та стратегічної мети підприємства, визначати й аналізувати відхилення фактичних показників від бюджетних та на їх основі приймати відповідні управлінські рішення. Бюджетування є не тільки засобом контролю, а й мотиваційним інструментом в процесі управління персоналом. Процес бюджетування мотивує працівників підприємства на досягнення цілей, поставлених самими працівниками під час розробки бюджетів. Крім того, показники бюджетів можуть стати орієнтиром при формуванні порогових значень для проведення тендерних процедур, концесійних конкурсів, укладання договорів про співробітництво, при виборі об'єктів інвестування.

Структура бюджетів визначається видом та масштабом діяльності підприємства. Розроблені бюджети повинні охоплювати всі господарські процеси підприємства, зокрема виробництво чи надання послуг, постачання, управління фінансовими потоками, інвестування тощо. Крім того, в бюджетах мають бути відображені й заплановані витрати на заходи, не пов'язані з господарською діяльністю.

Для суб'єктів підприємництва – юридичних осіб доцільно формувати бюджети за періодами, що відповідають Національним або міжнародним стандартам бухгалтерського обліку та Податкового кодексу України. Річний бюджетний період з поквартальною розбивкою дає можливість спрогнозувати фінансовий результат, суму податку на прибуток, рентної плати, екологічного податку, а також грошові потоки та фінансовий стан. Помісячне бюджетування дає змогу спланувати суму амортизаційних відрахувань та податків, внесків, які сплачуються щомісячно (ПДВ, ПДФО, акцизний податок, ЄСВ).

В умовах інтеграційних процесів у світовому господарстві соціально відповідальна діяльність вітчизняних підприємств є запорукою, а іноді й необхідною вимогою, успішної інтеграції, в тому числі в Європейську спільноту, співробітництва з іноземними інвесторами, неурядовими організаціями. Законодавство багатьох європейських країн в обов'язковому порядку вимагає розкриття у звітності підприємств інформації щодо результатів та планів соціально відповідальної діяльності. Вітчизняне законодавство не вимагає звітування про соціально відповідальний бізнес,

проте все більше компаній України долучаються до відображення аспектів у соціальній звітності та відкрито її публікують на своїх офіційних інтернет-сторінках (ПрАТ «Київстар», ТОВ «Астеліт», ТОВ СП «НІБУЛОН», ПАТ «Оболонь», ГК «Фокстрот»). Ефективним засобом інформування зацікавлених користувачів про результати соціально відповідальної діяльності є соціальна звітність, яка є результатом ведення соціально орієнтованого обліку. Так само соціально орієнтоване бюджетування допоможе підприємству спланувати соціальні заходи, а також інформувати стейкхолдерів (зацікавлених сторін) про заплановані заходи здійснення соціально відповідальної діяльності.

Відповідно в структурі операційних бюджетів підприємств потрібно передбачити бюджети витрат на соціальні та благодійні програми, які будуть містити заплановані витрати на соціальне забезпечення і навчання персоналу, витрати на охорону праці та забезпечення безпеки на робочому місці, витрати на вирішення екологічних проблем, витрати щодо захисту інтересів споживачів, витрати на благодійність, спонсорство.

Наприклад, бюджет витрат на персонал може мати таку структуру:

1) витрати на оплату праці (заробітна плата, бонуси, премії, плата за понаднормову роботу);

2) витрати на охорону праці (поліпшення умов праці, підвищення безпеки праці);

3) витрати на підбір та звільнення персоналу (кількість нових посад, необхідних підприємству, витрати на облаштованість нових робочих місць, на створення кадрового резерву, вартість підбору, звільнення, ротації персоналу, відрядні, транспортні витрати);

4) витрати на навчання та підвищення кваліфікації персоналу (проведення тренінгів, семінарів, навчання у ВНЗ та аспірантурі, проходження стажувань, підвищення кваліфікації персоналу);

5) витрати на соціальні програми (соціальний пакет, матеріальна допомога, страхування тощо);

6) витрати на корпоративні заходи й корпоративну культуру (витрати на подарунки на професійні та державні свята, дитячі свята та їх святкування) [1].

Бюджет витрат на екологічні заходи – це бюджет, що містить дані про витрати від здійснення заходів, що забезпечують екологічність продукції (витрати на використання натуральної сировини) і виробництва (витрати на модернізацію обладнання, використання екологічно чистих енергоносіїв), сприяють охороні навколишнього середовища (витрати на очищення стічних вод та викидів у повітря, на утилізацію сміття та профілактичні заходи) [2].

Регулярний та відкритий процес бюджетування саме соціальних та екологічних заходів стане дієвим інструментом соціально відповідальної діяльності суб'єктів підприємництва. Соціальна звітність покаже фактично здійснені заходи, а бюджетування – заплановані. Саме такий тандем дозволить стейколдерам одержати необхідну інформацію про соціально відповідальну діяльність суб'єктів та забезпечить їм надходження інвестицій, збільшення обсягів продажів продукції, стійку репутацію, прихильність державних органів,

посилить мотивацію працівників до плідної й відданої роботи, довіру до вищого керівництва, дозволить представникам суспільства оцінити та порівняти з іншими підприємствами масштаби соціально відповідальної діяльності.

Список використаної літератури

1. Берсуцька С.Я., Жуков С.А. Соціальна роль системи бюджетування на промислових підприємствах України // Науковий Вісник ДДМА. – 2017. URL: http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/science_vesnik/%E2%84%961(22%D0/%95)_2017/article/18.pdf (дата звернення: 07.10.2017).

2. Грицишен Д.О., Дикий А.П. Соціальна та екологічна діяльність підприємств: напрями розкриття бухгалтерської інформації. ВІСНИК ЖДТУ. – 2011. – № 1 (55). Економічні науки. URL: http://ven.ztu.edu.ua/article view/64556/61237 (дата звернення: 07.10.2017).

Харченко Тетяна Миколаївна,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
в галузях АПК
Сумський національний аграрний університет

ВЕРТИКАЛЬНА ДИВЕРСИФІКАЦІЯ – СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Дочірнє підприємство (ДП) “Мілкіленд-Україна” - один з трьох провідних виробників молочної продукції на території України, який щорічно переробляє понад 420 тис. тонн молока. Підприємство входить до складу Групи компаній “Milkiland”. Компанія управляє 9 молокопереробними заводами, які розташовані на території 6 областей України. Усі заводи компанії сертифіковані згідно з міжнародними стандартами якості ISO 9001 та управління безпекою якості харчових продуктів HACCP. Заводи “Мілкіленд-Україна” виробляють незбирану молочну продукцію, сири, фасоване вершкове масло, вагове вершкове масло та сухі молочні продукти. Продукція виробляється під брендами “Добряна” та “Коляда”.

Команда ДП “Мілкіленд-Україна” налічує понад 6500 співробітників, які забезпечують виробництво, збір, обробку та переробку молока, а також дистрибуцію готової продукції.

У 2011 році “Мілкіленд-Україна” підтримало створення і встановило довгострокові партнерські відносини з 16 виробничими кооперативами, які об’єднали понад 17 тис. членів з сукупним молочним стадом близько 21 тис. корів. Це дозволило забезпечити стабільні поставки сировини на молокозаводи Групи і поліпшити якість молока, що закуповується у приватних виробників.

До складу ДП “Мілкіленд-Україна” входять 9 молокопереробних заводів в 6 областях України. До їх числа входять: Філія “Менський сир” Приватне підприємство “Прометей” (м. Мена, Чернігівська обл.); Філія “Славутський маслоробний комбінат” Приватне підприємство “Прометей” (м. Славута, Хмельницька обл.); Філія “Львівський молочний комбінат” Приватне підприємство “Прометей” (м. Львів); Приватне акціонерне товариство “Чернігівський молокозавод” (м. Чернігів); Філія “Охтирський сиркомбінат” Приватне підприємство “Рось” (м. Охтирка, Сумська обл.); Філія “Роменський молочний комбінат” Приватне підприємство “Рось” (м. Ромни, Сумська обл.); Філія “Сумський молочний завод” Приватне підприємство “Аромат” (м. Суми); Відкрите акціонерне товариство “Миргородський сироробний комбінат” (м. Миргород, Полтавська обл.); Дочірнє підприємство “Агролайт” (м. Кривий Ріг, Дніпропетровська обл.).

На підставі проведеного SWOT-аналізу можна стверджувати, що Філія “Сумський молочний завод” ДП “Аромат” має досить стійку позицію на ринку молочних продуктів та формує позитивний імідж у споживачів за рахунок сильних сторін підприємства, зокрема використання екологічно чистої сировинної бази, широкого асортименту продукції, особливо асортименту сирів, які експортуються до інших країн.

Проведений детальний PEST-аналіз економічної та соціальної складових стійкості компанії сформували основу для подальшої розробки рекомендацій щодо стратегії підвищення рівня стійкого розвитку Філії “Сумський молочний завод” ДП “Аромат”.

Оскільки стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності досліджуваного підприємства повинні відповідати встановленим цілям Філії ДП “Аромат”, які, у свою чергу, залежать від позиції компанії на ринку, напряму і темпу зміни конкурентних переваг, тому оберемо стратегію концентричної диверсифікації підприємства, що значить підприємство виробляє товари, які як в технологічному, так і в маркетинговому аспекті пов'язані зі вже існуючими товарами фірми.

До переваг даної стратегії можна віднести гарантію поставок технічних і матеріальних ресурсів; тісний контакт з кінцевими споживачами; контроль всього ланцюга виробництва – від сировини до готової продукції; стабільність господарських зв’язків у межах підприємства, до недоліків - негативні зміни зовнішнього середовища, що прямо впливають на взаємозалежність підрозділів та погіршують становище підприємства; зменшення впливу конкуренції через обмеженість ризиків [1, с. 53; 2, с. 110].

У даному випадку вертикальна диверсифікація буде базуватися на розширенні асортименту продукції – дитячого харчування.

Дитяче харчування – це продукти, які мають велику питому вагу у харчуванні дітей і відносяться до важливих продуктів, які потрібно досконало вивчати і досліджувати їх якість. До молочних продуктів спеціального призначення належать, насамперед, весь асортимент рідких та сухих молочних продуктів дитячого харчування.

Доцільно зауважити, для виробництва високоякісних продуктів дитячого харчування потрібна, насамперед, високоякісна сировина, так як якість готової продукції знаходиться в прямій залежності від якості основної та допоміжної сировини, яка використовується для її виготовлення. При виробництві сухих молочних продуктів дитячого харчування також використовують вуглеводні компоненти, які значно підвищують біологічну цінність цих продуктів. До них належать: рафінований цукор, рафінований цукор пісок, кукурудзяний крохмаль, кукурудзяний сироп, солодовий екстракт. Важливе значення при створенні продуктів дитячого харчування має коректування жирового інгредієнту.

Так, ринок продуктів дитячого харчування - одна із самих наболілих тем українського виробника й споживача. Сьогодні ринок дитячого харчування в Україні став занадто привабливим для закордонних виробників, які поставляють на наш ринок широкий асортимент продуктів дитячого харчування. В свою чергу вітчизняні товаровиробники отримують нову проблему – створити конкурентоспроможну продукцію в порівнянні з закордонними товарами та забезпечити якісною продукцією споживачів.

Таким чином, висвітлюючи результати власних досліджень, маємо наступні економічні розрахунки, для виробництва пасти сиркової дитячої в розфасовці по 100 гр. в полімерний стакан. підприємству потрібно 700 тис. грн. Визначення отриманих в майбутньому надходжень показали, що завод може отримати додатково 591726 грн. виручки в результаті реалізації нового продукту. Термін окупності дорівнює приблизно становить 1 рік 6 місяців. Отже, виробництво нового виду продукції почне приносити прибутки вже на 18 місяць.

Також варто зауважити, що в умовах нестійкості та мінливості економічного середовища невід'ємною частиною діяльності підприємства є виникнення ризиків. Досліджено, що основними ризиками є недостатня кількість сировини; надходження на підприємство неякісної сировини; відключення електроенергії, і як наслідок, переривання технологічного процесу; недотримання правил технологічного процесу, що веде до зниження якості продукції; пошкодження обладнання, а головне втрати довіри у споживача.

Список використаної літератури:

1. Олійник Т. І. Стратегічний аналіз – чинник управління та прийняття рішень в діяльності аграрних підприємств / Т. І. Олійник, О. О. Олійник // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2016. – № 1 (33). – С. 52–55.
2. Калиніченко Ю. Стратегічний розвиток підприємства: теоретичні та практичні аспекти / Калиніченко Ю. // Галицький економічний вісник. – 2010. – №4(29). – С. 106-115.

Цимбал Людмила Іванівна
к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки Київського національного економічного університету ім.В.Гетьмана

ПЕРЕДУМОВИ СТАНОВЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОГО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОСТОРУ

Глобальне лідерство на сучасному етапі розвитку економіки ґрунтується на інтелектуалізації та наукових досягненнях. Саме наукові розробки та рівень інноваційності економіки стають необхідною передумовою успішності діяльності на світовій арені [1]. Розвиток науки та техніки призводить до розширення можливостей країн, що розвиваються щодо участі та впливу на глобальні процеси. Так, країни, що розвиваються можуть вільно конкурувати з розвиненими країнами в царині технологій, але при цьому всі інші індикатори розвитку цих країн будуть суттєво відрізнятися від розвинених країн. Відбувається перехід від триполярної моделі світу до багатополярної (якщо ще 10 років назад на технологічній карті світу лідируючі позиції займали США, ЄС та Японія то сьогодні ця ситуація змінюється). Інтелектуалізація виробництва набуває все більшої ваги, розширений доступ до освіти, розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, можливості мобільності спричиняють зростання рівня освіченості населення та його технологічної підготовки.

Сучасні економіки мають високий рівень залежності від рівня кваліфікації робочої сили, рівня капіталовкладень в наукові проекти та дослідження. Галузями-лідерами стають науковомісткі види діяльності, які з'явилися лише в останні роки. Сформовані потоки знань визначають нові тенденції в сфері фінансових, бізнес послуг, освітніх, оздоровчих, фармацевтичних, авіа та космічних продуктів. Ці товари стають мотивами-інтеграторами для можливостей конкуренції на глобальному ринку.

Швидкі темпи зростання та розвитку характерні для країн, що розвиваються і навпаки – розвинені країни демонструють уповільнення цих темпів, що пов'язано із вичерпуванням можливостей для розвитку у процесі лінійних інновацій. Проте саме розвинені країни мають більше можливостей для формування площини реалізації нелінійних інновацій та нового етапу розвитку. Такий активний розвиток країн, що розвиваються пояснюється концентрацією їх уваги на науково містких галузях, збільшенням частки залучених ресурсів у НДДКР та освіту. Проте, розвинені країни демонструють стабільно високу частку витрат на розвиток цих сфер діяльності, в той час як країни, що розвиваються тільки нарощують цей потенціал (рис.1)

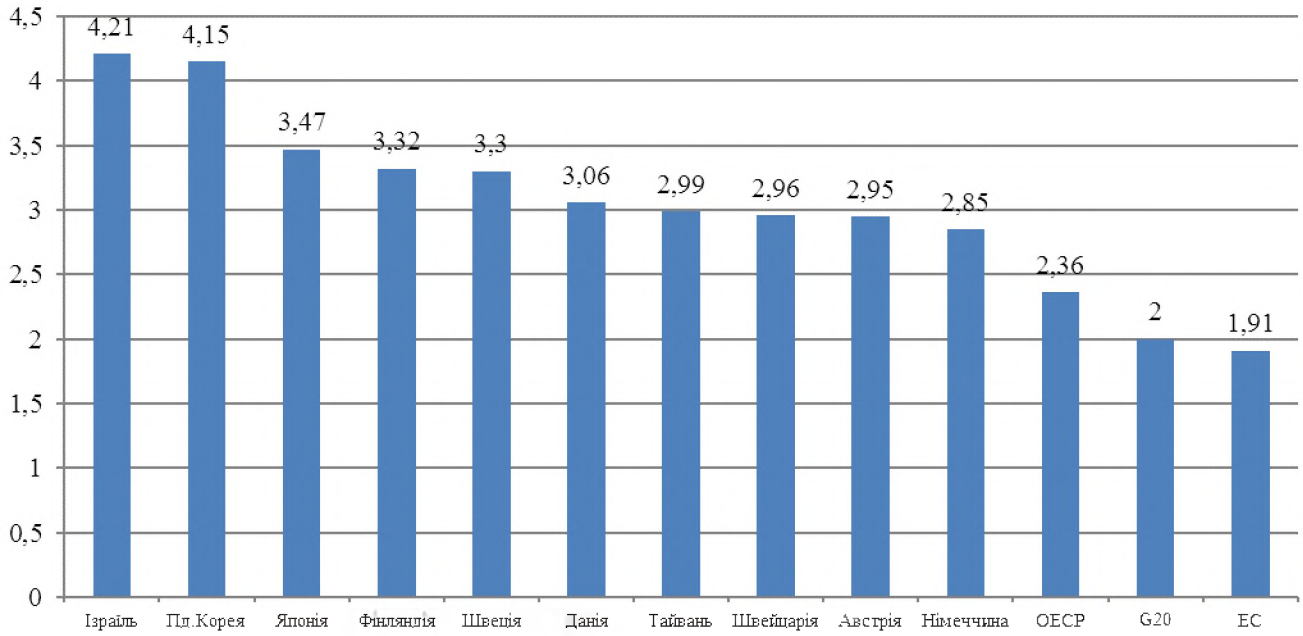


Рис.1. ТОП-10 країни та групи країн відповідно до рівня витрат на науково-дослідні роботи (у відсотку до ВВП) [2]

Окремі економіки демонструють стійкий високий рівень фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. Лідером є Ізраїль із показником більше 4,2% ВВП.

Таблиця 1

Групування країн за рівнем витрат на НДДКР (% ВВП), 2013р. [2]

0-0,99%	1-1,99%	2-2,99%	3+
Сербія, Кенія, Туреччина, Литва, Польща, Словаччина, Індія, Греція, ПАР, Іран, Хорватія, **Україна**, Марокко, Білорусь, Болгарія, Аргентина, Мексика, ОАЕ, Єгипет, Румунія, Чилі, Пакистан, Тайланд, Нігерія, Колумбія, Індонезія, Саудівська Аравія	Нідерланди, **ЄС**, Чехія, Естонія, Норвегія, Великобританія, Канада, Ірландія, Угорщина, Португалія, Італія, Іспанія, Бразилія, Нова Зеландія, Люксембург, Росія, Туніс, Малайзія	Тайвань, Швейцарія, Австрія, Німеччина, США, Словенія, **ОЕСР**, Бельгія, Франція, Австралія, Китай, **G20**, Сінгапур	Ізраїль, Пд.Корея, Японія, Фінляндія, Швеція, Данія

Найбільша кількість країн із 65 досліджених представлена в групі, де фінансування становить менше 1% від ВВП, серед них і Україна. Загалом лише 6 країн мають фінансування вище 3%, проте якщо в групах з нижчим рівнем розрив становить тисячні відсотка, то в цій групі розрив становить і до 0,5%.

Витрати на НДДКР стають основою для розвитку інновацій, які можуть визначати місце країни на глобальній карті світу. Загалом країни, що мають значні витрати на НДДКР входять до ТОП-20 країн світу за рівнем індексу інновацій (табл.2)

При цьому інновації набувають ваги для країн різного рівня розвитку, оскільки стають основою для формування конкурентних переваг у провідних галузях. Для формування рейтингу досліджуються як ресурси так і результати. Вхідними ресурсами стають інститути, людський капітал та дослідження,

інфраструктура та складність ринку. Результатами стають патенти, наукові статті та творчі результати [4].

Таблиця 2

ТОП-20 країн світу за рівнем інновацій, 2017 [3]

Країна	Показник	Країна	Показник
Швейцарія	67.69	Пд.Корея	57.70
Швеція	63.82	Люксембург	56.40
Нідерланди	63.36	Ісландія	55.76
США	61.40	Японія	54.72
Великобританія	60.89	Франція	54.18
Данія	58.70	ГонКонг (Китай)	53.88
Сінгапур	58.69	Ізраїль	53.88
Фінляндія	58.49	Канада	53.65
Німеччина	58.39	Норвегія	53.14
Ірландія	58.13	Австрія	53,1

Як видно з таблиці 2 в ТОП-20 самих інноваційних країн входять країни з високим рівнем доходів і високорозвинені. Ці країни знаходиться на таких позиціях вже кілька років поспіль – так, Швейцарія вже 7 років очолює цей рейтинг. Проте до 20-ки поступово починають вливатися окремі країни Азії, зокрема Китай з 25 позиції в 2016 році перейшов одразу на 22-гу в 2017 році. Ці країни стійко демонструють широку базу інноваційних можливостей, що полягають у потужних наукових та інженерних системах, співпраця науки та бізнесу.

Важливою є також ефективність інновацій, вона класично висока у високорозвинених країн, проте окремі країни, що розвиваються демонструють значне покращення рівня цього показника. До них відносяться Малайзія, Таїланд, В'єтнам, Філіппіни, Індонезія і Камбоджі. Оцінка ефективності враховує здатність реалізовувати вклади в освіту, дослідження для отримання соціального та комерційного ефекту; кількість інженерних випускників та працівників у сфері науки і техніки; можливості реалізації талантів у бізнес-структурах; висока частка експорту креативних товарів.

Сприяння розвитку інновацій є першочерговим завданням держави задля забезпечення стійких конкурентних переваг. Загалом для нарощування інтелектуального потенціалу варто сконцентрувати увагу на участі та розподілу потоків ідей, ноу-хау, міжнародної мобільності. Формується новий глобальний простір, який володіє унікальними характеристиками і який представлений драйверами економічного розвитку – інтелектуальний. Цей простір формується в глобальних потоках знань та інновацій і потребує свого подальшого осмислення та вивчення.

Список використаної літератури:

1. Science and Engineering Indicators 2016 [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://www.nsf.gov/statistics/2016/nsb20161/uploads/1/nsb20161.pdf.

2. International comparisons of gross domestic expenditures on R&D and R&D share of gross domestic product, by region/country/economy: 2013 or most recent year [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://www.nsf.gov/statistics/2016/nsb20161/uploads/1/7/tt04-04.pdf.

3. The Global Innovation Index 2017 Innovation Feeding the World [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://www.globalinnovationindex.org/

4. Kulkarni A. Index shows the global innovation gap is growing [Електронний ресурс] / Anand Kulkarni. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.universityworldnews.com/article.php?story=20170801064848 82

Чернова Ольга Вадимівна
к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки
Університет державної фіскальної служби України

ІННОВАЦІЙНИЙ ЧИННИК – ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ

У сучасному світі співвідношення сил між державами, їх міжнародна вага визначаються порівнянням інноваційних можливостей, умінням ефективно використовувати національний та світовий науково-технічний потенціал. Країни, які своєчасно розуміють, що саме інновації є одним з головних чинників сталого розвитку, неодмінно досягають "економічного дива".

Питання ролі інновацій в економічній системі займають одне з провідних місць в дослідженнях економістів. У працях українських (М.Туган-Барановський, Ю.Бажал, Л.Антонюк) та зарубіжних (С.Глаз'єв, М.Портер, Р. Солоу, Й.Шумпетер) вчених досліджено широке коло проблем прискорення економічного розвитку за рахунок інноваційного чинника. Ще у 1957 році Р.Солоу в своїй праці "Технічні зміни та функція сукупного виробництва" довів, що головним чинником тривалого економічного зростання є науково-технічний прогрес. Пізніше була проведена велика кількість досліджень, присвячених феномену технологічних змін як чинникові економічної динаміки, в яких підтверджувалось, що саме здатність країни до технологічних змін, спроможність суспільства опанувати знання, є визначальною ознакою конкурентоспроможності національної економіки. З результатів досліджень американських економістів (Абрамовиц, Кузнець, Денісон Солоу) проведених у різні періоди, видно, що, незалежно від історичного періоду, вклад технологічного фактору в економічне зростання США є найвагомішим [2].

Для української економіки найбільш показовими є моменти активної інноваційної трансформації, що спостерігалися в таких країнах як Японія, США, Південна Корея, Сінгапур, Китай та ін. Їх досвід засвідчує, що своїм успіхом вони зобов'язані, в першу чергу, тому, що спирались на інноваційну ідеологію як базову економічну теорію розвитку [3].

У літературі зустрічається така класифікація країн, як "інноваційне суспільство". Це визначення стосується виключно лідерів світової спільноти, одним з яких сьогодні є США. Останні 50 років частка США у загальному обсязі технологічних інновацій становить близька 35% [6].

В 60-80-х роках минулого століття виклик США кинула Японія, яка у 1960р. відставала за показником ВНП на душу населення від США майже у 5 разів, а нині вона входить до 20-ки країн із найвищим показником. В основу японського феномена закладена свідома ставка держави на науково-технічний прогрес, реалізація в країні програми інноваційного суспільства, що втілює в собі інтенсивну модель економічного росту, перехід на новий щабель розвитку. Нині приріст ВВП на 2/3 забезпечується за рахунок інноваційного чинника [4].

Протореним шляхом пішли й інші країни і досягли великих успіхів. Яскравим прикладом інноваційного шляху розвитку стала Південна Корея, Тайвань, Гонконг та ін., досвід яких переконливо доводить, що економічне "диво" має потужне інноваційне підґрунтя.

Сьогодні завершується формування національних інноваційних систем у країнах ЄС. Водночас відбувається їх об'єднання з метою побудови динамічної економіки, що базується на знаннях і забезпечить ЄС лідерство на світовій арені. Європейські компанії стають більш "агресивними" на світових ринках, країни ЄС забезпечують 24% світового ВВП, на їхню частку припадає до треті глобальних прямих зарубіжних інвестицій [5].

Схема підтримки науково-дослідних програм по пріоритетних напрямках Уряду Великобританії включає такі основні елементи: стимулювання інтересу потенційних споживачів нових технологій і роз'яснення їхніх переваг; проведення консультацій, що розкривають можливості використання нових технологій, виходячи з потреб конкретних компаній; підтримка розробки проектів до початку їхньої промислової реалізації.

НТП має стратегічне значення для економіки, зайнятості і якості життя у Швеції. Характер спеціалізації економіки потребує розвитку наукомісткого виробництва, щоб постійно підтримувати свою конкурентноздатність на високому технічному рівні і виробляти товари з використанням новітніх досягнень науково-технічної революції. Це пояснює зростання витрат на НДДКР у Швеції: протягом останніх п'ятнадцяти років їх частка у ВВП підвищилася з 1,5 до 3% [1]. Таким чином, цивілізованим світом понад 40 років тому було "зроблено ставку" на інновації як невичерпний ресурс розвитку. Тому, побудова інноваційного суспільства сьогодні є першочерговою задачею для України.

Список використаної літератури

1. World Investment Report UNCTAD: [Електронний ресурс] - режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_Overview_.pdf

2. Global R&D funding forecast // Battelle. The Business of Innovation. – 2017. – 35 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iriweb.org/sites/default/files/2017 GlobalRDFundingForecast.pdf

3. Innovation Policy Platform: [Електронний ресурс] - режим доступу: https://www.innovationpolicyplatform.org/content/european-union

4. The Japanese Science and Technology Policy : [Електронний ресурс] - режим доступу: https://www.hrk.de/fileadmin/redaktion/hrk/02-Dokumente/02-07-

Internationales/02-07-15-Asien/02-07-15-Japan/Iwamatsu_Cabinet_Office_Government_of_Japan_.pdf

5. Чернова О. В., Чибіс І. Е. Сучасний стан залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України //Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України. – 2014. – №. 1. – С. 85-93.

6. UN Comtrade Database: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://comtrade.un.org/db/dqQuickQuery.aspx.

Штань Марина Володимирівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та фундаментальних економічних дисциплін
Національної академії управління

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В Україні давно назріли проблеми конструктивних трансформацій у фінансово-економічних та інституційно-організаційних механізмах суспільного відтворення та функціонування національної економіки. В основі такої трансформації мають залишатися принципи ринкової економіки, що ґрунтуються на повноті використання потенціалу підприємництва. Українські корпорації є важливими агентами змін, а тому слід стимулювати їхню інвестиційну діяльність. Водночас національні підприємства не володіють обсягом людских і фінансових ресурсів, яких потребує побудова високотехнологічної структури економіки. Очевидно, що слід активізувати залучення в Україну прямих іноземних інвестицій, що приносять сучасні технології та практику менеджменту.

Існує достатньо передумов для формування в Україні передбачуваного інституційного середовища, сприятливого для сталого функціонування економіки на основі внутрішніх ресурсів. Необхідно погодитися з директором Офісу залучення та підтримки інвестицій UkraineInvest Данилом Білаком, який зазначає, що темпи приросту реального ВВП на рівні двох відсотків щороку є вкрай недостатніми, а тому слід суттєвим чином активізувати інвестиційний процес в Україні. Тільки за умови радикального прискорення темпів провадження українських реформ можна досягти вже у короткостроковій перспективі середньорічних темпів економічного зростання на рівні 5-7% [1, с. 52]. Таким чином, держава повинна стати більш активним суб'єктом трансформацій структури економіки в Україні. В умовах нашої економіки існує дуже багато проектних можливостей із високою ставкою внутрішньої дохідності, яких немає в розвинених країнах. Тому необхідною є зміна фіскальної політики на основі радикального збільшення видатків на базову інфраструктуру коштом як на базі публічних фінансів, так і державних

корпорацій. Це дасть змогу знизити вартість приватних інвестицій, посилить потенціал економічного розвитку і забезпечить вихід України на траєкторію стійкого економічного зростання.

Одночасно слід стимулювати участь вітчизняних українських підприємств скористатися можливостями внутрішніх закупівель, вирівнявши ті асиметрії, що виникають із нерівних умов доступу до фінансів чи технологій. Тоді можна очікувати на повернення суспільних видатків ц вигляді майбутніх податків від зростання виробництва у нових секторах. Доцільним є й збільшення видатків на розвиток на регіональному рівні, у тому числі й на інфраструктурні проекти [2].

Цілком очевидно, що структурна політика України ще потребує вдосконалення, однак зазначених заходів буде достатньо для суттєвих зрушень в інвестиційному процесі, з яким індустріальна політика країни пов'язана вирішальним чином. Ідеться саме про прямі інвестиції у ті сектори економіки, які мають переваги і поява яких означатиме диверсифікацію та технологічне зростання на основі ланцюгів створення доданої вартості.

Така політика покликана стимулювати прямі інвестиції та підприємництво. На цьому шляху можна застосовувати й протекціонізм щодо окремих галузей, насамперед – машинобудування, зокрема через обмеження імпорту чи преференції у внутрішніх тендерах. Залучати слід одразу найновіші технології. Витрати держави на економічний розвиток у таких випадках повернуться у вигляді майбутніх доходів, які генеруватиме українська економіка. Політика структурної трансформації національної економіки програмує появу десятків тисяч малих і середніх підприємств.

Масштабність процесів структурної перебудови обумовлює й вимоги до інституційного забезпечення таких процесів. Так, наприклад, к Франції у 2012 р. для активізації економічного розвитку було створено Міністерство промислового відродження, діяльність якого значною мірою була спрямована на розробку стратегії відновлення національної економіки (і перш за все її промислового потенціалу) під назвою «Нова індустріальна Франції». В Японії ухвалено План відродження промисловості, координатором якого є Міністерство економіки, торгівлі та промисловості цієї країни [3, с. 54-55]. Для переорієнтації розвитку економіки України теж потрібна комплексна програма, яка має стати документом, що дасть змогу визначити цільові детермінанти національного економічного розвитку [4, с. 35-38].

На пошук ідей, спрямованих на активізацію економічних процесів в Україні націлений також і проведений у жовтні 2017 р. Київський міжнародний економічний форум, який став центром експертизи для тих, хто шукає інвестиційні можливості в Україні з огляду на перспективи динамічного зростання економіки. На базі організації діалогу експертів, представників підприємницького середовища і влади Київський міжнародний економічний форум прагне синтезувати ідеї щодо розроблення стратегії реформування економіки України, що ґрунтуватимуться на нових підходах до освіти, науки, розвитку пріоритетних галузей і «точок зростання». У виступах відомих

економісті Е. Райнерта, Г. Джейкобса, Г. Макстона вказувалося на те, що в Україні має бути сформовано план розвитку й сприяє конвертації експертних ідей у реальні дії та конкретні інвестиційні програми.

Список використаної літератури

1. Білак Д. Інвестиційна привабливість України: склянка наполовину повна / Д. Білак // Бизнес. – 2017. – №40. – с. 52

2. Власюк В. Економіка надолуження / В. Власюк. Електронний ресурс. Режим доступу: https://dt.ua/business/ekonomika-nadoluzhennya-256246_.html

3. Касич А. Модернізаційні процеси в Україні в контексті світового досвіду / А. Касич // Економіка України. – 2017. – №9. – с. 38-58

4. Небрат В. Теоретичні основи дослідження інституційної трансформації економіки / В. Небрат // Економічна теорія. – 2017. – №2. – с. 34-49

Волинець Ірина Григорівна,
к.е.н., старший викладач кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Динамічні зміни в економіці України зумовлюють формування принципово нової системи мотивації персоналу, яка б спонукала працівників до підвищення продуктивності й якості праці. У цьому контексті важливу роль відіграє дослідження стимулювання персоналу підприємств як одного з елементів системи мотивації.

За «масштабом» розгляду стимулювання і застосовуваних методів в економічній літературі можна виділити наступні взаємопов'язані підходи:

1) «макроекономічний», в якому у центрі уваги знаходиться ринок праці;

2) «мікроекономічний», в якому акцент робиться на розгляді стимулювання в рамках організації (підприємства, фірми, установи), причому базою є аналіз саме економічної діяльності (як індивідуальної, так і колективної);

3) «агентний», в якому центром виступає людина, група, колектив з їхніми потребами й інтересами [1, с. 3-4].

У перерахованих підходах виокремлюються три учасники трудових відносин. Так, перший (керований) суб'єкт – це конкретний індивідуум, суб'єкт (можливо, колективний), наприклад, працівник, колектив відділу і т.д., де пропозицією є праця, за яку він заохочується. Умовно керований суб'єкт позначається терміном «агент». Другий (керівник) суб'єкт – «роботодавець», тобто організація, підприємство, фірма, які узагальнено позначаються терміном

«центр»; є «споживачем» праці агента, перетворюючи її в певний товар (продукти, послуги), що володіє ринковою вартістю. Поставляючи товар на ринок, центр отримує певний дохід. І, нарешті, третій об'єкт – «ринок» як інститут обміну правами власності (в даному випадку мається на увазі товарний, фондовий та інші ринки, але не ринок праці), є «споживачем» товару центру.

У рамках «макроекономічного» підходу передбачається, що (для кожного агента) об'єктивно існує ринкова зарплата. Якщо зарплата, запропонована тим чи іншим роботодавцем, не нижча за ринкову, то агент погоджується працювати за дану оплату. Обмеженнями при цьому є економічна ефективність (вигідність з точки зору прибутку центру) найму даного агента і відповідність запропонованої оплати суб'єктивним уявленням агента. Подібний підхід, у рамках якого можна вважати «основним» взаємодію агента і ринку праці, розвивається у працях з пропозиції та попиту на ринку праці [1, с. 5].

При «мікроекономічному» підході важливим є взаємодія центру і товарного ринку. Іншими словами, центр наймає конкретного агента,якщо його праця допомагає створити товар або послугу, реалізація яких надає можливість отримати максимальний прибуток. Обмеженнями при цьому є суб'єктивні уявлення агента і його ринкова зарплата. Завдання визначення оптимальної (ефективної) заробітної плати, оптимального числа найманих працівників вивчаються у працях з теорії фірми, теорії контрактів, управління та ін.

У сучасних наукових дослідженнях використовується переважно агентний підхід, тобто вважається, що агент погоджується на такі умови оплати, які є найкращими з точки зору його суб'єктивних переваг. Таке рішення буде допустимим, тільки якщо воно вигідне для центру (забезпечує йому максимально можливий у даних умовах прибуток) і не порушує ринкової рівноваги (величина винагороди агента не нижча за ринкову зарплату).

У рамках агентного підходу, в залежності від виділеного предмета і методів дослідження, висуваються такі напрямки:

– «менеджменту», як сукупності систематизованих положень про найбільш ефективне управління організацією, що носять узагальнюючий, емпіричний та інтуїтивний характер;

– «психолого-соціологічний», який досліджує процеси мотивації діяльності людини або у більш загальному випадку – діяльність груп і колективів;

– «математичний», що вивчає формальні (математичні, імітаційні тощо) моделі – аналоги реальних систем [1, с. 7].

Названі напрямки та виділені підходи взаємопов'язані й спільно використовують результати один одного. Однак, на нашу думку, це взаємопроникнення недостатньо глибоке, і найчастіше науковці говорять на різних мовах, не усвідомлюючи можливості перенесення результатів з однієї галузі досліджень в іншу. Крім того, незважаючи на те, що більшість авторів зазначає багатоаспектність стимулювання як складової частини мотивації, тобто наявність різноманітних форм, методів і засобів стимулювання, на

сьогоднішній день їхні праці в основному присвячені вивченню матеріального стимулювання – таких заохочень чи покарань працівників, які можуть бути виміряні у грошовій формі. Також багато результатів носять інтуїтивний характер і не завжди досягають бажаного рівня чіткості та формалізації.

Отже, в умовах ринкової економіки відносини між персоналом підприємства і його керівництвом будуються на новій основі. Мета керівництва – успіх на ринку та, відповідно, одержання прибутку. Мета ж персоналу підприємства – одержання винагороди та задоволення від роботи. Керівництво підприємства намагається одержати максимум прибутку при мінімумі витрат. Персонал підприємства намагається одержати більшу матеріальну винагороду при меншому обсязі виконуваних робіт. У знаходженні компромісу між очікуваннями персоналу підприємства та його керівництва і полягає суть стимулювання працівників.

Список використаної літератури

1. Новиков Д. А. Механизмы стимулирования в организационных системах / Д. А. Новиков. – М. : ИПУ РАН, 2003. – 147 с.

Кухарець Валентина Володимирівна
к.е.н., ст. викладач
Житомирський національний
агроекологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Формування єдиної моделі функціонування та розвитку підприємництва в ринкових умовах породжує поєднання економічних, технологічних, маркетингових, інноваційно-інвестиційних бізнес-процесів. В світовій економіці відбувається тенденція переходу підприємництва до такого укладу, в межах якого розвиваються технології, що спрямовані на створення товарів і послуг із такими характеристиками як мобільність, самокерованість, енергоефективність, тощо. Для підприємств України перехід до нового технологічного укладу передбачає приділення все більшої уваги інноваційним технологіям, впровадження нових технологічних процесів та технологій у виробництво.

Діяльність підприємств базується на внутрішніх та зовнішніх чинниках середовища їх функціонування. Проте, наявність виробничого, ресурсного, фінансового потенціалу при будь-якому виробництві не є гарантом ведення ефективної діяльності підприємства. Враховуючи сучасні тенденції розвитку ринкових відносин значну роль для ефективного виробництва відіграє інноваційність підприємництва, спрямованих не лише на досягнення максимальних обсягів виробництва та прибутку, а й на забезпечення збалансування економічних, екологічних та соціальних інтересів підприємства.

Усвідомлення того, що впровадження певних інноваційних заходів, технологій, рішень може призвести до зростання ефективності підприємницької діяльності, буде певним кроком до збільшення обсягів залучення побічної продукції виробництва як джерела отримання грошових надходжень шляхом адекватної організації виробництва та використання тієї чи іншої сільськогосподарської продукції. Один із видів такої продукції є основним продуктом конверсії органічної сировини в біопаливо. Із розвитком науки і техніки для підприємницьких структур конверсія органічної сировини в біопаливо стає економічно доцільною, оскільки зі збільшенням масштабів виробництва сільськогосподарської продукції зростає також кількість побічної продукції та вартість речовин, що в ній міститься. Таким чином, застосування аграрними підприємствами інноваційних напрямів використання виробленої продукції шляхом впровадження в господарстві інноваційних технологій для конверсії біомаси надасть можливість не лише отримати дешеву власну енергію та підвищити рівень енергозабезпеченості, але й розширити канали отримання додаткового доходу.

Проте, найвагомішими перешкодами для енергетичного використання органічної біосировини в Україні є обмеженість досвіду виробництва, фінансових ресурсів для необхідних інвестицій, відсутність економічних стимулів для підприємств та чіткої державної політики в цій галузі. Україна ще у 2010 р. приєдналася до Договору про заснування Енергетичного Співтовариства. Відповідно до якого кожна сторона має ввести в дію закони, нормативно-правові та адміністративні положення про заохочення до використання енергії, виробленої з відновлюваних джерел; встановити обов'язкові національні цілі у сфері відновлюваної енергетики насамперед для того, щоб надати гарантії інвесторам та заохотити до розвитку новітніх технологій та інновацій у цій сфері. Так у Данії (одній із країн, що займають лідируючі позиці у питані розвитку ВДЕ) ратифікована Стратегія, яка передбачає такі заходи державного регулювання, як введення низки субсидій для сприяння виробництву біогазу; збільшення рівня державної допомоги при будівництві нових об'єктів біоенергетики з 20 до 30 %, тощо [7].

В України ж законодавством передбачаються такі джерела та інструменти для фінансування заходів енергозбереження та виробництва теплової енергії з біомаси в Україні у регіонах: місцевий бюджет; субвенції з державного бюджету; кредити та гранти міжнародних фінансових організацій; кредити українських комерційних банків; власні кошти підприємств; інші надходження, не заборонені законодавством [1]. Проте, кожне із зазначених джерел має певні обмеження та специфіку використання. Зокрема, залучення коштів державного бюджету для фінансування проектів із виробництва теплової енергії з біомаси відбувається тільки у межах видатків розвитку і спрямовується на впровадження заходів із ефективного використання енергетичних ресурсів та енергозбереження. Безпосередньо, фінансування проектів з виробництва теплової енергії з біомаси, можуть здійснюватися за рахунок бюджету розвитку місцевих бюджетів (в основному від продажу майна та землі, що належать

відповідній місцевій громаді). Українські комерційні банки кредитують проекти з виробництва теплової енергії з біомаси, що реалізуються здебільшого в межах одного року (враховуючи великі ризикованість інвестування) [1].

Таким чином, аграрні підприємства України для запровадження інноваційних заходів щодо виробництва біопалива у своїй діяльності мають розраховувати здебільшого на власні фінансові ресурси.

Список використаної літератури

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 01.03.2010 №243 «Про затвердження Державної цільової економічної програми енергоефективності та розвитку сфери виробництва енергоносіїв із відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010–2016 роки» зі змінами затвердженими постановою Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2015 р. № 929 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929-2015-%D0%BF.

2. Володін С.А., Георгієв В.А. Інноваційно-інвестиційне забезпечення виробництва біопалива / С.А. Володін, В.А. Георгієв // Землеробство. – 2015. – Вип. 2. – С. 98-101.

3. Гончарук І.В. Розвиток підприємницької діяльності у виробництві біопалива: теоретичний аспект / І.В. Гончарук // // Економіка АПК. – 2013. – № 6. – С. 126-129.

4. Кернасюк Ю. Конкурентні переваги агробізнесу в альтернативних джерелах енергії [Електронний ресурс]. / Ю. Кернасюк // Агробізнес сьогодні. – 2014. – №18(289). Режим доступу: http: // agro-business.com.ua.

5. Месель-Веселяк В. Я. Виробництво альтернативних видів енергетичних ресурсів як фактор підвищення ефективності сільськогосподарських підприємств / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2015. – № 2 – С. 18.

6. Перспективи розвитку альтернативної енергетики на Поліссі України. [В.О. Дубровін, Л.Д. Романчук, С.М. Кухарець та ін.; відп. ред. Скидан О.В.]. – К.: Центр учбової л-ри, 2014. – 335 с.

7. Семчук М. Г. Європейський досвід державного регулювання сфери біоенергетики [Електронний ресурс]. / М. Г. Семчук // Актуальні проблеми державного управління. – 2017. – № 1(51). Режим доступу: http: // www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2017-1/doc/6/04.pdf.

Дзюбенко Олександр Миколайович, к.е.н., начальник Черкаського обласного управління лісового та мисливського господарства,
м. Черкаси

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЛІСОВОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНІ

Лісовий сектор України має значні потенційні можливості для підвищення рівня капіталізації і збільшення частки у валовому внутрішньому продукті у зв’язку з наявністю значних природно-ресурсних передумов та розгалуженої мережі спеціалізованих лісогосподарських підприємств і достатньо розвиненого деревообробного комплексу. На жаль тривалий період не використовувались ці можливості у зв’язку з відсутністю ефективної

державної політики щодо розвитку підприємництва у сфері лісового господарства та в інших складових лісового сектора.

Крім того, держава не створила сприятливих передумов для залучення у лісовий сектор значних обсягів приватних інвестицій, що не дало можливості подолати високий рівень фізичного спрацювання та морального старіння основного капіталу лісогосподарського та деревообробного виробництва.

Не було застосовано дієвого інструментарію, який забезпечив би підвищення інвестиційної привабливості лісогосподарських, лісоохоронних та деревообробних підприємницьких проектів. В результаті центр тяжіння у діловій активності знаходиться у сфері лісового господарства, де відбувається заготівля деревини, левова частка якої продається в необробленому вигляді на закордонні ринки, що звужує ресурсну базу виробництва продукції з високою доданою вартістю.

Основні тенденції в інноваційних процесах у національній економіці значною мірою визначили й інноваційну активність у лісовому секторі. Саме у лісовому секторі мляве впровадження процесних і продуктових інновацій значною мірою було зумовлено відсутністю навіть критично необхідних обсягів інвестиційного забезпечення процесів модернізації, реконструкції та технічного переоснащення лісогосподарського, деревообробного, лісохімічного та целюлозно-паперового виробництва. Тобто інвестиційно-інноваційне забезпечення розвитку лісового сектора потребує розробки специфічних підходів, які враховують галузеві та природно-ресурсні передумови розширеного відтворення всіх фаз лісопродуктового ланцюга.

Як показує передовий іноземний досвід найбільшої результативності нарощення інвестиційного потенціалу суб'єктів підприємництва у лісовому секторі відзначається за умов його інноваційної спрямованості, тобто шляхом використання інноваційних форм інвестиційної діяльності та пріоритетного фінансування найбільш сучасних техніки та технологій лісовирощування, лісозаготівлі, деревообробки, утилізації деревних відходів. В умовах української дійсності інноваційна форма інвестування має поодинокий характер у зв'язку з відсутністю сучасного інституціонального середовища інвестиційної діяльності в цілому та розбудови ринкової інфраструктури лісогосподарського підприємництва.

Надмірна одержавленість лісових та лісогосподарських активів, а також жорстка адміністративна вертикаль не дають можливості менеджменту лісогосподарських підприємств повною мірою забезпечити диверсифікацію джерел, методів та інструментів інвестиційної діяльності. І тим самим суттєво збільшити обсяги капітальних вкладень. Також звужує інституціональний простір залучення інвестицій у лісовий сектор відсутність можливостей здійснювати портфельне інвестування, оскільки суб'єкти лісогосподарського підприємництва позбавлені можливостей здійснювати емісію боргових та дольових цінних паперів і виходити на фондовий ринок. Лісогосподарська політика у сфері інноваційного розвитку повинна ґрунтуватися на таких принципах: законності, тобто реалізація такої політики повинна здійснюватися

на засадах чіткого розподілу завдань і відповідальності; забезпечення пріоритетності лісоресурсних інтересів з питань техніко-економічного розвитку; комплексності та ефективності, що передбачає одержання максимально можливого ефекту від застосування новітніх машин, механізмів і технологічних процесів та стимулювання оновлення основних виробничих заходів [1, с. 82].

Формуючи пріоритети інвестиційно-інноваційного розвитку лісового сектора України, необхідно виходити з того, що ключовою ознакою трансформаційних змін в економічному базисі світового господарства наприкінці XX – початку XXI століття є зародження шостого високотехнологічного укладу його розвитку, який свідчить про початок нової довгої циклічної хвилі як механізму періодичного оновлення ринкової системи – її технічної основи, умов виробництва й обміну, важелів та інструментів управління. За цих умов вирішальним фактором економічного зростання виступають радикальні технологічні нововведення [2, с. 69].

У лісовому господарстві значним обмежуючим залучення інвестицій чинником виступає невисокий рівень інвестиційної привабливості власне ведення лісового господарства (садіння та вирощування лісу) через значний часовий лаг між посадкою та стиглістю переважної більшості лісових культур.

Деревообробний сегмент лісового сектора, який представлений деревообробними підрозділами державних лісогосподарських підприємств та суб'єктами приватного деревообробного підприємництва, не використовує наявний потенціал розширеного відтворення у зв'язку з відсутністю відповідних стимулів щодо збільшення лісопереробних потужностей. Все це вимагає формування напрямів інвестиційно-інноваційного забезпечення розвитку лісового сектора та окремих його сегментів, оскільки активізація лісогосподарського підприємництва та відновлення вітчизняної деревообробки має відбуватися на новій технологічній основі із залученням широкого спектра джерел інвестиційного забезпечення. Найбільш складним є завдання інвестиційно-інноваційного забезпечення розвитку підприємств целюлозно-паперового та лісохімічного комплексів, які втратили значну частину ресурсно-виробничого потенціалу в період економічної кризи 90-их років. Окремі підприємств фактично було демонтовано, що вимагає введення в дію нових господарських ланок на основі впровадження сучасних прогресивних технологій, апробованих у високорозвинених країнах.

Надзвичайно негативним моментом в розвитку лісового сектора України є руйнація колись потужних целюлозно-паперового та лісохімічного комплексів, які забезпечували поглиблену переробку деревини і виготовляли продукцію для значної кількості суміжних галузей. Хоча б часткове відновлення потенціалу названих комплексів стане можливим за умови нарощення обсягів інвестиційно-інноваційного забезпечення проектів модернізації та реконструкції основного капіталу. Каталізаторами інвестиційно-інноваційного розвитку лісового сектора мають стати потужні об'єднання державних лісогосподарських підприємств та корпоративні структури у

деревообробному бізнесі, які завдяки високій концентрації інвестицій зможуть профінансувати навіть капіталомісткі проекти оновлення основного капіталу.

У лісовому секторі інновації мають набути поширення в частині впровадження нових технологій лісівництва та лісорозведення, придбання сучасних моделей лісозаготівельного обладнання, устаткування для переробки лісосічних відходів та відходів деревообробки, використання найсучасніших технологій переробки деревини та виробництва широкої номенклатури дерев'яної продукції. Також інновації мають отримати поширення в частині впровадження сучасних технологій управління лісогосподарським та деревообробним виробництвам, зокрема впровадження франчайзингових, аутсорсингових та реінжинірингових технологій.

Список використаної літератури

1. Антоненко І. Розвиток лісоресурсної сфери в умовах фінансово-економічної кризи / І. Антоненко, А. Карпук // Економіка природокористування і охорони довкілля. – 2009. – С. 82-88.

2. Поручник А.М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: Монографія. – К.: КНЕУ, 2008. – 352 с.

Ващенко Антоніна Олександрівна,
начальник КМРВзПП
Васильєв Михайло Леонідович,
голова ВГО НРЗЗ

РОДОВІ ПОСЕЛЕННЯ – ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА В РЕГІОНІ

Початкова орієнтація в Україні переважно на орендаря, а не власника зумовили появу ряду соціально-економічні процесів, вирішальним серед яких став розвиток ерозійних процесів, виведення з обороту значної частки сільськогосподарських угідь (протягом 1990-2013 рр. їх площа скоротилася на 504 тис. га), значного скорочення чисельності сільського населення. Внаслідок вказаних явищ кількість населених пунктів на сільських територіях з 1990 р. скоротилась на 600 одиниць, близько 1500 сіл є такими, чисельність жителів в яких не перевищує 10 чоловік. Наразі в Україні на різній стадії формування налічується близько ста родових поселень, які розміщені в усіх областях країни.

Результати соціологічного опитування жителів п'ятнадцяти родових поселень Житомирської та Київської областей України, практика їх господарювання свідчать, що для повного задоволення життєвих потреб достатньо чотири-п'ять годин щоденної роботи. Решту часу поселенців може бути присвячене вихованню дітей, освіти, профілактики і відновлення здоров'я, творчості, суспільно-корисної праці і т. п. В основному поселення розташовані в 15 кілометрах від автошляхів, як правило, у 70-100 км і більше від обласних центрів. Земельний фонд поселень переважно представлений бідними на гумус

дерново-підзолистими, піщаними і глинистими лісовими кислими ґрунтами, часто еродованими і непридатними для масштабного сільськогосподарського виробництва. Активність поселенців проявляє себе в інвестуванні у житлове будівництво (зокрема, за традиційною технологією з саману), водопостачання (криниці, ставки, свердловини), відновлення доріг та інших об'єктів інфраструктури, як правило, без додаткового фінансування з боку місцевих та обласних бюджетів. Вже зараз в родових садибах на практиці реалізують основну прерогативу у сільській місцевості – збереження автентичності, сімейних цінностей, сприяння збереженню і розвитку національної культури, історії, традицій, які реалізуються на малій батьківщині у власному будинку на своїй ділянці землі. Поселенці освоюють традиційні народні ремесла та сучасні техніки, яким навчають як місцеве населення, так і всіх бажаючих організовуючи майстер-класи, семінари, фестивалі. Зокрема, освоєними є технології з вирізання дерев'яних ложок та інших предметів вжитку; писанкарство; вишивка; розпис на батику; плетіння з кореня сосни, лозо-, соломо- та травоплетіння; бджільництво; виготовлення ляльок-мотанок, оберегів, глиняної іграшки, гончарних та кованих виробів, ялинкових іграшок з фетру та інших матеріалів; будівництво з місцевих природних екологічних матеріалів; випічка домашнього бездріжджового хліба; збирання і лікування травами, заготівля лісових грибів, ягід; організація заходів по зеленому, екологічному і сільському туризму; відродження місцевої флори і фауни; спільні проекти з дослідницькими та освітніми інститутами установами та ін. Поселенці ведуть активну роботу по роздільному збиранню сміття, відродження родючості ґрунтів, орієнтації діяльності людей щодо забезпечення екологічних норм, очищення води і повітря; формування світогляду людей через усвідомлене ставлення до Землі як ідеального місця існування Людини, вихованню підростаючого покоління, орієнтацію освіти, культури, науки і мистецтва на пропаганду верховенства духовності в житті і діяльності людей, реалізації принципу «Здоров'я Землі – здоров'я Людини». Реалізація концепції «Родова садиба», розробленого Всеукраїнською громадською організацією «Народний рух захисту Землі» (голова Васильєв М.Л.) спільно з Національним науковим центром «Інститут аграрної економіки» (Київ), передбачає законодавче закріплення за кожною бажаючою того української сім'єю права на отримання 1 га землі для облаштування родової садиби. Такий наділ пропонується надавати безоплатно у постійне користування без права продажу з правом передачі лише у спадок. На фоні загального зниження народжуваності позитивної розуміється тенденція до зростання чисельності поселенців. У сім'ях у середньому 2–3 дітей. В цілому післяпенсійний вік сільського населення контрастує з енергійним підходом тридцатип’ятилітніх поселенців, зорієнтованих на відродження територій, вирішення побутових та поселенських питань спільно. Реалізація Концепції «Родова садиба» дозволяє багатофункціональне вирішувати спектр задач сільського розвитку та національного відродження.

В Родовій садибі людина має змогу не зводити будинок, а жити – займатися улюбленою справою: освітою, рослинництвом, тваринництвом, народними промислами чи іншою прикладною творчістю, мистецтвом, будівництвом, лісокористуванням, літературою тощо. Все це без значних зусиль дозволяє не лише забезпечувати себе, але й реалізовувати. З іншої точки зору самозабезпечення дозволяє значною мірою економити на продуктах харчування, ліках (на природі, в русі і завдяки здоровому харчуванню, займаючись улюбленою справою з можливістю відпочивати людина практично не хворіє), предметах побуту тощо. Основними виявляються витрати на засоби пересування (пальне або оплата транспортних послуг) та комунікації (телефон, Інтернет тощо). За даними мешканців Родових садиб їх витрати скоротились в 5-10 разів порівняно із тим, що вони витрачали в місті, а зайнятість в 8 разів (зайнятість становить в середньому 3 місяці або близько 500 годин на рік, що є неспівставним з 16-18 годинним робочим днем або 6 денним робочим тижнем у великих містах, що перевищує 4000 годин на рік). Зменшується втомлюваність, з'являється можливість мислити, розвиватися в різних видах діяльності (багато поселенців освоюють десять і більше спеціальностей), творити, спілкуватися, подорожувати тощо. Набуті в садибі навички дозволяють людині легко заробити собі на життя, але найголовнішим є можливість займатися тим, чим хочеться займатися. Свідомий мінімалізм дозволяє досягати особистісного духовного зростання, опанування нових навичок, розвитку нових якостей, зокрема, професіоналізму. Як показали дослідження, не торкаючись багатьох дуже цікавих економічних результатів, питання зайнятості в районі має пряму кореляцію від кількості започаткованих родових садиб. Так, 1 родова садиба забезпечує в середньому 2 (два) середньорічних робочих місця на протязі 10 років.Середній вік поселенців в родових поселеннях становить 35 (±5) років. І дітей в сім'ях поселенців, в середньому – 3 і більше. Таким чином вирішується демографічна проблема району на сільських територіях. Адже відроджений населений пункт на 50 дворів: забезпечує само зайнятість господарям РС (50*2) – 100 осіб; дає роботу 2-м середньорічним працівникам (50*2) – 100 осіб; наповнює сільські території району як мінімум на 250 осіб, в тому числі, дітей – 150 осіб. Одне організоване родове поселення на 50 дворів забезпечує щорічну зайнятість приблизно 235 особам. Кореляційні залежності зайнятості, від розвитку сільських територій шляхом реалізації концепції «Родова садиба», можуть бути виражені формулою:

$$Q = k * (2Rs + 2Ri + W/5 + h + G),$$

де Q – загальна кількість зайнятих осіб, забезпечених через реалізацію в районі концепції «Родова садиба»; k – кількість родових поселень в районі; Rs – самозайнятість господарів родової садиби; Ri – створення робочих місць за рахунок фінансових вкладень господарів РС – 2 робочих місця за рахунок однієї садиби; W – кількість учнів в сільській школі; $W/5$ – кількість вчителів у сільській школі; h – кількість технічного персоналу в школі; G – кількість додаткових працівників сфери обслуговування (енергетика, зв'язок, пошта, торгівля, кооперативи, зелений туризм).

Реалізація регіональної програми планомірного розвитку мережі населених пунктів на сільських територіях дозволить знизити криміногенну ситуацію в місті (до 400 піоблікових, які щорічно залишаються без нагляду служби пробації будуть працевлаштовані та матимуть житло в сільській місцевості), вирішити питання житлового будівництва та зайнятості молоді, в тому з позиції розвитку дистанційних форм зайнятості, та сприятиме збільшенню природно-ресурсного потенціалу району. Результати відродження 5 сільських населених пунктів щорічно наведені в таблиці.

Враховуючи, що громадяни України, які виявляють бажання взяти земельні ділянки для започаткування родової садиби в районі мають різнопланову , багатовекторну освітню і практичну підготовку, на сільських територіях складаються реальні умови багатофункціонального економічного розвитку даних територій. Як показав виїзд на місця облаштування однієї родової садиби, за 10 років, і наповнення її усім необхідним для повноцінної життєдіяльності, потрібні фінансові вкладення в розмірі приблизно – 300 тис. гривень, або 30 тис. грн. на рік Враховуючи середній розмір населеного пункту 250 га (250 родових садиб) за 10 років буде вкладено 75 млн. грн., або 7,5 млн. грн. щорічно. Відродження 600 населених пунктів, які зникли з мапи України за роки незалежності і 600 населених пунктів, в яких за даними паспортизації залишилось від 1 до 10 будинків з людьми похилого віку, то це дозволить: відродити 1200 населених пунктів (600 зниклих і 600 тих, які на межі зникнення); забезпечити функціонування 300 тис. жилих подвір'їв; отримати 9 млрд. грн. фінансових вкладень власників родових садиб; інвестувати 3 млрд. грн. прямого фінансування у виробництво товарів і послуг; збільшити зайнятість на 80 тис. чол. щорічно зайнятих на виробництві товарів і наданні послуг, фонд заробітної плати яких становитиме 3 млрд. грн. та 1 млрд. грн. відрахувань до Державного бюджету та Пенсійного Фонду; отримати економію державного бюджет за рахунок забезпечення самозайнятості та відсутності потреби виплат по безробіттю у сумі 935 млн. грн.; виробництво екологічно чистої продукції на суму 6 млрд. грн.; зменшення імпортної залежності на 7,3 %, підвищенню рівня продовольчої та економічної безпеки, нарощуванню потенціалу територій. Зниження імпортної залежності до нуля потребуватиме відродження 16,5 тисяч сільських населених пунктів; знизити середній рівень цін на продовольство на 10% за рахунок збільшення її пропозиції на ринку; додаткові доходи у сумі 2 млрд. грн. спонукатимуть появу платоспроможного попиту, що частково реалізований в Родових поселеннях створить фонд заробітної плати у сумі 700 млн. грн., що виражається в зайнятості на рівні 14 тис. чол. та бюджетних надходженнях у сумі 233 млн. грн. Таким чином, бюджет отримає 1,23 млрд. грн. надходжень, 935 млн. грн. економії видатків; 300 тис. сімей збільшить свій бюджет на 6 млрд. грн./рік, зайнятість – на 100 тис. осіб; буде відроджено 1200 населених пунктів.

Висновки: 1) Всі зусилля державних органів влади по управлінню зайнятістю та соціальним захистом населення не принесли позитивних змін. Розрахунки до 2021 року показують стабільне погіршення ситуації при

використанні стандартних підходів до вирішення цих питань. Яскравим підтвердженням негативної демографічної ситуації при такому вирішенні цих проблем, як показують розрахунки, є зменшення народжуваності на 29,2% до 2021 року та збільшення смертності на 44,6%. 2) Економіко-математичне моделювання соціально-економічного ефекту впровадження концепції «Родова садиба» в Коростенському районі та м. Коростень ілюструє це як найбільш прийнятний шлях вирішення цілої низки проблем регіону, а саме: відродження та розвиток сільських територій; поліпшення демографічної ситуації в регіоні і на сільських територіях в тому числі; заселення сільських територій громадянами репродуктивного віку 35 (±5) років, з достатньо високим рівнем освіти і інтелектуального розвитку, готових до багатофункціонального використання сільських територій; створення передумов для багатофункціонального використання сільських територій; створення умов для діяльності громад нового типу; інвестування фізичними особами (поселенцями) розвитку сільських територій. 3) Впровадження механізмів відродження сільських територій державними та представницькими органам влади можливе за умови проведення інформаційної та організаційної роботи, яка б забезпечила швидку реалізацію громадянами України права на отримання земельної ділянки для облаштування родової садиби. 4) Підоблікові Пенітенціарної служби могли б бути організовані в окремі поселення, з метою реалізації можливості проведення для таких поселень спеціальних грантів, фондів, проведення організованого освітнього та професійного навчання, а також надання спеціалізованої допомоги у виробничих питаннях.

Список використаної літератури

1. Плотникова М.Ф. Направления многофункционального развития сельских территорий / PROGRESS. – 2013. – № 1–2. – С. 44–48.
2. Плотнікова М.Ф. Каталізатори інвестиційно-інноваційного розвитку на сільських територіях / М.Ф. Плотнікова // Стратегія економічного розвитку України. – 2016. – № 39. – С. 107–117.

Грицаєнко Микола Ігорович,
к.е.н., старший викладач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Таврійський державний агротехнологічний університет

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ МЕРЕЖІ

Вплив загальносвітових тенденцій та інтеграція українського ринку в глобальну економіку обумовлюють необхідність пошуку якісно нових ресурсів розвитку національної економіки, одним з яких є соціальний капітал як передумова створення та результат функціонування підприємницьких мереж.

Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних та практичних засад розвитку соціального капіталу внесли такі вчені: іноземні – П. Бурдьє [2], Дж. Коулмен [10], Д. Норт [4], Ф. Фукуяма [8]; вітчизняні – М. Туган-Барановський [6], О. Шпикуляк [7, 9] та багато інших. Проблеми створення та функціонування підприємницьких мереж висвітлювались у працях іноземних науковців Д. Форда [11], А. Халінена [12], Х. Хоканссона [11], а також вітчизняних дослідників С. Бульби [1], О. Кавуна [3], В. Семенова [5] та багатьох інших. Однак проведені дослідження не можна вважати завершеними. Тривають дискусії щодо визначення сутності та складу соціального капіталу, особливостей його прояву в окремих сферах економічної діяльності. Залишаються недопрацьованими питання становлення та функціонування підприємницьких мереж. У сукупності це зумовило вибір теми, визначення мети й завдань цього наукового дослідження.

Проблематика соціального капіталу в останні роки стійко увійшла в коло основних інтересів як західного, так і вітчизняного наукового співтовариства, виходячи далеко за межі суто економічного дискурсу. На основі критичного опрацювання літературних джерел нами сформульовано авторське визначення соціального капіталу як сукупності здатних приносити дохід зв'язків та соціально-економічних відносин, які виникають у певній соціальній мережі на основі існуючих норм та довіри. Соціальний капітал формується на основі взаємовідносин всередині груп людей, які поєднуються завдяки спільним інтересам і підтримують неформальні контакти з метою взаємної вигоди й допомоги. Соціальний капітал нерозривно пов'язаний з інституціональними утвореннями, у буквальному сенсі формується завдяки ним. Вважаємо, що в становленні та розвитку підприємницьких мереж провідну роль відіграє саме соціальний капітал. Починаючі з 80-х років XX століття в наукову термінологію увійшло поняття «підприємницькі мережі», яке набуло визнання й поширення як у теорії, так і на практиці. Підприємницькі мережі являють собою особливу форму взаємодії суб'єктів ринку, яка передбачає спільне використання їхніх ресурсів і ділової активності для створення додаткових конкурентних переваг.

На рис. 1 наведений взаємозв'язок соціального капіталу й підприємницьких мереж.

Розвиток підприємницьких мереж сприяє зниженню трансакційних витрат її суб'єктів, яке відбуватиметься внаслідок подолання витрат, пов'язаних з доступом до ринків, ресурсів, інформації, інвестицій, інновацій тощо.

Формування підприємницької мережі включає основні етапи, необхідні умови і наслідки кожного з них.

Так, *на першому етапі* для формування взаємної довіри необхідна наявність особистих дружніх стосунків, позитивної особистої репутації керівника та відповідного іміджу підприємства, які призведуть до виникнення деяких позитивних очікувань, зниження рівнів невизначеності та ризику, а також сприятимуть створенню попередніх умов для кооперації.

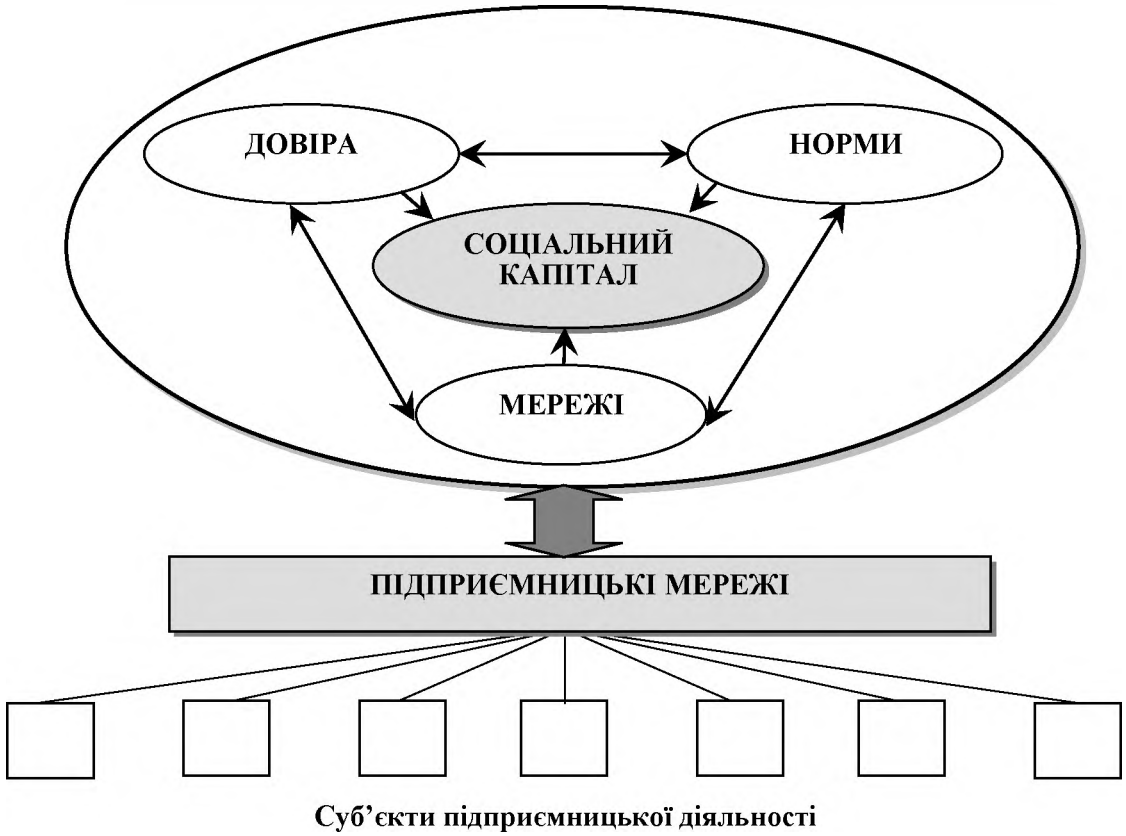


Рис. 1. **Взаємозв'язок соціального капіталу з підприємницькими мережами**
Джерело: складено автором на основі опрацювання літературних джерел

Спонуканням до взаємовідносин між суб'єктами підприємницької діяльності *на другому етапі* є взаємні економічні інтереси сторін, наявність та можливість соціального контролю, а також ініціатива однієї сторони до кооперації – особливої форми організації економічної діяльності для досягнення спільних цілей. В результаті формуються більш тісні довірчі відносини, покращуються взаємні очікування, формулюються правила і процедури взаємодії.

Процеси інтеграції, тобто більш тісне взаємозближення та утворення стабільних взаємозв'язків, які відбуваються *на третьому етапі*, передбачають створення комунікаційних зв'язків, адміністративного та стратегічного об'єднання з метою виконання трансакцій поза типовими ринковими відносинами. Саме це сприятиме зниженню трансакційних витрат і створенню додаткових конкурентних переваг суб'єктів підприємницької діяльності.

Список використаної літератури

1. Бульба С. Сучасні тенденції розвитку підприємницьких мереж у торгівлі / С. Бульба // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 1. – С. 108–111;

2. Бурдье П. Формы капитала [Электронный ресурс] / П. Бурдье // Экономическая социология (электронный журнал). – 2002. – Том 3. – № 5. – С. 60–74. – Режим доступа : www.ecsoc.msses.ru;

3. Кавун О. Диверсифікація діяльності підприємницьких мереж у торгівлі:

сутність, форми, мотиви та ризики здійснення / О. Кавун // Проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 243–248;

4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Дуглас Норт. Пер. с англ. А. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 190 с.;

5. Семенов В. Оцінювання методичних підходів до ідентифікації потенціалу конкурентоспроможних підприємницьких мереж / В. Семенов, О. Білега // Економічний аналіз. – 2012. – Т. 11(3). – С. 363–366;

6. Туган-Барановский М. Социальные основы кооперации. – Москва, 1916. [2-е изд. М., 1918. – 3-е доп. издание. – М., 1919. – Переиздание. – М.: Экономика, 1989. – 496 с.];

7. Формування соціального капіталу в інституційному механізмі аграрного ринку / [М. Малік, О. Шпикуляк, В. Рябоконь, М. Грицаєнко та ін.]. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2017. – 86 с.

8. Фукуяма Ф. Що таке соціальний капітал? Київська лекція Френсіса Фукуями [Електронний ресурс] / Ф. Фукуяма // День. – 2006. – № 177. – Режим доступу: http://day.kyiv.ua/uk/article/podrobici/shcho-take-socialniy-kapital;

9. Шпикуляк О. Соціальний капітал як інституційна детермінанта розвитку сільських територій та аграрного підприємництва / В. Рябоконь, О. Шпикуляк, В. Пехов // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2015. – № 1. – С. 83–94;

10. Coleman J. Fundations of Social Theory / James Samuel Coleman. – Cambridge (MA), 1990. – Cambridge, Mass. : Belknap Press of Harvard University Press, 1990. – 993 p.;

11. Håkansson H. Business in networks. / H. Håkansson, D. Ford, L.a.-E. Gadde, I. Snehota, A. Waluszewski. – Glasgow : John Wiley & Sons, 2009. – 434 p.;

12. Halinen A. Network process analysis: An event-based approach to study business network dynamics. / A. Halinen, J.-Å. Törnroos, M. N. Elo // Industrial Marketing Management. – 2013. – Vol. 42, (8). – Pp. 1213–1222.

Малтиз Вікторія Віталіївна
к.е.н., старший викладач кафедри
управління персоналом і маркетингу
Запорізького національного
університету

ФОРМУВАННЯ ЕТАПІВ АУДИТУ ПЕРСОНАЛУ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Збалансована кадрова політика є запорукою успіху діяльності і розвитку будь-якої організації. Сьогодні більшість керівників усвідомлює, що конкурентна перевага підприємства – це, перш за все, перевага власного

персоналу над персоналом конкурентів, тому кожен керівник хоче мати чітке уявлення про кадрові ресурси свого підприємства. Достовірну інформацію про кадрову ситуацію дає аудит персоналу. Аудит персоналу є основою для прийняття зважених управлінських рішень, гарантією зниження підприємницького ризику.

Вибір аудитором методу оцінювання роботи персоналу залежить від конкретних цілей підприємства, що стосуються кадрової політики, а саме: визначення забезпеченості підприємства необхідною чисельністю працівників; оцінка професійно-кваліфікаційного рівня персоналу; виявлення відповідності розміщення кадрів вимогам посади; оцінка потенційних можливостей співробітників; управління досягненнями [1].

Найбільш поширений підхід до розуміння суті кадрового аудиту зводиться до трактування його як інструменту діагностики та управління кадровими процесами, сукупності методів кількісної та якісної оцінки персоналу в цілому і його окремих параметрів. Однак варто зазначити, що у ході проведення кадрового аудиту визначається не тільки рівень відповідності співробітників займаним посадам, але й оцінюються особистісні якості і дається характеристика окремим працівникам. Крім того, також можна виявити існуючі в трудовому колективі формальні і неформальні групи, їх лідерів, дослідити соціально-психологічний клімат на підприємстві тощо. Кадровий аудит має сприяти вирішенню питання ефективного формування та використання трудового потенціалу персоналу, його відповідності стратегії, створенню сприятливого психологічного середовища у колективі.

Але слід наголосити, що для ефективної перевірки персоналу варто дотримуватись певної послідовності та чітко визначених етапів кадрового аудиту. Аналізуючи проблеми аудиту персоналу планування, тому доцільно згрупувати основні етапи проведення аудиту (рис. 1)



Рис. 1 – Етапи ефективного проведення аудиту персоналу на підприємстві [згруповано автором].

Отже, на мою думку ефективний кадровий аудит на підприємстві повинен мати чітко визначені етапи за якими аудитор має аналізувати персонал. На першому етапі постановка цілей аудитор визначає з якою метою проводиться перевірка персоналу і на що конкретно варто звернути свою увагу, не всі підприємства планово проводять кадровий аудит, тому перевірка може проводитись при певній потребі:скорочення штату, збільшення штату, тощо. Далі йде пункт складання плану, аудиту,підготовка запитання для робітників,визначення форми перевірки. Для аудиторської перевірки потрібно визначити групу людей, тобто відділ, цех або перевірка всього персоналу підприємства. Аудитор проводити попередню діагностику: вивчає інформації про підприємство – фінансових даних, дані про ефективність контролю, планує напрями і методи аудиту; планує джерела інформації та заходи по її збору; планує систему показників і методики оцінки напрямки аудиту; визначає аудиторський ризик; планує форму аудиторського висновку та рекомендацій за результатами аудиту; планує тимчасові витрати, визначає бюджет проведення

аудиторської перевірки; погоджує дату,час та план аудиту з замовником [2].

На наступному етапі проводиться сам аудит персоналу, для проведення перевірки аудитор проводить збір інформації, під час збору інформації проводиться моніторинг персоналу, перевіряється документація і звітність, проводяться спостереження, опитування, анкетування, бесіди, здійснюється попередня обробка статистичних даних. Уточнюються зміст процедур, послідовність їх реалізації, точки контролю (проміжні та кінцеві результати процедур), стандарти виконання критерії оцінки якості, функціональні та інформаційні взаємодії. Ґрунтовна аудиторська перевірка складається з аудиту ресурсного забезпечення управління персоналом, аудиту підрозділу з управління персоналом, аудиту якості лінійної управлінської дії аудиту функцій управління персоналом.

На наступному етапі аудитор аналізує зібрану інформацію. Отримана інформація обробляється і формалізується у вигляді таблиць, схем, графіків, діаграм, по потім розробленим алгоритмом здійснюються аналіз і оцінка даних про діяльність персоналу шляхом порівняння з іншими аналогічними організаціями або науково обґрунтованими нормами. Проводиться перевірка відповідності управління персоналом законодавчій і нормативній базі, перевірка і аналіз на відповідність загальноприйнятим стандартам управління. В результаті виділяються недоліки і переваги об'єкта дослідження.

Заключним етапом є складання аудиторського висновку та формування пропозиції щодо розвитку кадрового потенціалу, а саме:

- ☐ навчання персоналу;
- ☐ підвищення кваліфікації персоналу;
- ☐ скорочення та звільнення персоналу;
- ☐ набір персоналу [3].

Таким чином, проводячи аудит персоналу за дотриманням запропонованими нами етапів можна максимально широко, комплексно і об'єктивно оцінити стан та ефективність управління персоналом підприємства, виявити невідповідності, сформувати рекомендації щодо їх усунення, сприяти приведенню управління персоналом у відповідність цілям підприємства і вимогам законодавства, та підвищення якості управління підприємства в цілому, а в поєднанні з проведенням аудиту структури персоналу дозволять системно та ефективно провести аудит персоналу на підприємстві.

Список використаної літератури

1. Ориш А.Л. Сучасне правління кадрами / Кадровик. Трудове право і управління персоналом : спецвип. щоміс. проф. журн. / ТОВ "Міжнар. центр фінанс.-екон. розвитку - Україна". – К. : МЦФЕР- Україна, 2011– 255 с.
2. Подання підсумкової інформації управлінському персоналу за результатами аудиту фінансової звітності/ Н. С. Шалімова//Наука й економіка. – 2014.
3. Яриш А. А. Принципи та методи проектування системи управління кадрами / А. Яриш // Управління розвитком : зб. наук. робіт / Харк. нац. екон. ун-т. – Х. : ХНЕУ, 2014

Пурденко Олена Анатоліївна,
к.е.н. старший викладач кафедри економіки та фінансів підприємства
Київський національний торговельно-економічний університет

РЕІНЖИНІРИНГ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-КРЕАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ

Концепцію реінжинірингу на початку 90-х років запропонували американські фахівці в сфері реінжинірингу в своїй книзі «Реінжиніринг корпорацій: революція в бізнесі». Автори визначають: «Реінжиніринг бізнес-процесів - це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроектування ділових процесів для досягнення різких, стрибкоподібних поліпшень у вирішальних, сучасних показниках діяльності компанії, таких, як вартість, якість, сервіс і т.д.». Ключовими поняттями в зазначеному визначенні є «процес» і «радикальне перепроектування». Англійські фахівці з сучасних методів управління компанією М. Робсон і Ф. Уллах наводять наступне визначення: «Реінжиніринг - це створення абсолютно нових і більш ефективних бізнес-процесів без урахування того, що було раніше, це інструмент, спеціально розроблений для того, щоб допомогти в обставинах, що вимагають масштабних змін, забезпечити які використовувані схеми поліпшення процесів не в змозі »[1, с. 16].

У даних визначеннях акцентується увага, перш за все, на нездатності існуючих методів добитися радикальних змін в ефективності управління. Реінжиніринг бізнес-процесів вимагає від його розробників творчих здібностей. Адже, щоб створити щось абсолютно нове без урахування того, що було раніше, необхідні нестандартність мислення і творча інтуїція. Сучасні вітчизняні фахівці в області бізнес - реінжинірингу визначають реінжиніринг як сукупність методів і засобів, призначених для кардинального поліпшення основних показників діяльності компанії шляхом аналізу і перепроектування існуючих бізнес-процесів. Це визначення ближче до того, яке дають М. Хаммер і Дж. Чампі. Реінжиніринг необхідний саме для кардинальних змін, причому ці поліпшення зачіпають основні показники діяльності компанії [2, с.77-78].

Реінжиніринг бізнес процесів повинен передувати роботам по автоматизації управління. Управління підприємством можна цілком реально поліпшити і без використання складних комп'ютерних систем. Організаційні заходи дають найбільший, а головне найбільш швидкий ефект в підвищенні ефективності роботи - оптимізація управлінських схем повинна передувати автоматизації. Інакше бажаний результат не досягти. Якщо процес управління не налагоджений, навіщо потрібна система автоматизації. В цьому випадку потрібно фундаментальне і радикальне перепланування бізнес-процесу для досягнення істотних поліпшень в таких ключових показниках, як витрати,

якість, рівень сервісу і оперативність в роботі. Якраз успіх інжинірингу заснований, перш за все, на інноваційних методах і творчих, креативних здібностях команди працівників, зайнятих удосконаленням управління. саме такого підходу в аспекті реінжинірингу дотримуються М. Хаммер і Дж. Чампі у своїй монографії "Реінжиніринг корпорації. Маніфест революції в бізнесі". За твердженням експертів 65% видів діяльності (операцій), виконуваних персоналом в західних фірмах, не потрібні і не додають вартості, 30% хоча і не створюють додану вартість, але без них не обійтися, і тільки 5% дійсно підвищують вартість. Логіка тут дуже проста. Якщо підприємство функціонує добре, то немає потреби щось змінювати. Якщо ж результати роботи не задовольняють, то треба зрозуміти і пояснити, чого хоче підприємство і його працівники: або більше заробляти грошей, або просто їх отримувати, або більш уважного і шанобливого ставлення до своєї персони, або чогось ще, не важливо. Мета бізнесу - збільшення вартості / цінностей компанії. Але кожна компанія сама визначає, що є для неї цінністю. Після цього будується модель "як є", далі - "як хотілося б". При цьому орієнтуються на дві групи показників - функціональні і емоційні. За ним менеджмент дізнається, як живе компанія (по команді, залежно від обставин, за планом). І дає оцінку: "добре" або "погано". З одного боку, гроші потрібні, з іншого - важлива людина. Тут в якості інструменту допоможуть корпоративна культура і корпоративний кодекс поведінки. Якщо при звичайному вдосконаленні акцент робиться на аналізі додаткових цінностей для клієнтів, скорочення тривалості виробничого циклу, усунення дублювання і бюрократії, реструктуризації фірми, поліпшення партнерських відносин з постачальниками і автоматизації, то при реінжинірингу бізнес-процес розробляється заново.

Системний підхід до вдосконалення управління вимагає, щоб реінжиніринг розглядався не як ізольований, або суто технологічний захід, що проводиться на підприємстві, а лише як частина комплексної програми перетворення, що включає цілий ряд напрямків. Безперечно, до таких напрямків відносяться, наприклад, такі дії: побудова економічної моделі організації; впорядкування виробничої інфраструктури; концентрація уваги на потребах клієнта; розробка збалансованої системи показників, за допомогою якої відстежується хід реалізації змін; розробка системи стимулювання; організація індивідуального перенавчання та ін.

Ігнорування одного з названих напрямів призводить до прямих втрат і при проведенні робіт з реінжинірингу. Досвід свідчить, що робота з реінжинірингу бізнес-процесів повинна починатися не знизу - на рівні документообігу та виконання одиничних операцій, а зверху - на макрорівні, тобто дана господарська структура повинна розглядатися як ланка ланцюжка формування доданої цінності. Це дозволяє виявити і реалізувати основні резерви, оскільки, як правило, понад 50% резервів зниження собівартості і підвищення якості лежать за межами фірми. І перш ніж опускатися на корпоративний рівень, вкрай важливо розглянути складові постачання додаткових цінностей від "постачальника" до "клієнта".

Список використаної літератури

1. Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов. - М.: Аудит, "Юнити", 1997. - 89с.
2. Берідзе Т. М. Засади моніторингу у реінжинірингу: монографія / Берідзе Т.М., Кононенко В.В., Пасічник Н.В. - Кременчук : Щербатих О.В., 2016. - 143 с.
3. Подоляка К. Є. Математичні моделі та методи реінжинірингу топологічних структур систем крупномасштабного моніторингу: автореф. дис. ... канд. техн. наук : 05.13.12 / Подоляка Ксенія Євгеніївна ; Харків. нац. ун-т радіоелектроніки. - Харків, 2016. - 21 с.
4. Безкоровайний В. В. Методи оптимізації топологічних структур у проектах реінжинірингу великомасштабних об'єктів [Електронний ресурс] / В. В. Безкоровайний, А. С. Москаленко // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Серія: Системний аналіз, управління та інформаційні технології. - 2017. - № 28. - С. 23-27.

Кутах Катерина Миколаївна
старший викладач кафедри економіки
Сумського національного аграрного
університету

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ГАЛУЗІ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА - ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ

За роки ринкових перетворень в сільському господарстві України прискорюються темпи науково-технічного прогресу; зростає конкуренція, яке спричиняється глобалізацією економіки та фінансовою кризою, різко загострюють проблему підвищення конкурентоспроможності товаровиробників, проблеми пошуку і реалізації конкурентних переваг. Водночас динамічні зміни умов і середовище господарювання потребують постійного удосконалення та оновлення асортименту сільськогосподарської продукції, технологій її виробництва та просування на ринку. У цих умовах товаровиробники молочної продукції повинні мати в своєму розпорядженні якомога більше різновидів продукції, що є на різних етапах життєвого циклу і взаємно доповнюють один одного, тобто диверсифікувати продукцію.

У «Економічній енциклопедії» поняття «диверсифікація» трактується як процес розширення номенклатури продукції, яку виробляють окремі фірми та об'єднання [1. с.24].

«Диверсифікація» існує у двох основних формах: По-перше, розширення асортименту товарів, організація випуску нових видів продукції в межах «власної» галузі, тобто збільшення числа модифікацій певного виду товару, які задовольняють попит окремих груп споживачів...; по-друге, вихід за межі основного виду діяльності, проникнення в нові галузі та сфери господарства» [1. с. 24]. «Современный экономический словарь» містить таке визначення: «Диверсифікація» – 1) розширення асортименту, зміна виду продукції, що виготовляється підприємством, фірмою, освоєння нових видів виробництв з метою підвищення ефективності виробництва, отримання економічного зиску, попередження банкрутства...; 2) розподіл грошових капіталів, що вкладаються

в економіку або використовуються в якості кредитів поміж різними об'єктами з метою зниження ризику втрат та в надії отримати більший дохід» [2. с. 36].

Найбільш систематизуючим є визначення поняття диверсифікації, яке роблять Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. та Гріфін Р. Ці науковці вважають, що «диверсифікація» - це розширення номенклатури товарів (послуг) підприємства за рахунок споріднених чи нових, які можуть виготовлятися і збуватися з використанням існуючого потенціалу, а також розвиток діяльності фірми, в абсолютно нових для неї галузях [3. с. 522].

В умовах ринку діяльність практично будь-якого підприємства молочної галузі в значній мірі визначається зовнішніми умовами, у першу чергу потребами і запитами споживачів, діяльністю конкурентів і ділових партнерів і т. п. В зв'язку з цим формування системи довгострокових цілей загальноекономічної діяльності відбувається в результаті прогнозування можливих змін параметрів зовнішнього середовища і зіставлення їх зі стратегічним потенціалом підприємства. У сформованої в такий спосіб системі цілей (по кожному напряму розвитку: науково-технічна діяльність, виробництво, постачання, збут, фінанси і т. д.), підлеглих загальній стратегічній меті (наприклад, стійкий розвиток підприємства відповідно до обраної місії протягом тривалого періоду часу) займають своє місце і цілі маркетингової стратегії, поряд з цілями інноваційної, інвестиційної, виробничої, збутової, цінової, організаційної й іншої стратегій.

Для реалізації довгострокових задач аграрне підприємство повинно мати розроблену загальноекономічну стратегію, складовими якої будуть інвестиційна, виробнича, збутова, цінова, організаційна, інноваційна та інші стратегії. Не тільки маркетинг повинен визначати стратегію розвитку підприємства.

Планування диверсифікації потрібно починати з аналізу можливостей для підприємства на ринку. Можливості треба проаналізувати з точки зору цілей, які ставить перед собою підприємство. Запорукою успіху будь-якого господарюючого суб'єкта є розробка стратегії диверсифікації та засобів її реалізації на перспективу. Слід відмітити, що стратегія диверсифікація – це інноваційний процес розширення господарської активності організації в нові сфери діяльності з метою зниження ризиків самої діяльності.

Отже, підприємства молочної галузі для активного просування своєї продукції на ринки першочергово повинні звернутись до стратегічного планування.

Зосередимось на стратегії диверсифікації. Сутність стратегії диверсифікації полягає у тому, щоб знайти шлях бути єдиним, хто пропонує покупцям додаткові риси товару, що вони хочуть, і постійно підтримувати цю перевагу.

Стратегія диверсифікації в споріднені галузі є за своєю суттю стратегією концентричної диверсифікації. При здійсненні цієї стратегії підприємство виходить за межі промислового ланцюжка, усередині якого воно діяло, і шукає новий вид діяльності, який доповнював би існуючий в технологічному або

комерційному плані. Мета полягає в тому, щоб досягти ефекту синергії і розширити потенційний ринок господарства.

Найбільш поширеними шляхами диверсифікації в споріднені галузі є :

- ✓ Входження в галузь, де збутові можливості і рекламна діяльність можуть використовуватися спільно.
- ✓ Використання споріднених технологій.
- ✓ Передача ноу-хау і досвіду з однієї спорідненої галузі в іншу.
- ✓ Передача фірмового найменування і репутації у споживача новому продукту.
- ✓ Купівля підприємств у нових галузях для підтримки виду діяльності.

При розробці стратегії слід враховувати виявлені деякі парні співвідношення сильних сторін і можливостей. Враховувати сильну сторону готовності менеджменту до змін новацій в поєднанні з можливістю отриманням інвестицій. Виявлені можливості дозволяють нейтралізувати слабкі сторони підприємства. Слабкі сторони диверсифікації є типові помилки, які виникають при проведенні диверсифікації.Аналіз деяких сільськогосподарських підприємств з розвинутою галуззю молочного скотарства дає можливість виявити проблеми, такі як нестабільність або несприятлива політика уряду чи органів місцевої влади, ріст курсу іноземних валют, можливість появи нових конкурентів, уповільнення темпів росту ринку не піддаються нейтралізації силами менеджменту підприємства. Виявлені загрози, такі як вихід конкурентів на ринок з більш дешевою продукцією, зростаюча вимогливість покупців до якості продукції можна виключити більшістю встановлених сильних сторін.

Підводячи підсумки при розгляді питання диверсифікації підприємств молочної галузі, слід відмітити, що в умовах ринку виникають безліч причин щодо її застосування. Диверсифікація на аграрних підприємствах дозволяє не тільки завойовувати нові канали збуту продукції, а і отримувати додатковий прибуток. Диверсифікація стабілізує роботу діяльності підприємства, і робить його менш вразливим до кризових явищ. Завдяки цьому диверсифіковані підприємства більш стійкі та конкурентоспроможні, мають можливість переливати капітал у найприбутковіші галузі. Тому, диверсифікація – це організаційно-економічний механізм підвищення ефективності виробництва і конкурентоспроможності.

Список використаної літератури

1. Економічна енциклопедія: У 3 т, / Ред. кол.: С. В. Мочерний (відп. ред) та ін. - К.: ВЦ - Академія. 2000-2002. - с. 952.

2. Современный экономический словарь / Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. - М.: Инфра-М, -1996. - 496 с.

3. Томпсон-мл. А. А., Стрикленд III. А. Дж Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А.Р. Ганиева (пер.с англ.) . 12.изд. - М. ; -СПб. ; -К. :- Вильяме, -2003. - 924с

Руденко Оксана Анатоліївна,
старший викладач кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування
Черкаський державний технологічний університет

ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ФУНДАМЕНТ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ ТА КРАЇНИ

Стабілізація і розвиток економіки України значною мірою залежить від того, наскільки ефективною є інвестиційна діяльність та базовий інвестиційний потенціал. У цьому велику роль відіграє держава, яка за допомогою методів економічного регулювання може цілеспрямовано впливати не тільки на формування внутрішніх та приплив зовнішніх інвестицій, а й створити умови для їх спрямування в реальний сектор економіки. Розв'язання проблеми інвестування надасть змогу забезпечити прогресивну реструктуризацію на всіх рівнях, перехід до конкурентоспроможної економіки та формування підґрунтя до реалізації інноваційної моделі розвитку.

Вагомий внесок у вивчення інвестиційного потенціалу зробили наступні іноземні та вітчизняні дослідники: Старик Д.Э. [1], Федонін О.С. [2], Ткачук В.Р. [3], Пересада А.А. [4], Ворсовський О.Л. [5], Должанський І.З. [6], але основним об'єктом дослідження в їх працях є поняття «інвестиційна привабливість», фактори та умови, що її визначають, методики її оцінки тощо, тоді як поняття «інвестиційний потенціал», методи та критерії його оцінки розкриваються лише побічно та не достатньо ґрунтовно. Основна увага науковців сконцентрована на дослідженні економічного, виробничого, інноваційного потенціалів.

Виробничий потенціал, який формує передумови для інвестиційного потенціалу грунтується на виробничій структурі вітчизняної економіки. Розглянемо показники виробничого потенціалу у вигляді динаміки кількості підприємств України в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка кількості підприємств в Україні за 2010-2015 рр.

Роки	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства
2010	586	20983	357241
2011	659	20753	354283
2012	698	20189	344048
2013	659	18859	373809
2014	497	15906	324598
2015*	423	15202	327815

Джерело: *[7]*

* Без урахування результатів діяльності бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

На кінець 2015 року в Україні налічувалось 1973 тис. суб'єктів малого і середнього підприємництва (проти 1932тис. в 2014 році), з яких 1,63 млн. фізичних осіб-підприємців і 343 тис. юридичних осіб-підприємців. Та кількість підприємств для крани з відкритою економікою не створює серйозних передумов для розвитку інвестиційного потенціалу. Так, в країнах ЄС на 10 тис. осіб населення в середньому припадає близько 450 малих та середніх підприємств, у Японії – до 500, в США – до 750, а в Україні – 62.

Найбільша кількість малих і середніх підприємств в Україні традиційно зосереджена в м.Києві – 25%, Дніпровській – 11,2%, Донецькі – 6,8%, Харківській – 6,7%, Львівській – 5,5%, Київській – 5,5%, Одеській – 5,2% областях.

Слід зазначити, що кількість великих підприємств впродовж трьох останніх років значно зменшилась: з 659 одиниць у 2013 році, 497 – у 2014 році, до 423 – у 2015 році. В першу чергу це є наслідком ведення АТО і тимчасової окупації частини території східних регіонів, де здебільшого розміщувались великі промислові підприємства, та впливу загальноекономічної кризи, що лише посилилась у зв'язку з подіями воєнного характеру.

Кількість малих підприємств у 2015 році зросла на 3,2 тис. одиниць (1%) і досягла майже 328 тис.. Проте, це не можна назвати успішними здобутками, оскільки це лише незначний крок в напрямку повернення втрачених у 2014 році позицій, коли кількість малих і середніх підприємств в порівнянні з попереднім роком скоротилась на 30 тис. одиниць. При цьому нинішній показник кількості підприємств малого бізнесу на 4% менший за значення 2010 року.

Основний позитив динаміки розвитку в категорії малого підприємництва відбувся за рахунок мікробізнесу. Так, кількість мікропідприємств у 2015р. зросла на 5 тис. одиниць (2%) і досягла 284 тис. підприємств.

Розглянемо кількість підприємств за галузями економіки. За видами економічної діяльності у 2015 р. в структурі малих і середніх підприємств найбільша їх частка (27%) займалась оптовою та роздрібною торгівлею і ремонтом автотранспортних засобів, 14% – сільським, лісовим або рибним господарством, 12% – промисловим виробництвом, 9,5% – операціями з нерухомим майном, 9% – будівництвом, 8,5% – професійною та науково-технічною діяльністю, 4,5% – транспортом, складським господарством, 4,5% – адміністративним обслуговуванням, 4% – інформацією та телекомунікаціями, 2% – тимчасовим розміщенням й організацією харчування, 1% – освітою, 1% – охороною здоров'я, 1% – мистецтвом, спортом, 1% – наданням інших послуг [8].

Сучасний стан вітчизняної системи підприємництва свідчить про незбалансованість підприємницького сектору. Спостерігається тенденція до зменшення кількості суб'єктів підприємницької діяльності. Якщо в 1991-2008 рр. підприємницький сектор національної економіки України кількісно виріс майже у 12 разів, то протягом 2010-2014 рр. кількість суб'єктів господарювання

значно зменшилась: середніх підприємств – на 24,19% або на 5077 од.; малих підприємств – на 9,13%, або на 32643 од.; великих підприємств – на 15,19% або на 89 од. Аналогічна тенденція спостерігається для суб'єктів господарювання – фізичних осіб. Їх кількість зменшилась на 11,83%, або на 213958 осіб. Станом на 01.01.2013 р. у структурі суб'єктів вітчизняного підприємництва за розміром підприємств частка малих підприємств становила 94,3%, середніх – 5,5% та великих – 0,2%. Проте майже 85% ВВП забезпечує саме великий бізнес [9, 10].

Список використаної літератури:

1. Старик Д.Э. Как рассчитать эффективность инвестиции. – М.: Финстатинформ, 1996.

2. Федонін О.С. Потенціал підприємства: Формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.

3. Ткачук В.Р. Організаційний механізм формування та нарощування інвестиційного потенціалу регіону: Автореф. дис. к-та екон. наук: 08.00.05 / Полтавський національний технічний університет. – Полтава, 2008. – 20 с.

4. Пересада А.А. Інвестиційний процес в Україні. – К.: Лібра, 1998. – 374 с.

5. Ворсовський О.Л. Теоретико-методологічні основи інвестиційного потенціалу під-ва // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 15. – С. 8-11.

6. Должанський І.З. Загорна Т.О., Удалих О.О., Герасименко І.М., Ращупкіна В.М. Управління потенціалом підприємства: Навч. посібник – К: Центр навчальної літератури, 2006 – 362 с.

7. Кількість суб'єктів господарювання за регіонами Державна служба статистики України.Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.ukrstat.gov.ua.

8. Національна платформа малого та середнього бізнесу Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://platforma-msb.org/analiz-statystychnyh-pokaznykiv-rozvytku-pidpryyemnytstva-v-ukrayini-u-2015-rotsi/

9. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

10. Котляревський О. Інноваційно-інвестиційна складова мотиваційного механізму розвитку підприємництва / О. Котляревський // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 42 / М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси: ЧДТУ, 2016. – С. 123-132.

Циганчук Вадим Анатолійович,
викладач
Вінницький коледж економіки та
підприємництва ТНЕУ

ІНВЕСТИЦІЇ – ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Загальновідомо, що інвестиційна діяльність підприємства у всіх її формах не може зводитися лише до задоволення його поточних інвестиційних потреб, які обумовлені необхідністю заміни зношених активів або їхнього приросту у зв'язку зі змінами обсягу і структури господарської діяльності. Забезпечення стійкого положення підприємства на ринку та його економічного розвитку в довгостроковому періоді вимагає відповідної інвестиційної підтримки. Це обумовлює необхідність створення системи управління інвестиційною діяльністю на основі науково виваженого передбачення її напрямків і форм, забезпечення реалізації загальних цілей розвитку підприємства та адаптування до умов зовнішнього мінливого середовища його функціонування. Ефективним інструментом перспективного управління інвестиційною діяльністю підприємства, підпорядкованого реалізації цілей економічного розвитку підприємства в умовах істотних змін макроекономічних факторів, системи державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури інвестиційного ринку і пов'язаної з цим невизначеності, є інвестиційна стратегія.

Інвестиційна стратегія являє собою систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, що обумовлені загальними завданнями його розвитку та інвестиційною ідеологією, а також вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення.

Проблематиці інвестиційної діяльності приділяється велика увага як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. На сьогоднішній день існує значна кількість робіт, при свячених різним аспектам інвестиційної діяльності.

Серед них роботи таких вчених і фахівців, як О. Амоша, І. Ансофф, С. Аптекар, Ю. Бажал, І. Бланк, С. Рудник, А. Голубенко, В. Жуков, В. Ковальов, Б. Койлі, Л. Кузьмінок, Д. Норкотт, Т. Овчаренко, А. Пригожин, Т. Райс, П. Рогожин, З. Рум'янцева, О. Савчук, Б. Санто, Н. Соломатін, А. Сухоруков, П. Харів, В. Хобта, Й. Шумпетер та інших, у яких досліджуються види інвестицій, фінансові інструменти, фінансові ринки, методика оцінювання інвестиційних проектів тощо [2, 38-39].

В основі розробки інвестиційної стратегії підприємства повинні лежати принципи системи стратегічного управління. Так, один з найвпливовіших науковців в сфері інвестиційного менеджменту - Бланк І.О. та його співавтор - Гуляєва Н.М. [1] до основних принципів, що забезпечують підготовку і прийняття стратегічних інвестиційних рішень в процесі розробки інвестиційної стратегії підприємства, відносять наступні:

1. Розгляд підприємства як відкритої соціально-економічної системи, спроможної до самоорганізації.

2. Урахування базових стратегій операційної діяльності підприємства.

3. Переважна орієнтація на підприємницький стиль стратегічного управління інвестиційною діяльністю.

4. Забезпечення погодженості перспективного, поточного і оперативного управління інвестиційною діяльністю.

5. Забезпечення адаптивності інвестиційної стратегії до змін чинників зовнішнього інвестиційного середовища.

6. Забезпечення альтернативності стратегічного інвестиційного вибору.

7. Забезпечення постійного використання результатів технологічного прогресу в інвестиційній діяльності.

8. Врахування рівня інвестиційного ризику в процесі прийняття стратегічних інвестиційних рішень.

9. Орієнтація на професійний апарат інвестиційних менеджерів у процесі реалізації інвестиційної стратегії.

10. Забезпечення розробленої інвестиційної стратегії підприємства відповідними організаційною структурою та інвестиційною культурою є найважливішою умовою для ефективної її реалізації.

Інвестиційну діяльність підприємства необхідно розглядати як складну динамічну стохастичну систему, що складається з різних за своєю природою процесів й у загальному випадку включає: інноваційний процес (НДДКР або пошук відповідних нововведень; кількісні, якісні та структурні перетворення); процеси організаційно-економічного, інвестиційного та соціокультурного забезпечення нововведень [2].

Варто відзначити, що незважаючи на зростання інвестицій, організаційні структури управління підприємствами зазвичай не пристосовані до вирішення завдань інвестиційної діяльності. У більшості випадків – це застарілі лінійно-функціональні структури, які не відповідають складним сучасним умовам господарювання. Підсумком цього є зниження ефективності управління інвестиційною діяльністю підприємства.

Управління інвестиційною діяльністю підприємства передбачає управління вкладеннями інвестиційних ресурсів у процес, спрямований на впровадження науково-технічних розробок із метою освоєння випуску інноваційної конкурентоспроможної продукції та поліпшення її якості, постійне вдосконалення технології виготовлення та зайняття підприємством відповідної ніші на внутрішньому і світовому ринках.

Найважливішими напрямами вдосконалення управління інвестиційною діяльністю підприємств на державному рівні вважаємо: активізацію використання державних замовлень; розробку заходів із стимулювання випуску наукоємної продукції, конкурентоспроможної на світовому ринку, що збільшило б обсяги експорту; стимулювання імпорту нових перспективних патентів, ліцензій, видів обладнання; проведення урядом тарифної політики щодо обмеження імпорту певних видів товарів із метою захисту національних

товаровиробників [3].

Підводячи підсумок, можна обґрунтовано стверджувати, що доцільно виокремити принципи формування інвестиційної стратегії на основі принципів планування. Системне дослідження процесу формування інвестиційної стратегії та обґрунтовані принципи формування інвестиційної стратегії дозволили запропонувати таку логіку процесу формування інвестиційної стратегії:

1. Визначення цілей і задач інвестиційної діяльності.
2. Аналіз факторів внутрішнього і зовнішнього середовища з позиції інвестиційної діяльності.
3. Визначення шляхів досягнення поставлених інвестиційних цілей і формування інвестиційної програми.
4. Визначення джерел фінансування.
5. Формування альтернативних проектів та сценаріїв. .
6. Розробка планів реалізації інвестиційної стратегії.

Список використаної літератури

1. Гріщенко І.В. Організаційно-методичні засади фінансового контролю формування і використання коштів загального і спеціального фондів кошторису бюджетної установи / І.В. Гріщенко // Обліково-аналітичне та фінансове забезпечення управління підприємства: міжнародний досвід та вітчизняна практика: збірник наукових праць. Вінниця: Центр підготовки НМВ ВТЕІ КНТЕУ, 2011. – С. 58–60

2. Голинський Ю.О. Перспективи впровадження системи ключових показників ефективності виконання бюджетів органами казначейської служби / Ю. О. Голинський // Перспективи розвитку фінансових систем європейських країн в сучасних умовах : зб. тез нак. доп. за матеріалами XIII Міжнар. студ.- аспірант. конф., м. Львів, Ч. 1. – Львів : ЛДФА, 2012. – С. 44–47

3. Циганчук В.А. Оцінка інноваційних кластерних проектів / В.А. Циганчук, І.В. Гріщенко, Л.М. Клівіденко, Білецька Н.В. // Науковий вісник Львівської комерційної академії. Серія «Торгівля, комерція, підприємництво». – Львів, 2015.– Випуск 19. – С. 86-89.

Чібісова Ірина Валентинівна,
старший викладач кафедри управління професійною освітою Національного авіаційного університету

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО ГЕНЕРАЦІЇ ЕФЕКТУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Метою інвестування є досягнення конкретного наперед зумовлюваного ефекту, який може носити як економічний, так і неекономічний характер (соціальний, екологічний і інші види ефекту). На рівні підприємств пріоритетною цільовою установкою інвестицій є досягнення, як правило, економічного ефекту, який може бути одержаний у формі приросту суми інвестованого капіталу, позитивної величини інвестиційного прибутку,

позитивної величини чистого грошового потоку, забезпечення збереження раніше вкладеного капіталу і т.п.

Досягнення економічного ефекту інвестицій визначається їх потенційною здатністю генерувати дохід. Як джерело доходу інвестиції є одним з найважливіших засобів формування майбутнього добробуту інвесторів. Разом з тим, потенційна здатність інвестицій приносити дохід не реалізується автоматично, а забезпечується лише в умовах ефективного вибору інвестиційних об'єктів (інструментів).

Використовувані підприємством в процесі інвестицій різноманітні інвестиційні ресурси, товари і інструменти як об'єкт купівлі-продажу формують особливий вид ринку – «інвестиційний ринок», – який характеризується попитом, пропозицією і ціною, а також сукупністю певних суб'єктів ринкових відносин. Інвестиційний ринок формується всією системою ринкових економічних умов, тісно зв'язаний з іншими ринками (ринком праці, ринком споживацьких товарів, ринком послуг і т.п.) і функціонує під певною дією різноманітних форм державного регулювання [2.с.315].

Попит на інвестиційні ресурси, товари і інструменти підприємства пред'являють для реалізації своєї інвестиційної стратегії у сфері реального і фінансового інвестування. Окрім підприємств суб'єктами попиту на інвестиційні товари і інструменти виступають і інші учасники економічного процесу, здійснюючі підприємницьку діяльність.

Пропозиція інвестиційних ресурсів, товарів і інструментів виходить від підприємств-виробників капітальних товарів, власників нерухомості, власників нематеріальних активів, емітентів, різноманітних фінансових інститутів.

Здійснення інвестицій є найважливішою умовою рішення практично всіх стратегічних і значної частини поточних задач розвитку і забезпечення ефективної діяльності підприємства.

Для держави дуже важливим є питання залучення іноземних інвестицій. Іноземні інвестиції можуть здійснюватися у вигляді:

а) іноземної валюти, що визнається конвертованою Національним банком України;

б) валюти України – під час реінвестицій в об'єкт первинного інвестування чи в будь-які інші об'єкти інвестування відповідно до законодавства України за умови сплати податку на прибуток (доходи);

в) будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних із ним майнових прав;

г) акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також корпоративних прав (прав власності на частку (пай) у статутному фонді юридичної особи, створеної відповідно до законодавства України або законодавства інших країн), виражених у конвертованій валюті;

д) інших цінностей відповідно до законодавства України.

Є деякі особливості роботи з іноземними інвестиціями. В даному разі, інвестиції – це довгострокові вкладення капіталу іноземними власниками в різні галузі економіки. Кошти повертаються найчастіше за рахунок спільної

діяльності з отриманого прибутку. Інвестиції треба відрізняти від кредитів-коштів, що їх надають банки суб'єктові господарювання, який розпоряджається ними на власний розсуд, але повинен повернути.

Для роботи з іноземними інвестиціями необхідно з'ясувати не тільки українське законодавство, а й законодавство країни, з якої надходять інвестиції.

Крім того, взаємовідносини між суб'єктами господарювання різних країн регулюються міжнародними актами. Іноземні інвестиції можуть здійснюватись у вигляді іноземної валюти, прав на здійснення певної господарської діяльності, інших цінностей. Інвестуючи інновації, іноземні інвестори здебільшого обмежуються прогнозом ринкових потреб, величиною і тривалістю окупності проекту.

Для виходу українських підприємств на західні ринки капіталу, на думку спеціалістів, необхідна відповідність таким вимогам:

- компанія приватизована чи знаходиться у приватній власності;
- компанія є прибутковою;
- підприємство виробляє продукт,що користується попитом у споживачів;
- компанія має свою частку на ринку;
- наявні обгрунтовані перспективи зростання прибутку;
- компанія є доступною для потенційних інвесторів;
- розроблено стратегію поведінки підприємства на ринку [1,с.371].

На початку 2000-х років з іноземними інвесторами було легше вести переговори і запрошувати інвестувати. Нині, це надзвичайно важко. Корупція і хабарництво залишаються найболючішими проблемами економіки.

Забезпечити правила гри, які б не змінювалися незалежно від того, хто з політиків приходить до влади, створювати прозорі програми та полегшити бюрократизм, такими мали б бути основні завдання української влади, яка хоче покращити інвестиційний клімат країни.

На даний час іноземні інвестори в очікуванні реальних кроків української влади з реформування економічної політики.

Позитивним в цьому питанні є ситуація із поверненням ПДВ, яка дещо налагодилася.

З 2018р. всі українські підприємства повинні вести бухгалтерський облік та складати фінансову звітність із розрахунком європейських правил, встановлених Директивою ЄС №2013/34/ЄС від 26 червня 2013 р. А саме, подавати так званий «звіт про управління» - документ, що містить не тільки фінансову інформацію, а й інші дані, що характеризують поточний стан і перспективи розвитку компанії. Даний документ повинен відображати основні ризики та невизначеність в діяльності підприємства. Цього зможуть уникнути лише мікропідприємства та малі підприємства. З огляду на дану обставину, відповідні зміни до Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» були прийняті Верховною Радою (законопроект №4646-д) 5 жовтня 2017 року. Фактично буде розширений перелік підприємств, які зобов'язані публічно розкривати свою фінансову звітність. Крім того, уряд має затвердити

перелік видів діяльності, при здійсненні яких підприємства повинні будуть розкривати свою фінансову звітність.

Також встановлюється обов'язок застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФО) для підприємств, що представляють суспільний інтерес. Це компанії-емітенти, цінні папери яких **торгуються** на біржі, банки, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, інші фінансові установи (крім мікро- і малих підприємств), а також великі підприємства.

Деякі зміни повинні відбутися і у принципах складання консолідованої звітності компаній. На думку фахівців, дані дії направлені на поліпшення інвестиційного клімату в Україні.

Список використаної літератури

1.Сизоненко В.О. Підприємництво: підручник–Київ «Вікар», 2009– 435с.

2. Кириченко О.А., Єрохін С.А. Інвестування: підручн. – К.: «Знання», 2009. – 573 с.

Федорова Наталя Євгенівна,
викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

НАСЛІДКИ ВПЛИВУ НАУКОВОГО ПРОГРЕСУ НА ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС

Сучасний етап розвитку цивілізації, що отримав назву постіндустріальної цивілізації, сприяє підвищенню ролі науки в соціально-економічному розвитку. Науковий прогрес сприяє вдосконаленню техніки й технології, зниженню витрат виробництва, збільшенню його обсягів. Завдяки науці технологічний прогрес рухається в напряму інтенсифікації виробництва у формі безвідходності виробництва, використання дешевшої та якісної штучної сировини, матеріалів, відтворювальних джерел енергії, безлюдних виробництв. Все це призводить до зниження ціни продукції внаслідок зниження її собівартості при одночасному поліпшенні якості, що, в кінцевому підсумку сприяє як підвищенню конкурентоспроможності національного виробництва, так і більш повному задоволенню суспільних потреб, що повністю відповідає цілям прогресивного розвитку.

Завдяки прискоренню науково-технологічного розвитку в епоху інформатизації пожвавлюється інвестиційний процес через прискорення вільного переливу капіталу, інформації, активно впроваджується інтелектуальний продукт, частка якого в готовій продукції постійно збільшується. Так, створення якісно нової системи управління наукоємними виробництвами, для яких характерно широке застосування та найшвидше впровадження новітніх високих технологій, забезпечує на сьогодні

прибутковість капітальних вкладень у 20-40%, крім того, до 85% приросту валового внутрішнього продукту розвинених країн припадає на частку наукоємних товарів [1].

Наука при посередництві підприємництва та інноваційної діяльності впливає на всі складові суспільного виробництва, вдосконалюючи їх. На нашу думку, підприємець-новатор – це посередник між наукою та виробництвом. Розвиток науки сприяє реалізації особистості та її сміливих ідей в галузі господарювання – наукові досягнення надають можливість апробувати творчі ідеї та наукові гіпотези через створення інноваційної інфраструктури, тим самим підвищуючи можливості самореалізації підприємця-новатора, що відповідає цілям прогресивного розвитку. Новий особливий тип підприємця – «альтернативна людина», що з'являється в постіндустріальну епоху – керується перш за все нематеріальними мотивами своєї економічної поведінки, використовує інновації як самоціль, сенс існування [2]. Окрім того, нові наукові ідеї підвищують доходи підприємця-новатора, власника «ефективної монополії» (за Й. Шумпетером), що дає фінансовий стимул до нових наукових відкриттів.

Завдяки механізму «невидимої руки» і розвиненій ринковій інфраструктурі в умовах економічної свободи інновації як форма реалізації результату наукового пошуку швидко впроваджуються у виробництво. В цих умовах будь-яке невдоволене бажання споживача миттєво задовольняється в межах можливостей існуючої господарської системи через механізм попиту і пропозиції, а науковий пошук націлений на найбільш повне, ефективне та швидке задоволенню суспільних потреб.

Наука озброює економіку вільної конкуренції новими методами та засобами конкурентної боротьби через вдосконалення за її допомоги техніки та технологій. Тим самим підвищується попит на науковий продукт, в результаті чого зростає його ціна та прибутковість наукової галузі, що слугує основою збільшення її фінансування. В цьому проявляється обернений позитивний вплив конкуренції на розвиток науки. Так, сучасний світовий ринок наукоємної продукції зростає у 2-2,5 рази швидше порівняно з темпами росту світової економіки, а внутрішні витрати на наукові дослідження і розробки в розвинених країнах постійно зростають: у країнах ЄС з 2002 р. по 2012 р. їх обсяг збільшився на 42,9%, при цьому рівень витрат на НДДКР у підприємницькому секторі становив: 1,3% від ВВП у ЄС (2012 р.); 2,49% в Японії (2010 р.); 1,83% в США (2011 р.) [3].

Однак, вплив наукового прогресу на сферу використання капіталу й технологій має не тільки позитивні наслідки.

В умовах формування глобального технологічного простору і пришвидшення дифузії інновацій та синхронізації технологічних зрушень відбувається швидка заміна поколінь техніки і технологій, технологічних укладів, скорочується ритм циклічної економічної динаміки. Все це спричиняє зростання витрат на оновлення техніки й технологій під тиском конкурентної боротьби.

Окрім того, швидкі зміни попиту під впливом інформатизації й глобалізації викликають необхідність переорієнтації виробництва на його задоволення, що, сприяючи більш повному насиченню потреб, одночасно підсилює нестабільність ринкової економіки та знижує ефективність виробничого процесу, адже вироблені товари, які не втратили своїх фізичних властивостей, морально застарівають та утилізуються. Все це призводить до невиправданих втрат рідкісних невідновних ресурсів. В цілому, на нашу думку, швидкі вимушені структурні зрушення в економіці призводять до зростання альтернативних витрат у виробничому процесі, внаслідок чого виникають та загострюються економічні кризи, що проявляються не тільки в зміні загальної кон'юнктури, а і в деяких окремих галузях економіки. Виникає питання – чи компенсують суспільні вигоди від інновацій суспільні витрати внаслідок морального зносу засобів виробництва, враховуючи також те, що в результаті оновлення технологічного парку загострюється структурне безробіття, а порушення ринкової рівноваги викликає також циклічне безробіття?

Сама структура сучасних циклів також трансформується, спостерігається розмитість меж між фазами, випадіння окремих фаз, а період повторюваності криз скоротився спочатку з 10-14 до 5-7 років, а сьогодні кризові явища повторюються через 1-2 роки й охоплюють все більше галузей.

Таким чином, хоча в довготерміновій перспективі прискорення інновацій сприяє розвитку через зниження витрат виробництва, поліпшення якості продукції тощо, у короткотерміновому періоді прискорення інновацій загострює кризові явища в економіці та соціальній сфері – це плата, яку несе суспільство за науковий прогрес.

Список використаної літератури

1. Узун Д. Д. Исследование границ области применения показателя наукоемкости / Д. Д. Узун // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 4 (12). – С. 39-47.

2. Васильчук Ю. Постиндустриальная экономика и развитие человека / Ю. Васильчук // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 9. – С. 10.

3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / Державна служба статистики України, 2013. – 314 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

Якушев Олександр Володимирович
викладач кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування
Черкаський державний технологічний університет

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ

Сьогодні в Україні рівень інноваційної активності, впровадження інновацій у різних сферах економіки та у сфері української освіти зокрема залишається недостатнім, щоб забезпечити інноваційний прорив та науковий розвиток країни. За таких умов для розробки необхідних напрямів та механізмів розвитку інноваційної української освіти необхідним є проведенням аналізу його діяльності та виявлення особливостей його розвитку, що надасть можливість здійснити структурну перебудову економіки та сприяти розвиткові економіки знань у країні.

У науковій літературі інновації розглядаються в цілому як нові форми організації праці й управління, новітні види технологій, які охоплюють не тільки різноманітні установи та організації, але й певні галузі соціальної життєдіяльності людей. Перспективне майбутнє України полягає в інноваційній моделі технологічного розвитку. Останнє десятиліття питома вага підприємств, що займається інноваційною діяльністю, у рази менше, ніж у США, Японії, Німеччині та Франції [1, с.1].

Успішне вирішення різноманітних проблем і завдань модернізації за певними напрямами передбачає перехід української освіти та науки зі стану традиційного, сталого функціонування з елементами відставання від викликів часу в режим інноваційного розвитку, що забезпечує підготовку конкурентоспроможних спеціалістів у різних галузях економіки регіонів та країни.

Для дослідження проблем і особливостей розвитку української освіти та її інноваційної діяльності доцільним буде розглянути динаміку інноваційної активності в Черкаському регіоні за період 2011-2015 рр. (рис.) [2;3].

Як ілюструє рис., вагому частину у розробці інновацій Черкаського регіону займають придбання машин та обладнання, пов'язаних з упровадженням інновацій, але в динаміці його значення зменшується у незначному ступені. Частка внутрішніх науково-дослідних робіт (НДР) коливається циклічно за аналізований період та у 2015 р. зменшилась до 1 %. Частка зовнішніх НДР та частка придбання нових технологій також коливається до 1 %. Тобто, придбання обладнання та машин, що беруть участь у розробках інновацій визначають інноваційну активність Черкаського регіону та показують недостатність внутрішніх та зовнішніх НДР.

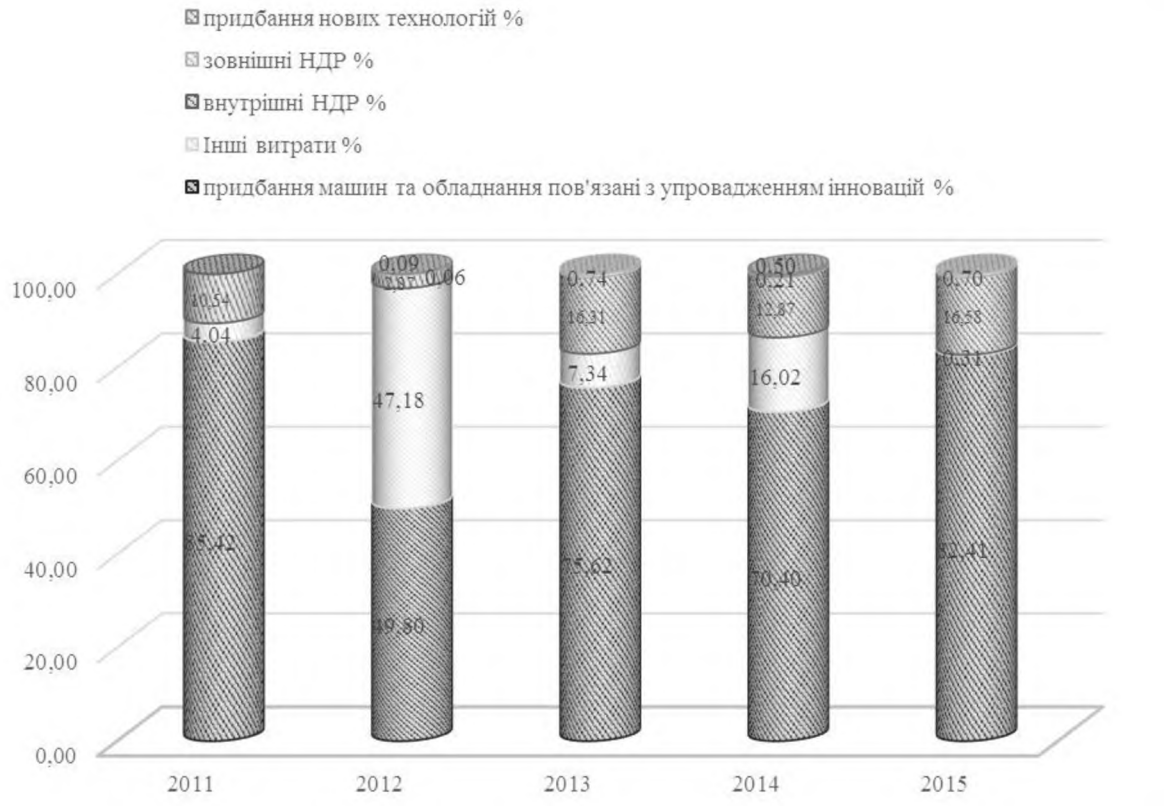


Рис. *1.* Інноваційна активність Черкаського регіону за період 2011-2015 рр.

Однією з основних причин низького рівня інноваційної активності української освіти та будь-якого підприємства в Україні є неналежне фінансування інновацій та вкрай низький рівень її державного фінансування. Основне джерело фінансового забезпечення інноваційної діяльності – це власні кошти установ, підприємств, які займають більше половини всіх витрат, спрямованих на інноваційну діяльність. Частка власних коштів, виділених на інноваційну діяльність з кожним роком зростає, а частка коштів від інвесторів з кожним роком зменшується, що показує негативну тенденцію щодо фінансування інноваційної діяльності в регіонах України та потребує розробки ефективних напрямів щодо удосконалення цієї діяльності.

Список використаної літератури

1. Амоша О.І. Організаційно-економічний механізм активізації інноваційної діяльності в Україні. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/3103/st_31_2.pdf?sequence

2. Інноваційна активність / Офіційний веб-сайт Державна служба статистики. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

3. Інноваційна активність промислових підприємств / Офіційний веб-сайт Головне управління статистики у Черкаській області. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ck.ukrstat.gov.ua.

Власюк Валерій Євгенович
д.е.н., професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування
Університет митної справи та фінансів
Качан Анна Володимирівна
студентка V курсу фінансового факультету

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА МЕТОДИ ЇХ ОПТИМІЗАЦІЇ

В сучасних умовах господарства багато підприємств поставлені в умови самостійного вибору стратегії та тактики свого розвитку. В умовах ринкової економіки, конкуренції і нестабільного внутрішнього і зовнішнього середовища необхідно оперативно реагувати на значимі відхилення від сталого розвитку підприємства.

Відповідно, що управління грошовими надходженнями підприємства є тим інструментом, за допомогою якого можливо досягти бажаного результату діяльності - отримання прибутку.

Теоретичному обґрунтуванню й практичному вирішенню питань аналізу грошових потоків підприємств присвячена значна кількість наукових праць вітчизняних вчених, як І.О. Бланк, Т.М. Завора, Г.Г. Кірейцев, А.М. Поддерьогін, О.О. Терещенко та інших економістів.

Бланк І.О. визначав, що грошовий потік – сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, генерованих господарською діяльністю підприємства [1, с.167]. Кірейцев Г.Г. стверджував, що грошовий потік – є одним із ключових моментів оптимального співвідношення між ліквідністю та прибутковістю [3, с.356].

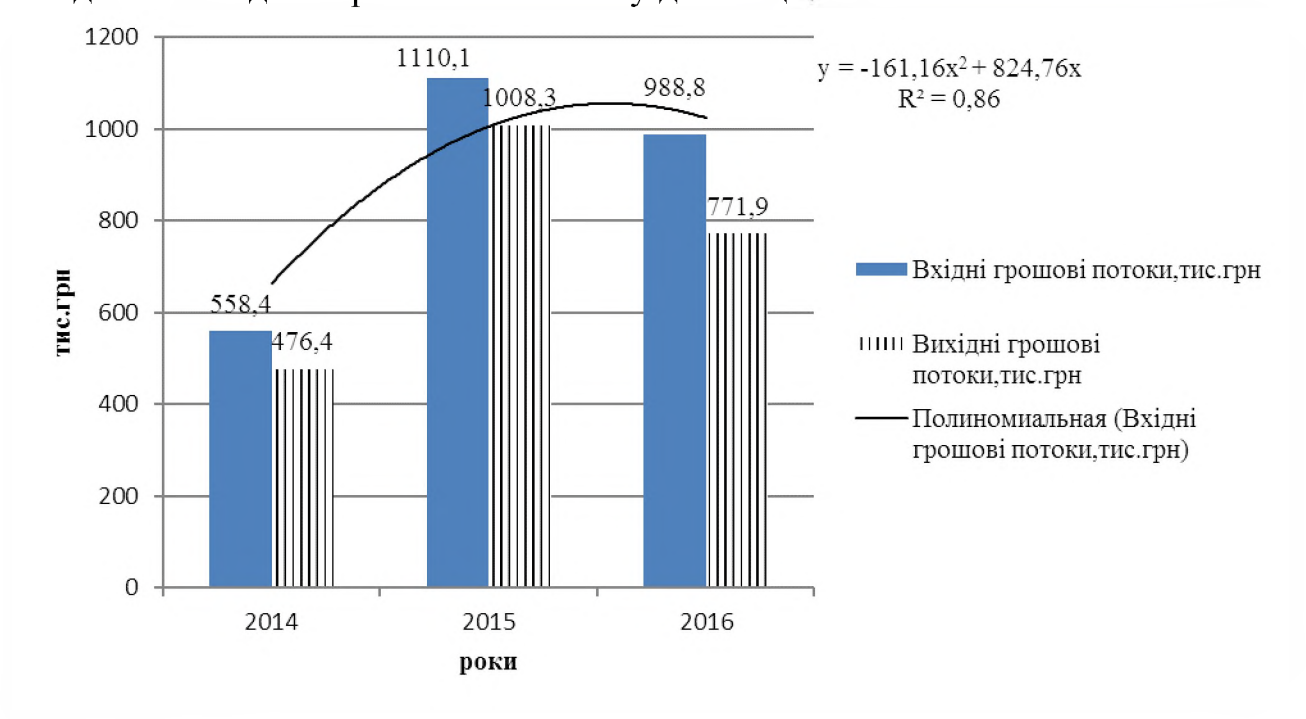
Для обґрунтування сутності управління грошовими потоками підприємства та напрямків поліпшення фінансового стану суб'єкта господарювання, проаналізуємо динаміку чистого руху коштів від операційної діяльності на прикладі ТОВ «Маліал».

Одним із видів діяльності ТОВ «Маліал» є оптова торгівля будівельними матеріалами; будівництво житлових і нежитлових будівель; виконання будівельно-монтажних робіт. Компанія «Маліал» є представником провідного в Україні виробника лакофарбової продукції промислового, архітектурно-будівельного призначення та побутових фарб.

Для реальної оцінки фінансового результату діяльності будь-якого підприємства в першу чергу необхідна інформація про стан його фінансових ресурсів і їх рух в часі, тобто про рух грошових потоків.

Проаналізуємо динаміку грошових потоків ТОВ «Маліал» за 2014-2016

рр. за допомогою рисунка 1, що дозволить нам проаналізувати тенденцію вихідних та вхідних грошових потоків у динаміці .



тис.грн

Рис. 1. Динаміка грошових потоків підприємства ТОВ «Маліал» за 2014-2016 рр.

Дані рисунку 1 дають змогу відмітити, що грошові потоки мають спільну тенденцію, а саме збільшення в період 2014-2015 роки. Але при цьому слід відзначити, що у 2016 році вхідні грошові потоки скоротилися на 10,92%, а вихідні на 23,4%. Причиною даної ситуації стало скорочення обсягу продажів продукції.

Згрупуємо показники чистого грошового потоку підприємства ТОВ «Маліал» за допомогою таблиці 1.

Таблиця 1

Грошовий потік ТОВ «Маліал»

тис.грн

Назва грошового потоку	2014	2015	2016	Абсолютне відхилення,тис.грн		Темп приросту,%	
				2016 від 2015 (+/-)	2016 від 2014 (+/-)	2016 від 2015 (+/-)	2016 від 2014 (+/-)
Вхідні грошові потоки,тис.грн	558,4	1110,1	988,8	-121,3	430,4	-10,93	77,08
Вихідні грошові потоки,тис.грн	476,4	1008,3	771,9	-236,4	295,5	-23,45	62,03
Чистий грошовий потік,тис.грн	82	101,8	216,9	115,1	134,9	113,06	164,51

Дані таблиці 1, дають змогу зробити висновок, що за період з 2014 по 2016 рр. чистий грошовий потік підприємства збільшився на 134,9 тис. грн., або на 113,06 %, за рахунок того, що вхідні грошові потоки збільшились на 77,08% (430,4 тис. грн.), а вихідні – на 62,03% (295,5 тис. грн.).

Чистий грошовий потік може збільшуватись за рахунок погашення дебіторської заборгованості, реалізації товарно-матеріальних запасів, збільшення кредиторської заборгованості тощо. Поддерьогін А.М. зазначав, що якщо при прибутковій діяльності підприємства чистий грошовий потік від операційної діяльності є від'ємним, то це свідчить про проблеми з управлінням оборотним капіталом, зокрема з управлінням дебіторською заборгованістю [4, с.289].

В даній ситуації підприємство повинно підвищувати грошові надходження, щоб покращувати свою фінансову діяльність.

Виходячи з представлених даних можна зробити наступний висновок, що фінансовий стан підприємства поліпшився. Про це свідчить той факт, що негативні потоки не перевищують позитивні надходження. Згідно з цим треба підтримувати фінансовий стан підприємства та приймати певні управлінські рішення щодо покращення фінансового стану підприємства.

Поддерьогін А.М. визначав, що управління грошовими потоками являє собою систему принципів і методів розроблення й реалізації управлінських рішень, пов’язаних з формуванням, розподілом і використанням грошових коштів та організацією їх обігу, спрямованих на забезпечення фінансової рівноваги корпорації та її стійкого зростання [4, с.145].

У процесі управління грошовими потоками підприємства їх оптимізація займає провідне місце. Процес оптимізації грошових потоків підприємства має бути спрямований на збалансованість вхідного і вихідного грошових потоків.

Більшість науковців виділяють наступні три групи методів оптимізації грошових потоків: методи оптимізації за обсягами, методи оптимізації в часі, методи максимізації чистого грошового потоку [1- 4].

Завора Т.М. визначає, що методи оптимізації за обсягами включають залучення стратегічних інвесторів з метою збільшення обсягу власного капіталу, проведення додаткової емісії акцій, залучення пільгових кредитів, продаж частини фінансових інвестиційних інструментів та здавання в оренду обладнання, будівель, які не використовується. Методи оптимізації в часі передбачають розробку графіків податкових платежів, закупівлю сировини, матеріалів і врівноваження їх з термінами реалізації продукції, встановлення порядку здійснення розрахункових операцій. Використання методів максимізації чистого грошового потоку сприяють підвищенню ефективності використаня ресурсів та прискоренню фінансового циклу підприємства [2, с.208].

Важливість та значення управління рухом грошових коштів на підприємстві важко переоцінити, адже від його якості та ефективності залежить не тільки його стійкість в конкретний період часу, а й можливість подальшого розвитку, досягнення фінансового успіху на довгострокову перспективу .

Список використаної літератури

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. В 2 томах. Т. 2 / И. А. Бланк. - 4-е изд., стер. - Москва: Омега-Л, 2012. - 674 с.
2. Завора Т.М. Особливості управління грошовими потоками підприємства з метою підтримання його ефективної фінансово-господарської діяльності / Т.М. Завора О.С. Берест // Перспективи економічного зростання та інноваційного розвитку країн: збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної НПК. – О.: ЦУДР, 2014. – Ч.2. – С. 26 – 29.
3. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник / За ред.. проф. Г.Г. Кірейцева. – К.:ЦУЛ, 2002. – 496 с
4. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: Підручник. - К.: КНЕУ, 2005. - 535с.

Дашко Ірина Миколаївна,
к.е.н., доцент кафедри обліку та менеджменту
Тищенко Данило Дмирович,
студент
Криворізький факультет
Запорізького національного
університету

МІСЦЕ І РОЛЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЕКОНОМІЦІ

Становлення малого підприємництва в Україні – тривалий процес, який повинен мати певну етапність, виходячи з економічного стану країни, існуючих проблем на макро- та мікрорівнях.

Мале та середнє підприємництво є базовою ланкою ринкової економіки. Підприємницька ініціатива, орієнтуючись на споживача, завжди спрямовується туди, де виникає незадоволений попит і залишає ті сфери, котрі перестають відповідати запитам ринку, а таким чином формуються і підтримуються оптимальні господарські пропорції.

На сьогоднішній день підприємництво хвилює питання, чи існує кредитування від фонду підтримки підприємництва. Однією з найвагоміших перешкод на шляху розвитку малого та середнього бізнесу в Україні на сьогоднішній день є відсутність доступних фінансових ресурсів для створення нових та розширення вже діючих підприємств а також створення нових робочих місць. Обмеженість кредитних коштів, високі процентні ставки та великий кредитний ризик не можуть сприяти притоку інвестицій для розвитку підприємництва. Середньообліковий представник малого та середнього бізнесу не має здатності розраховувати на кредитування зі сторони банку, адже воно розраховано на фізичних осіб(авто, житло, побутова техніка).

Частка малих та середніх підприємств у валовому внутрішньому продукті України становить лише 9 %, тоді як у країнах ринкової економіки – 50-65 %. Виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) виробничих малих підприємств дорівнює лише 2,3 % від загального обсягу продукції промисловості України.

За даними Державної служби статистики України, у 2014 р. в Україні нараховувалося 340981 суб'єктів господарювання – юридичних осіб (підприємств) без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції (рис. 1). При цьому великі підприємства становили лише 0,1 % всіх підприємств, середні – 4,7 %, малі – 95,2 %.



Рис. 1. Статистичні дані суб'єктів господарювання – юридичних осіб (підприємств) за 2014 р., одиниць

Результати проведеного дослідження показують, що основними причинами гальмування розвитку малого підприємництва в Україні є:

- неопрацьованість законодавства як з питань розвитку малого бізнесу, так і підприємництва в цілому;
- високі податки, що змушує деяких суб'єктів малого підприємництва йти в тіньову економіку;
- недостатня державна фінансово-кредитна та майнова підтримка малих підприємств;
- відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу;
- недосконаліть системи обліку та статистичної звітності малих підприємств;
- обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення;
- недосконаліть системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності;
- відсутність стимулів для інвестицій.

Світова практика свідчить, що 10 % малих підприємств виростають у великі компанії. На жаль, в Україні це лише поодинокі випадки, оскільки

зростання перспективних підприємств фактично заблоковано.

Малі і середні підприємства розподілені нерівномірно за різними видами економічної діяльності (ВЕД): у той час як підприємств торгівлі нараховується майже 94 тис. одиниць, підприємств, що на- дають освітні, медичні послуги, послуги з організації дозвілля – значно менше. Повна інформація про розподіл МСП за видами економічної діяльності представлена на рис. 2.

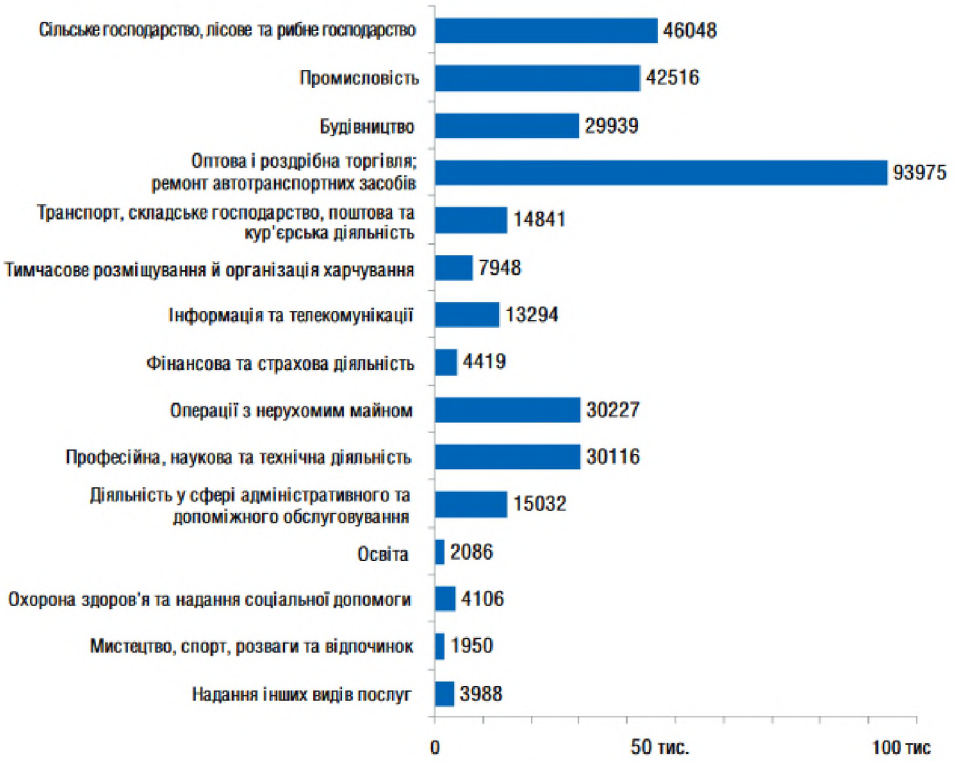


Рис.2. Статистична інформація про розподіл МСП за ВЕД за 2014 р., тис.

Саме тому, державну політику щодо фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу слід проводити в напрямі створення розвинутої мережі фінансово-кредитних установ, страхових фірм, інвестиційних та страхових фондів; розвитку товариств взаємного кредитування та страхування; розробки і впровадження системи стимулювання комерційних банків, які надавали б пільгові кредити малим підприємствам.

Удосконалення системи мікрокредитування, інвестування й надання гарантій – одне з невідкладних завдань інвестиційних фондів щодо розвитку малих суб'єктів господарювання. Це допоможе підвищити конкурентоспроможність підприємств; вивести більшу їхню частину з тіньового сектору – за підрахунками фахівців, 75 % малих підприємств приховують свої реальні прибутки; створити більшу кількість робочих місць – як свідчить практика, 10 з 15 підприємців скорочують або приховують справжню кількість робочих місць, щоб уникнути податків, а також підвищити загальний рівень добробуту громадян і держави в цілому, примноживши її ВВП.

Таким чином можна сказати, що мале та середнє підприємництво в Україні має значний потенціал і перспективи, особливо в умовах ринкової

економіки та достатньому фінансуванню інноваційно-інвестиційних фондів, також мале та середнє підприємництво як незамінний елемент ринкової економіки істотно впливає на структурну перебудову в економіці країни, робить певний внесок у збільшення загальних обсягів виробництва, створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції та усунення монополізму в здійсненні підприємницької діяльності

Список використаної літератури:

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua [назва з екрану]

2. Стрельбіцька Н.Є. Мале та середнє підприємництво як фактор соціально-економічного зростання ЄС / Н.Є. Стрельбіцька, Т.В. Редько // Науковий Вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Випуск 7, частина 3. – С. 118-122.

Дутова Наталя Валентинівна,
к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту ДонНУ імені Василя Стуса
Михайлова Марія Дмитрівна,
здобувач ступеню вищої освіти «магістр»
ДонНУ імені Василя Стуса

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ У ПОСТАЧАЛЬНИКА ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

У сучасних економічних умовах у підприємств часто виникає невпевненість у своєчасному та повному погашенні заборгованості покупців та замовників. Внутрішній контроль і аналіз стану дебіторської заборгованості дає можливість визначити таку, яку можна перевести на факторингове обслуговування з метою забезпечення своєчасності руху грошових потоків на підприємстві, що визначає практичну актуальність та теоретичну значущість даного дослідження у сфері перспективних форм взаєморозрахунків, зокрема факторингу.

Питання щодо внутрішнього контролю дебіторської заборгованості висвітлені в роботах багатьох дослідників таких як Л. В. Гуцаленко, О. В. Добровольська, В. В. Скоробогатова, В. С. Непочатова та інші. Проте недостатньо висвітленою залишається питання щодо методики ефективного контролю дебіторської заборгованості при факторингових операціях.

Метою даної роботи є визначення особливостей проведення внутрішнього контролю дебіторської заборгованості при здійсненні факторингових операцій.

Внутрішньогосподарський контроль є основним джерелом інформаційного забезпечення управління підприємством, який розробляється власником (керівництвом підприємства) та спрямований на: забезпечення дотримання законності й економічної доцільності здійснення операцій;

збереження майна; попередження, виявлення і виправлення суттєвих помилок та викривлень інформації; належне формування облікових даних та фінансової звітності [1].

Здійснення контролю за дебіторською заборгованістю підприємств, що проводять реалізацію у товарний кредит, допомагає вчасно виявляти зони ризику й приймати раціональні управлінські рішення, одним з яких є укладення договору з банком і переведення заборгованості на факторингове фінансування.

Послідовність дій контролера при проведенні внутрішнього контролю дебіторської заборгованості при факторингових операціях можна представити наступними етапами:

1 етап. Проведення інвентаризації. На цьому етапі виявляються залишки дебіторської заборгованості та проводиться ретельна перевірка обґрунтованості сум, які обліковуються на рахунках 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» та 362 «Розрахунки з іноземними покупцями», а також рахунки, на яких відображено поступку дебіторської заборгованості.

У процесі інвентаризації комісія може направляти контрагентам запити з метою підтвердження реальної суми їх заборгованості. При перевірці слід звернути увагу на дати виникнення заборгованості, строки та умови погашення. Дану інформацію доцільно представити у вигляді таблиці 1. Розподіл сум дебіторської заборгованості за термінами її існування потрібно складати не на підставі фінансових звітів підприємства, а на підставі даних, отриманих з бухгалтерських книг дебіторських заборгованостей, тобто з первинних документів [2, с. 8].

Таблиця 1

Дебіторська заборгованість покупців та замовників за термінами прострочення

Назва підприємства	Термін прострочення заборгованості					Примітки
	До 3 місяців	3-6 міс.	6-9 міс.	9-12 міс.	> 12 міс.	
Усього						

Виявлення простроченої заборгованості вчасно дозволяє вжити заходи щодо її повернення. Багато підприємств саме на цьому етапі приймають рішення про переведення простроченої заборгованості на факторингове обслуговування, що допомагає продовжувати співпрацю з даним контрагентом.

В результаті проведення інвентаризації складається акт, який використовується контролером при підготовці звіту для керівництва.

2 етап. Застосування прийомів документального контролю. За допомогою формальної, арифметичної, логічної, нормативно-правової, зустрічної та взаємної перевірки проводиться перевірка наступних первинних документів: договори поставки та підряду, договір факторингу, рахунки-фактури, видаткові та податкові накладні, акти приймання-здачі виконаних робіт, виписки банку, платіжні доручення. Також з метою контролю необхідно перевіряти облікові регістри (Журнал-ордер № 3, Відомість аналітичного обліку розрахунків із

покупцями 3.1) і фінансову звітність в частині відображення розрахунків із дебіторами.

На цьому етапі контролер може виявити наступні помилки: відсутність або неправильне оформлення договорів, що є підставою відвантаження продукції; невідповідність сум у первинних документах; виправлення сум надходжень від дебіторів у виписках банку (які не допускаються Положенням № 88 [3]).

3 етап. Перевірка правильності оцінки й визнання, класифікації, відображення заборгованості в бухгалтерському обліку з метою недопущення викривлень даних у обліку та звітності.

При контролі дебіторської заборгованості, яка вже передана на факторинг, контролеру необхідно зосередити увагу на наступних питаннях:

- чи правильно відображено здійснення факторингових операцій на рахунках бухгалтерського обліку. Варто зазначити, що чітких методичних рекомендацій з обліку факторингових операцій ще не прийнято, тому підприємства ведуть їх облік виходячи із власного досвіду;
- чи не були помилково або навмисно включені до суми факторингових послуг боргові зобов'язання за бартерними угодами, суми авансів, зобов'язання відділень і філій даного підприємства, тобто суми за операціями, за якими факторингове фінансування не здійснюється. Як наслідок може виникнути неправильна оцінка та визнання факторингової операції, що може спричинити викривлення у фінансовій звітності;
- чи несе підприємство ризик при факторинговому фінансуванні, зокрема ризик неплатежу, валютний ризик [4, с. 100].

Особливу увагу слід приділити контролю факторингових операцій з правом регресу. В такому випадку зберігається ризик того, що дебіторська заборгованість не буде погашена, підприємству доведеться повертати факторингові гроші, що може суттєво погіршити його фінансове становище.

4 етап. Узагальнення інформації та складання звіту контролера. Даний документ є підсумковим і має містити інформацію, необхідну керівництву для прийняття ефективних управлінських рішень, а саме інформацію про виявлені порушення; винних у порушеннях осіб; період, у якому виявлено порушення та помилки; про те, чи були здійснені заходи щодо усунення порушень і т. д.

Таким чином, вироблення дієвої методики й регулярне проведення внутрішнього контролю при користуванні факторинговим фінансуванням надасть можливість керівництву приймати ефективні й зважені рішення на основі отриманої інформації.

Список використаної літератури

1. Гуцаленко Л. В. Внутрішньогосподарський контроль [текст]: навч. посіб. / Л. В. Гуцаленко, М. М. Коцупатрий, У. О. Марчук. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 496 с.
2. Добровольська О. В. Сучасна система організації контролю за дебіторською заборгованістю підприємств / О. В. Добровольська // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1. – С. 5-11.

3. Положення про документальне забезпечення записів в бухгалтерському обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 24.05.95 р. № 88. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95.

4. Скоробогатова В. В. Методика внутрішнього контролю операцій з дебіторською заборгованістю як складової змішаних активів підприємства / В. В. Скоробогатова // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – № 4 (70). – 2012. – С. 96-104.

Дорофеев Вячеслав Григорьевич,
к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов
Малышко Александра,
студентка
Белорусский государственный экономический университет

СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Предприниматели играют ключевую роль в рыночной экономике, активируют и стимулируют всю экономическую деятельность. Этот сектор экономики:

1) создает необходимую атмосферу конкуренции: ведя ожесточенную конкурентную борьбу за выживание, предприниматели вынуждены постоянно развиваться и адаптироваться к текущим условиям рынка, ведь чтобы функционировать, надо получать средства к существованию, а значит быть лучше других, чтобы прибыль доставалась именно им;

2) может быстро реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры: т.е. обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и кооперацию, без которых немыслима его высокая эффективность;

3) способен заполнять образующиеся ниши в потребительской сфере, также сравнительно быстро окупаться;

4) создает дополнительные рабочие места, является основным источником формирования среднего класса.

По состоянию на 2016 год показатели среднего и малого предпринимательства в Беларуси и Украине имеют следующие значения [1, 2]:

Показатели	Беларусь		Украина	
	Средние	Малые	Средние	Малые
Количество предприятий	2315	105067	14869	291118
Количество занятых (в %)	8,9	19,3	44,6	27,9
Объем промышленного производства(в%)	7,7	10,1	39,7	16,6

Из таблицы видно, что, по сравнению с Беларусью, в Украине предпринимательство получило большее развитие. По данным Национальной службы статистики Украины, процент малых предприятий к общему количеству предприятий составляет 95% (из них 80,8% относятся к микропредприятиям).

На сегодняшний день к наиболее существенным проблемам развития общим для всех малых и средних предприятий можно отнести:

1) *отсутствие достаточного доступа к финансированию:* Без оборотного капитала и капитальных вложений малый и средний бизнес обречен на ежедневную борьбу за выживание. Согласно статистике ВТО, в развивающихся странах более 45-55% малых и средних предприятий не имеют доступа к кредитам финансовых учреждений. Структурам управления малого и среднего предпринимательства часто не хватает формализованности: это затрудняет сбор необходимой для выдачи кредита финансовой информации и повышает кредитные риски. Средний и малый бизнес зачастую не в состоянии обеспечить необходимый для получения кредита перечень документов, а также не имеют приемлемого имущества, которое могло бы выступить в качестве предмета залога по кредиту.

2) *постоянный надзор со стороны государственных контролирующих органов и довольно частые изменения в нормативно-правовых актах законодательства:* Малые и средние предприятия часто подвергаются контролю инспекции по торговле, трудовой инспекции, налоговой инспекции, санитарного надзора и многих других. Также, почти в 100% случаях на счет предприятия выносятся штрафы за нарушение нормативно-правовых актов законодательства, которые бывают настолько велики, что порой оказывают очень негативные последствия для предприятия (даже могут привести к его закрытию).

3) *недостаток квалифицированных кадров:* В конкурентных условиях специалистов с высоким уровнем знаний заполучают большие компании, которые могут предложить более выгодные условия, в виде большей зарплаты и социальных пакетов. Также, часто из-за узкой специализации своей деятельности малые и средние предприятия просто не могут найти работника своей сферы и нужной квалификации.

4) *стабильный и последовательный доступ к рынкам:* Малые и средние предприятия зачастую готовы и способны производить больше продукции, однако, из-за отсутствия доступа к рынкам и особенностей своей продукции и сферы деятельности, вынужденно отказываются от расширения производства.

5) *завышенная налоговая нагрузка:* Несмотря на ввод упрощенной системы налогообложения (под которую попадают далеко не все малые и средние предприятия), совокупность налогов для малого и среднего бизнеса все же считается завышенной. Также, завышенная налоговая нагрузка негативно влияет на ценообразование, модернизацию предприятия, покупательский спрос и другие аспекты деятельности бизнеса.

Исходя из выделенных проблем можно предложить следующие направления улучшения развития бизнеса:

– расширить список особых режимов налогообложения для субъектов малого и среднего предпринимательства;

– уменьшить частоту проверок со стороны государственных контролирующих органов;

– увеличить число тендерных стартовых капиталов, которые выдаются новым малым и средним предприятиям, а также определить их отраслевую направленность (чтобы была двусторонняя выгода для предприятий и государства);

– понизить некоторые штрафы на нарушение нормативно-правовых актов для малого и среднего бизнеса;

– совершенствовать правовое регулирование деятельности малого и среднего предпринимательства, а также сделать его более прозрачным и понятным для предпринимателей;

– осуществлять дальнейшее развитие на государственном уровне системы финансовой, имущественной, информационной и иной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

– централизованно способствовать развитию международного сотрудничества в сфере малого и среднего предпринимательства для того, чтобы предприятия имели возможность реализовать свою продукцию и на международных рынках и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод, что основоположником улучшения развития малого и среднего бизнеса, в первую очередь, должно являться государство. В последние годы, благодаря повышенному вниманию правительства к проблемам малых и средних предприятий и реализации государственной программы поддержки малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь на 2016 – 2020 гг., в значительной степени удалось преодолеть застой в развитии малого и среднего бизнеса. На государственном уровне уже сложилось понимание того, что малые и средние предприятия являются ценными инструментами для стимулирования экономического роста.

Список использованной литературы

1. Удельный вес средних и малых организаций в основных экономических показателях / Нац. стат. Комитет РБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/. – Дата доступа: 01.10.2017.

2. Показатели предпринимательства / Нац.служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/. – Дата доступа: 01.10.2017.

Кукліна Тетяна Сергіївна
к.е.н., доцент кафедри міжнародного туризму ЗНТУ
Соловйова Катерина Володимирівна
студентка VI курсу факультету міжнародного туризму та управління персоналом ЗНТУ

АНАЛІЗ СКЛАДОВИХ ТА ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА «АЛІГАТОР ТУР»

Становлення ринкових відносин, перетворення, що відбуваються в економіці країни, потребують вирішення важливих питань у сфері управління діяльністю підприємства. В цих умовах на підприємствах необхідно проводити роботу з дослідження ринку, прогнозування розвитку подій на ринку, глибокого аналізу стану та діяльності підприємства і на цій основі прийняття обґрунтованих стратегічних рішень щодо реалізації маркетингової політики, спрямованих на забезпечення міцних конкурентних позицій.

Складовим компонентом механізму ринкової економіки є конкуренція та конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність – основа ефективного розвитку економіки. Саме вона є вираженням і основним елементом конкуренції, що в свою чергу дозволяє економіці рухатися вперед, відкидати все зайве та залишати найефективніше.

Основною характеристикою підприємства, з точки зору, конкурентної боротьби є його конкурентоспроможність. Вона визначає життєздатність підприємства, результати його виробничо-збутової діяльності в умовах ринкової конкуренції. Конкуренція примушує підприємства всіх форм власності постійно відслідковувати зміни попиту та пропозиції, вартості матеріальних ресурсів, зменшувати витрати на виробництво, покращувати якість своєї продукції та послуг, що реалізуються на ринку, підвищувати свою конкурентоспроможність [1].

«Алігатор Тур» – це туристична агенція, що спеціалізується на обслуговуванні корпоративних та VIP клієнтів. Вона є посередником між туроператорськими фірмами або обслуговуючими підприємствами і клієнтами-туристами.

Складність адаптації теорії конкурентоспроможності до туристичної сфери пов’язана із виконанням туристським підприємством ролі посередника на споживчому ринку послуг. Для забезпечення конкурентоспроможності необхідно, з одного боку, вивчати конкурентні позиції багаточисельних безпосередніх виробників послуг – складових туристичних продуктів, а з другого – рекреаційні потреби споживачів.

Туристичні послуги, що надаються «Алігатор Тур», повинні відповідати очікуванням і фізичним можливостям споживачів, яким адресується послуга, а

також вимогам, які передбачають додаткові зручності для споживачів, привабливість і престижність послуг, що забезпечує конкурентоспроможність туристичного підприємства.

Оцінювання конкурентоспроможності туристичного підприємства «Алігатор Тур» відбувається за наступними основними етапами:

1) вибір підприємств-конкурентів для порівняння;

2) збір необхідної інформації про конкурентів;

3) розробка системи оцінних показників;

4) розрахунок одиничних показників конкурентоспроможності досліджуваного підприємства та конкурентів;

5) побудова порівняльних таблиць, визначення та оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства за найбільш прийнятним методом [4].

Конкурентоспроможність фірми «Алігатор Тур» може бути визначена як її порівняльна перевага відносно інших фірм цієї ж галузі усередині національної економіки і за її межами. Це означає, що конкурентоспроможність «Алігатор Тур» може бути виявлена (оцінена) лише в рамках групи фірм, які належать до однієї галузі.

Розглядаючи суть поняття конкуренції у туристичній сфері, необхідно враховувати специфіку цієї діяльності. На відміну від товарних ринків, основним предметом обміну на туристичному ринку є послуги, що досягають 80-85% усього обсягу продажів на цих ринках у країнах з розвинутою економікою [2].

Конкурентоспроможність туристичного підприємства не може бути абсолютною, адже воно може бути «лідером» на національному туристичному ринку та одночасно бути неконкурентоспроможним на міжнародних ринках щодо надання якісних туристичних послуг [3]. Туристичне підприємство буде конкурентоздатним або завдяки більшій продуктивності, яка забезпечує йому переваги по витратах, або завдяки якісним чинникам, які відрізняють його від конкурентів.

Отже, не зважаючи на те, що сьогодні поняття конкурентоспроможності підприємства досить широко вживається, в літературі не існує його загальноприйнятого визначення й не сформовано загальний підхід щодо дослідження конкурентоспроможності різних об’єктів. Наявність різних підходів до розуміння конкурентоспроможності зумовлена перш за все тим, що категорію і показники рівня конкурентоспроможності вивчають різні економічні науки, і кожна з них пропонує свої визначення терміну, методи оцінки і шляхи підвищення.

Список використаної літератури:

1. Абчук В.А. Азбука маркетинга. – М.: Союз, 2001. – 272 с
2. Уткин Э.А. Маркетинг. – М.: Экмос, 2001. – 320 с.
3. Белошапка В.А., Загорий Г.В. Стратегическое управление: принципы и международная практика. – К., 1999. – 315 с.
4. Крылов И.В. Маркетинг. – М.: Центр, 2004. – 192 с.

Кукліна Тетяна Сергіївна
к.е.н., доцент кафедри міжнародного туризму ЗНТУ
Редька Альона Віталіївна
студентка VI курсу факультету міжнародного туризму та управління персоналом ЗНТУ

КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Не дивлячись на всі існуючі труднощі в Україні, ресторанний бізнес активно розвивається. В даний час, у великих містах України та її столиці активно розвиваються заклади громадського харчування середнього цінового сегмента, проте заклади люкс-класу зустрічаються рідше, це обумовлене економічними факторами.

У невеликих містах спостерігається полярність, яка полягає в домінуванні закладів люкс-класу і дешевих підприємств, а розвиток кафе і ресторанів середнього класу менш інтенсивний. Але, це не позитивне явище, адже саме розвиток закладів середньої цінової політики говорить про економічний розвиток та стан населення. У нинішньому економічному стані країни, цінова політика та якість страв і обслуговування у закладі змагаються за вибір гостя.

В Україні існують, так звані, «концепція програшу» і «концепція успіху». Концепція програшу – це дорога концепція, до якої, без будь-яких сумнівів, належать кілька категорій ресторанів, наприклад дорогі французькі та італійські ресторани, заклади з дорогими алкогольними напоями. Україні полюбляють зрозумілу кухню, а такі ресторани орієнтовані на малий круг гостей. Що ж стосується концепції успіху, все набагато простіше. Переваги сучасних українців за типом кухонь є неоднозначними. Відзначається прихильність не до якихось конкретних кухонь, а до певних продуктів, наприклад м'яса або риби, вегетаріанської їжі [1].

Розробка концепції розвитку ресторанного господарства в Україні, повинна базуватися на сегментації ринку залежно від рівня зосередженості контингенту споживачів на певній території та можливості їх доступу на різні сегменти ринку ресторанного господарства. У закладах ресторанного господарства з обмеженим доступом для споживачів, тобто при промислових підприємствах, навчальних закладах, санаторіях, та інших, можна контролювати та управляти потоками споживачів з огляду на режим закладу.

У загальнодоступній мережі ресторанного господарства формування такого потоку має імовірнісний характер. Інтенсивність потоку споживачів залежить від ряду чинників: місця розташування закладу, якості продукції та послуг і цін на них. Ці принципові розбіжності вимагають пошуку різних підходів до вирішення головної стратегічної мети – найбільш повне і ефективне задоволення потреб населення [2].

Безперечно, ресторанний бізнес є одним з найцікавіших різновидів підприємництва, але при цьому, один з найбільш рискованих. Знаючи про те, що існує велика ймовірність банкрутства, підприємству необхідно бути в топі конкурентоспроможних закладів. Багато власників закладів харчування забувають стежити за модними тенденціями даної сфери, і не цікавляться, що саме має активний попит серед потенційних клієнтів. Облік актуальних тенденцій дає можливість організувати ресторанний бізнес таким чином, щоб ресторан постійно користувався популярністю у гостей і давав максимальний прибуток при мінімальних витратах [3].

Підприємствам необхідно постійно запроваджувати нові концепції розвитку. Запровадження успішних інновацій як в обслуговуванні, кухні так і в управлінні, або своєчасне оновлення меню закладу, впровадження нових послуг, зміна інтер'єру є нині і буде у найближчій та далекій перспективі запорукою забезпечення, якщо не прогресивного, то стійкого розвитку підприємств ресторанного господарства.

Вільні напрямки розвитку ресторанного бізнесу в Україні:

– створення закладів, спеціалізованих на відпочинок батьків з дітьми, хоча в деяких закладах є дитячий куток, але йому приділяють дуже мало уваги;

– заклади, котрі обслуговували б спальні райони та околиці міста;

– заклади або окреме меню в ресторанах здорового харчування;

– створення закладів, в яких відвідувачі не лише можуть бачити як готується їх страва, а й можуть прийняти участь у її приготуванні;

– квест-кафе;

– створення та впровадження «фішки» закладів.

Аналіз функціонування ресторанного бізнесу в світі дозволив виявити загальні тенденції його розвитку в сучасних умовах господарювання:

1. Підвищення попиту на корисну для здоров'я продукцію.

2. Дифузія ресторанних концепцій проявляється в поширенні національних кулінарних традицій (східна, середземноморська і т.д. кухні) по всьому світу.

3. Посилення уваги до етичних аспектів підприємницької діяльності.

4. Аутентифікація ресторанних послуг, проявляється в посиленні ролі таких факторів, як прозорість (гарантія якості джерел продукції) і аутентичність (оригінальна продукція ручної роботи).

5. Активний розвиток «молекулярної кухні».

Можна зробити висновок про те, що ресторанний бізнес в XXI ст. знаходиться в самому розквіті свого розвитку. Але його становлення на цьому не зупиняється, а продовжується в пошуках нових ідей ведення цього бізнесу. Як розвиватиметься ресторанний бізнес в найближчі 5 – 10 років, залежить від тих, хто в цей бізнес прийде, хто віддасть йому свої знання, талант, хто зуміє творчо переосмислити це нелегке ремесло, перетворивши його в мистецтво.

Список використаної літератури:

1. Архіпов В.В.Організація ресторанного господарства. Навч. пос. - К.: Центр учбової літератури; Фірма «Інкос», 2007. – 280 с.

2. Організація обслуговування у закладах ресторанного господарства: Підручник.: [для вищ.навч. закл.] За ред. П'ятницької Н. О. – 2-ге вид. перероб. та допов.– К.: Центр учбової літератури, 2011 – 584 с.

3. Егертон Томас Кристофер Ресторанный бизнес. Как открыть и успешно управлять рестораном. – М.: Рос консульт, 1999. – 272 с.

Мартинчук Іван Володимирович
к.е.н., проректор з науково-педагогічної роботи, соціального та гуманітарного розвитку
Чайкін Олександр Валентинович
здобувач
Житомирський національний агроекологічний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОЇ СЕРТИФІКАЦІЇ

Прагнення України відповідати світовим критеріям життєзабезпечення, а також пріоритетність створення цілісної системи поглядів на шляхи гармонійного збалансування соціального, економічного та екологічного розвитку країни зумовлюють потребу у створенні та реалізації нових як споживчих так і виробничих практик, зокрема екологічно сертифікованого виробництва.

Екстенсивне споживання аграрними підприємствами наявних багатств природного середовища зумовлює появу екологічних та економічних проблем, що призводять до зниження родючості ґрунтів, негативно впливають на кількісний та якісний склад виготовленої продукції. Актуальним стає питання щодо формування принципово нових відносин аграрного сектора з навколишнім природним середовищем на засадах збалансованого розвитку. Важливим аспектом трансформаційних перетворень у рамках переходу до збалансованого розвитку є розширення ринку екологічно сертифікованих сільськогосподарських продуктів [2].

Екологічну сертифікацію визначаться П. М. Скрипчуком як один з інструментів державної політики України у сфері якості. Дослідник трактує термін «екологічна сертифікація» як послідовну діяльність третьої сторони з використанням процедури екологічного аудиту, що забезпечує економічно доцільне та екологічно виважене управління природокористуванням з метою встановлення його відповідно соціо-еколого-економічним критеріям, потребам суспільства, законодавчо-нормативним документам України та міжнародних організацій [7].

Запровадження систем екологічно сертифікованого сільськогосподарського виробництва, що відповідають вимогам стандартів серії ISO 14001 підтвердить зорієнтованість діяльності керівництва підприємства на

якість та екологічну безпечність виготовленої продукції, заснованій на участі всіх його працівників і спрямований на досягнення довгострокового успіху шляхом задоволення вимог споживачів і отримання користі як для самого підприємства, так і для суспільства в цілому. Необхідно зазначити, що Е. Демінг визначав пріоритетність існування підприємства в майбутньому над отриманням швидкого прибутку, що з позиції екологічно орієнтованого виробництва відповідає засадам збалансованого розвитку, бо враховує перш за все інтереси майбутніх поколінь [3]. Філософія управління Демінга включає низку постулатів, частина з яких може бути розглянута з позиції екологічно сертифікованого виробництва (табл.1.2).

Таблиця 1. **Основні принципи екологічно сертифікованого сільськогосподарського виробництва (за Е. Демінгом)**

Принцип	Відповідність системі стандартів ISO 14001
Сталість мети	Постійне удосконалення розглядається як повторювальний процес удосконалення системи екологічного управління задля поліпшення загальних виробничих характеристик, узгоджених з екологічною політикою підприємства
Нова філософія якості	Підприємство декларує свою екологічну політику, яка і стає новою філософією управління, в основу якого покладено спрямованість на покращення своїх екологічних характеристик, офіційно проголошених найвищим керівництвом
Пріоритетність якості над низькою ціною	Ціна не має сенсу без відповідної якості та екологічної безпеки товару, необхідно прагнути до довгострокових екологічно відповідальних взаємовідносини з кожним постачальником
Система освіти	Підприємство має забезпечити, щоб будь-хто з персоналу мав доступ до актуальної інформації, був компетентним, маючи належну освіту, підготовку та досвід роботи
Реальність дій	За результатами екологічного аудиту визначається поточне становище підприємства, здійснюється модернізація вирбництва, проводиться процедура перевірки щодо відповідності вимогам стандарту, отримується відповідний сертифікат; постійний моніторинг
Задоволення кваліфікацією	Пишатися своєю кваліфікацією працівник може лише в тому випадку, коли реально відчуває свій внесок у загальну справу – екологічно свідоме виробництво, яке сприяє підтриманню стійкого розвитку та збереженню довкілля

Джерело: власні дослідження

Враховуючи процеси екологізації галузей національної економіки, посилення вимог до екологічності продукції наразі до національних пріоритетів України віднесено питання стабілізації і поліпшення екологічного стану території держави, охорони, раціонального використання й відтворення земельних ресурсів. Такі процеси мають відбуватися у єдиному народногосподарському комплексі шляхом реалізації стратегій, програм, заходів щодо зменшення негативного впливу глобальних екологічних проблем на стан еколого-економічної безпеки країни, розширення участі України у міжнародному співробітництві. Тому активізація розвитку екологічно сертифікованого виробництва віднесена до стратегічних завдань держави.

Через невпинно зростаючий попит на екологічно сертифіковані харчові продукти європейський ринок у майбутньому все більше буде залежати від

імпорту. В Україні також зростає зацікавленість споживачів в сертифікованих харчових продуктах. Для максимального використання потенціалу ринку екологічно сертифіковані продукти повинні відповідати високим стандартам якості. Велике значення для сприяння подальшому розвиткові цього сектора мають поряд з ефективним контролем також постійно діючи освітні установи, а також центри підвищення кваліфікації.

Реалізація можливостей екологічно сертифікованого виробництва в аграрному секторі доцільна лише за умови налагодження функціонування відповідного правого і внутрішньо корпоративно відповідального середовища, розбудова якого дозволить значно підвищити конкурентоспроможність вітчизняних сільськогосподарських підприємств завдяки отриманню синергетичного економічного, екологічного та соціального ефекту, підвищити їх прибутковість та інвестиційну привабливість, активізації інноваційного розвитку. Систематичне підвищення якості та екологічної безпеки товарів стає основою процвітання не тільки окремих суб'єктів агробізнесу, забезпечуючи збільшення частки ринку та вищі прибутки та окремих груп споживачів, задовольняючи їх зростаючі потреби у якісних екологічно сертифікованих товарах, але й держави у цілому, сприяючи її збалансованому розвитку.

Список використаної літератури

1. Chaikin O. V. Corporate responsibility, ecological certification aspect / O. V. Chaikin // Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. – 2014. – Vol. 36. № 3. – 463 – 470 p.

2. Dankevych Ye. M. Ecologically Certified Agricultural Production Management System Development / Dankevych Ye. M., Dankevych V. Ye., O. V. Chaikin // Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal. – 2016. – Vol. 2. № 4. – 5 – 15 p.

3. Neave H. Deming's 14 Points for Management: Framework for Success / Henry R. Neave // Journal of the Royal Statistical Society. Series D (The Statistician), Vol. 36, No. 5, London, UK. 2012. – 561–570 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www2.fiu.edu/~revellk/pad3003/Neave.pdf

4. Rousset S. Voluntary environmental and organic standards in agriculture / Sylvain Rousset, Koen Deconinck, Hyunchul Jeong and Martin von Lampe // OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers, № 86. France. 2015 – p. 32-43. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/tad/ntm/voluntary-environmental-standards-in-agriculture-2015-annexes.pdf

5. Прокопчук О. А. Інституційне середовище розвитку органічного виробництва / О. А. Прокопчук, Т. В. Усюк // Органічне виробництво і продовольча безпека : [зб. матеріалів доп. учасн. IV Міжнар. наук.-практ. конф.]. – Житомир : О. О. Євенок, 2016. – С. 475–480.

6. Савченко Р. О. Об'єкти управлінського контролю [Електронний ресурс] / Р. О. Савченко // Ефективна економіка : електрон. журн. – 2014. – № 7. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3178.

7. Скрипчук П. М. Соціо-еколого-економічні засади природо-користування: інновації, інвестиції та механізм реалізації / П. М. Скрипчук, Н. І. Строченко, В. В. Рибак та ін. Монографія. – Рівне: НУВГП, 2014. – 454 с.

Могилевская Ольга Юрьевна,
к.э.н., доцент кафедры экономики, предпринимательства, менеджмента КиМУ
Могилевский Юрий Владимирович,
аспирант
Европейский университет
Штанько Алексей Игоревич,
студент, КиМУ

ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ БИЗНЕС-СТРУКТУРЫ

Формирование инновационной экономики должно стать стратегическим направлением развития Украины в первой четверти XXI века. В основе инновационного типа развития лежат целенаправленный поиск, подготовка создания и реализации наукоемких нововведений, позволяющих повысить эффективность функционирования общественного производства, уровень удовлетворения потребностей общества, формирование инновационного бизнеса. При этом, важнейшей проблемой его формирования и эффективного развития является решение научно-методических и организационно-технологических вопросов, связанных с разработкой, созданием и освоением автоматизированных интегрированных проектно-производственных систем, осуществляющих в единой маркетинговой цепочке создание потребительской ценности инновационной продукции.

Возрастание роли инновационных процессов в экономике приводит к повышению динамизма хозяйственных систем и всего воспроизводственного цикла. Это влечет за собой размывание межотраслевых границ, диверсификацию спроса и предложения и ориентирует инновационные фирмы на проникновение в новые отрасли и на новые рынки. Принципиальные научные и технологические новшества, формирующие становление новой модели экономического роста, являются объектом стратегического менеджмента [3].

Инновационность в принципе присуща предпринимательству. Для него характерно следующее: новаторство, новая комбинация факторов производства, риск и неопределенность, нацеленность на получение прибыли, жесткие требования к личности предпринимателя, особенно к его знаниям, компетентности, умению управлять людьми, рискованности, ответственности за себя и подчиненных. Объектом предпринимательства по Й. Шумпетеру является новаторская деятельность в отношении комбинации ресурсов, исполнения управленческих функций производства товаров и услуг с целью

получения прибыли и удовлетворения общественных потребностей [5]. Он называет нововведения новой комбинацией факторов, которые можно реализовать в пяти сферах:

- изготовление нового блага, нового качества существующего блага;
- внедрение новых методов производства, новых способов коммерческого использования соответствующих товаров;
- освоение новых рынков сбыта;
- получение нового рынка сырья;
- проведение соответствующей реорганизации.

В экономической литературе исследователи не без основания добавляют к вышесказанному инфраструктурную инновацию. П. Друкер, внося свою лепту в понимание инновационной деятельности, писал, что она имеет социальную ценность, обуславливающую изменение привычного типа мышления и стиля жизни [1]. С этих позиций инновационная деятельность представляет эффективное сочетание технологии и организации с предпринимательской этикой.

Предпринимательство определяется как сложное социально-экономическое явление, которое включает:

- функцию по реализации постоянных изменений, как условие развития общества;
- специфическую деятельность по созданию новых возможностей, творческому разрушению стереотипов:
- предпринимательскую среду;
- личность предпринимателя, стиль, тип его мышления и поведения [2].

Таким образом, для формирования инновационных бизнес-систем необходим соответствующий уровень научно-технического прогресса, создание условий во внутренней и внешней среде и наличие самих предпринимателей, творческих неординарных личностей. Такому подходу соответствует и методология системного описания инноваций в условиях рыночной экономики, базирующаяся на международных стандартах. В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде: новых или усовершенствованных продуктов или услуг; новых или усовершенствованных технологических процессов; новых способов организации производства.

Это определение достаточно полно отражает сущностное определение «инноваций-продуктов», однако не отражает управленческие аспекты «инноваций-процессов». Для компаний-производителей на промышленном рынке инновация процесса управления предполагает внедрение новых методов производства и технологий, которые обеспечивают преимущества в виде уменьшения затрат, повышения качества, сокращения временного цикла, сроков разработки и поставки продукта, либо возможности широкой унификации продуктов и услуг, к ним прилагаемых. Инновация управленческого процесса останется жизненно важной для роста компании по

той простой причине, что без совершенствования процесса невозможно внедрить инновацию продукта или стратегии.

Важными составляющими инновационных бизнес-систем выступают научные, технологические, технические, социально-организационные, управленческие, а также когнитивные новшества, воплощенные в научных знаниях, изобретениях, ноу-хау. При этом центральное место в системе инновационных преобразований по праву занимают новые технологии. Технологические инновации определяются большинством авторов как сложная система, с помощью которой идея или изобретение превращаются в объект коммерческой деятельности [4].

Производственное предпринимательство является самым сложным видом бизнеса, оно включает материальное производство, деятельность по оказанию услуг, информационному обеспечению, созданию духовных ценностей. Таким образом, необходимость инновационного развития производства предъявляет новые требования к содержанию, организации, формам и методам управленческой деятельности, что диктует появление особого типа маркетинг-менеджмента, направленного на управление процессами обновления всех элементов производственных систем.

Список использованной литературы

1. Друкер П. Бизнес и инновации. – М.: ИД «Вильямс», 2007. – 432 с.

2. Романова Л. В. Теоретичні підходи до формування маркетингу сільських територій // Актуальні проблеми економіки.– Київ, 2015. – №10. – С. 249–261.

3. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации. – М.: ИД «Вильямс», 2006. – 928 с.

4. Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления / под редакцией В.В. Попкова. – М.: Экономика, 2007.

5. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: ЭКСМО, 2007.

Яковенко Роман Валерійович
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики Центральноукраїнський національний технічний університет
Кобець Микола Олександрович,
студент кафедри кібербезпеки та програмного забезпечення ЦНТУ

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У сучасній дійсності формуються нові погляди на фактори соціально-економічного зростання у світовому господарстві. Загалом на прикладі розвинених країн можна прослідкувати, що стійке економічне зростання базується на високому рівні інноваційної сфери і використанні знань та інновацій як одних із головних економічних ресурсів. Саме інноваційна діяльність підприємств може забезпечити їх конкурентоспроможність як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому. На жаль, інноваційні процеси в Україні є нестійкими і вони не мають чітких довгострокових стимулів щодо інноваційної діяльності. Стан Україні вітчизняні науковці визначають як кризовий, він не відповідає тому рівню інноваційних процесів у країнах, які визначили цей напрямок розвитку для себе пріоритетним завданням [2].

Для здійснення ефективної інноваційної підприємницької діяльності важливу роль відіграє законодавче та нормативно-правове забезпечення, яке в Україні започатковано Законом України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності». Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає її об'єкти, кількість яких надзвичайно велика. На їх здійснення необхідні величезні фінансові та матеріальні ресурси, які, як відомо, в нашій державі дуже обмежені. Це вимагає визначити пріоритети інноваційної діяльності. На вирішення цієї проблеми спрямований Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [3, с. 1], 4 стаття якого чітко регламентує такі стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності на 2011-2021 роки:

1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;

2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;

3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;

4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;

5) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;

6) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;

7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки [1].

Але, незважаючи на існування правової бази, інноваційна діяльність в Україні все одно гальмується і не розвивається високими темпами.

Державною службою статистики України регулярно проводиться опитування керівників промислових підприємств щодо визначення причин низької інноваційної активності. На жаль, зміну впливу чинників, що перешкоджали здійсненню інноваційної діяльності, важко простежити в динаміці, оскільки методика опитування постійно змінювалась, тому маємо змогу виявити лише найбільш проблемні аспекти інноваційної діяльності промислових підприємств України.

Отже, використовуючи результати національної доповіді «Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні» [5, с. 39-43], маємо можливість виокремити основні проблеми інноваційної сфери та визначити перелік причин, що сповільнюють розвиток інноваційного підприємництва та підприємницької конкуренції в Україні:

1. Недосконалість законодавчої та інституційної бази розвитку інноваційного підприємства;

2. Невідповідність наявних джерел та обсягів фінансування науки, освіти, наукових фундаментальних і прикладних досліджень потребам інноваційного розвитку;

3. Відсутність ефективної системи стимулювання підприємців до роботи на ринку високих технологій;

4. Недосконалість механізмів економічної та моральної мотивації винахідництва;

5. Низька активність використання об’єктів інтелектуальної власності у секторі малого та середнього підприємництва, недооцінка підприємствами інтелектуального капіталу, що призводить до спрямування ресурсів фінансової сфери на інвестування підприємств «старопромислових галузей», а не до інноваційно активних підприємств чи науково-дослідних розробок;

6. Нерозвиненість економічного механізму управління інноваційною діяльністю;

7. Низький рівень інформаційного забезпечення інноваційної діяльності;

8. Високий рівень ризику інноваційного підприємництва та відсутність розвиненого венчурного підприємництва;

9. Несприйнятливість підприємств до нововведень [4, с. 2].

Список використаної літератури

1. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011, № 3715–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17.
2. Козік В. А. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності підприємств в Україні [Електронний ресурс] / В. А. Козік. – Дніпро : ДНУ, 2017. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2017-ekonomika-i-menedzhment/10_kozik.html.
3. Дудка Ю. О. Проблеми розвитку інноваційної діяльності підприємств та шляхи їх подолання / Ю. О. Дудка. – Харків : ХНАУ ім. В. В. Докучаєва, 2013. – С. 1–4 .
4. Грищенко О. Ф. Проблеми та перспективи розвитку інноваційного підприємництва в Україні / О. Ф. Грищенко. – Суми : СумДУ, 2012. – С. 1–4 .
5. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : національна доповідь / [К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін та ін.]. – К.: Держкомпідприємництво, 2008. – 226 с.

Яковенко Роман Валерійович
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики
Центральноукраїнський національний технічний університет
Придибайло Юлія Олександрівна,
студентка кафедри кібербезпеки та програмного забезпечення ЦНТУ

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДОМОГОСПОДАРСТВ ТА СІМЕЙНОГО БІЗНЕСУ

Кардинальні зміни в соціально-економічних процесах, що відбуваються в Україні, характеризуються докорінною зміною ролі людини у суспільстві, суттєво розширюють „людський” аспект фінансової науки і практики, зумовлюють необхідність перегляду всіх теоретичних уявлень про людину як громадянина, платника податків, отримувача суспільних благ та основної мети існування держави. Розуміння перебігу цих процесів спричинило необхідність виділення в окрему ланку фінансової системи фінансів домогосподарств, що пояснюється їх всезростаючою роллю і соціальним значенням у сучасних умовах.

Фінанси домогосподарств в умовах розвинутих ринкових відносин беруть участь у колообігу капіталу та охоплюють частину процесу виробництва. Проте, на відміну від фінансів комерційних підприємств і організацій, що мають вирішальне значення у створенні, первинному розподілі та використанні вартості валового внутрішнього продукту і національного доходу, фінанси домогосподарств у сучасних умовах вітчизняної економіки не є пріоритетною ланкою фінансової системи і відіграють епізодичну, хоча й дуже важливу, роль у загальній сукупності фінансових відносин.

З огляду на те, що у сім'ях живе близько 85 % людей і домогосподарство, на відміну від сім'ї, може складатися з однієї особи, можна стверджувати, що у домогосподарствах проживає фактично все населення країни [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**, с. 173]. Основна характеристика сектору домогосподарств в умовах ринкової економіки полягає в тому, що цей сектор є основним споживачем ринкових та неринкових продуктів і послуг, а також власником факторів виробництва (земля, праця, капітал). Він формує пропозицію робочої сили і попит на матеріальні блага та послуги, в обмін отримує дохід, одна частина якого споживається, а інша зберігається у формі заощаджень або може бути використана як інвестиції.

Економічна роль сім'ї у ринковій економіці досить важлива і складна. Сім'я вирішує різноманітні проблеми ведення домашнього господарства, сімейного бізнесу, відтворення робочої сили, забезпечення необхідного рівня споживчого попиту, формування споживчого потенціалу [2, с. 50]. Вирішення проблем сім'ї, яка веде домашнє господарство та займається підприємницькою діяльністю в умовах ринкової економіки, слід шукати у:

- формуванні нових потреб і можливостей сім'ї;
- створенні умов розвитку і реалізації економічних функцій сім'ї;
- забезпеченні нормальних побутових умов сім'ї;
- підвищенні її соціально-економічного статусу.

Соціально-економічний статус сім'ї – це інтегральний показник, який відображає в сімейних відносинах особливості соціально-політичного устрою держави, її правові основи, рівень розвитку економіки, культури та суспільної самосвідомості [3, с. 487].

В узагальненому вигляді домашнє господарство виконує подвійну роль у сучасній економіці. З одного боку, воно є активним суб'єктом ринкових відносин, а з іншого – важливою ланкою в економічному колообігу ресурсів, товарів (послуг), доходів [1, с. 94-96].

Така проблема як нерівність і відносна бідність залишається суттєвою, незважаючи на економічне зростання, його темпи. Якщо існуючі тенденції у процесі формування і використання доходів домашніх господарств залишаться такими ж, то й нерівність надалі буде зростати.

При обґрунтуванні конкретних заходів із реформування розподільчих відносин недостатньо орієнтуватися на середні показники доходів домашніх господарств, а потрібно враховувати специфіку доходів та їх використання в окремих групах домогосподарств, їх структуру та основні джерела доходів.

На сучасному етапі економічного розвитку України пріоритетного значення набуває поєднання соціальної та економічної ефективності системних перетворень. Реалізація цього завдання в нашій країні потребує кардинального перегляду політики доходів і їх узгодження з макроекономічною політикою держави.

Список використаної літератури

1. Гладун О. М. Домогосподарства : функції та проблеми дослідження / О. М. Гладун // Демографія та соціальна економіка. – 2005. – № 1. – С. 94–96.

2. Сапога Т. В. Домогосподарство – важлива складова функціонування економіки / Т. В. Сапога // Сталий розвиток економіки : всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 6. – С. 50–55.
3. Політична економія : підруч. / [В. Г. Федоренко, О. М. Діденко, М. М. Руж енський, О. Ф. Іткін] ; За наук. ред. д. е. н., проф. В. Г. Федоренка. – К. : Алерта, 2008. – С. 487.
4. Ковалюк О. М. Сімейні господарства України : принципи, механізми, перспективи : навч. посіб. / [О. М. Ковалюк, Г. Л. Лех, С. К. Реверчук] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. С. К. Реверчука. – К. : Атіка, 2000. – С. 173.
5. Янель Ю. Л. Заощадження домогосподарств України та їх мотивація / Ю. Л. Янель // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – № 6. – С. 9–13.

Lendiel Oksana Mykhailivna,
postgraduate, Department of finance,
Mukachevo State University

THE ROLE OF BANKING INSTITUTIONS IN THE INVESTMENT ACTIVITY OF THE STATE

One of the sources of capital accumulation of enterprises in the conditions of unstable development of the national economy is the financial investments, which are characterized by higher liquidity and the possibility of flexible operational management. Thereby, the role of the banking system as an institution of the association of financial resources and their distribution among individual economic entities increases the investment processes. In terms of innovation and investment directions of development of the national economy, the banking system of Ukraine is able to provide a significant amount of investment resources and economic growth of the state.

Bank investments as an economic term are the investments made by a banking institution, which is aimed at obtaining profit from invested funds [1, p. 178].

Banking investments are traditionally understood as all directions of placement of the bank resources, as well as operations to allocate funds for a certain period of time in order to receive income. In the first case, the investment includes the entire complex of active operations of the bank, in the second - only its urgent component.

Bank investments are also defined as investments in movable and immovable property, intellectual property and securities held by commercial universal and specialized banks as institutional investors in order to profit and spread corporate influence [2].

The main goals that the bank endeavors to achieve in the investments area are:
- safety of investments;
- profitability of investments;
- opportunity to increase investments;
- liquidity of investments.

Among the main problems in the implementation of banks investment activities, we can allocate the following [1, p.182]:

- low level and insufficient quality of the resources of the Ukrainian banks, the deterioration of the banking capital structure, which leads to a weakness of the banking system and the inability to implement large-scale investment programs due to the limited resource base;

- the imperfection of the stock market, a short time of its existence, which leads to insignificant volumes of operations and low liquidity of this business. The problem of inhibition of investment activity and an increase in the share of bank investments is the low liquidity of bonds and the absence of quotations for most of them;

- a significant regulative influence of the state and additional regulatory requirements of the National Bank of Ukraine. Unlike other market participants, the activity of banks is more rigorously regulated, which decreases their competitiveness.

To improve the current situation of low activity of banks in the investment sector of the economy, it is necessary to pay attention to the following points:

1. Under the conditions of economic instability, there is a need to establish cooperation between the main banks leading in lending to create a consortium and investment loans for large projects.

2. It is necessary to create a mechanism for selecting projects, their main criteria and conduct a thorough analysis of the effectiveness of the investments in small and micro projects.

3. Due to the imperfection of the legal and regulatory framework for investment activity, it is necessary to improve the legislation, develop a clear classification of investments and their legal regulation, and the procedure for state regulation of banking investment activity.

4. To support and increase investment activity, it is appropriate to use tax incentives for socially useful investment projects, which should also improve the competitiveness of banks, their liquidity, and financial sustainability.

In recent years, there has been a tendency to increase interest among Ukrainian banks in the implementation of operations with the financial investments, but the insufficient development of the securities market holds back the development of the national economy in this direction, which ultimately reduces the possibility of banks to receive revenues from operations with financial instruments.

Investment activity is an important part of everyday activities of any bank. Due to profitable investments, the bank has additional profit and provides its sustainable development. The peculiarities of investment activity of banks are that the bank attempts to save its money and multiply it by trading securities, currency, profitable loan agreements and obtaining maximum benefits from these operations.

A characteristic feature of the investment banking market in Ukraine is the lack of attention to these assets, which has led the banking system to be overwhelmed by unreliable banks that could not support a certain level of liquidity. Therefore, it is necessary to improve the legal framework, develop mechanisms for improving the investment climate and promote the interest of banks in the implementation of

investment operations, not only with large corporations but also with participants of socially useful and innovative projects.

References

1. Слободянюк Н. О., Науменко О. Д. Фінансові інвестиції в умовах нестабільності національної економіки // Бізнес Інформ. 2017. №5. С. 177–184.

2. Кльоба Л. Г. Банківська інвестиційна діяльність на ринку цінних паперів // Економіка та держава. 2016. № 6. С. 20–24

Арент Сергій Сергійович,
здобувач наукового ступеня кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київський національний торговельно-економічний університет

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Розвиток країн світу характеризується тенденціями поглиблення міжнародного поділу праці, посиленням інтеграційних процесів та загостренням конкурентної боротьби на світових ринках. Таке суперництво відбувається між країнами з інноваційною економікою та іншими державами – країнами з наздоганяючою економікою та країнами, що розвиваються.

Законодавство України у сфері інноваційної діяльності базується на Конституції України та законах України «Про інвестиційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», інших нормативно-правових актів, що регулюють відносини у цій сфері.

Підприємництво в Україні здійснюється в будь-яких організаційних формах, визначених законами України, на вибір підприємця. Держава гарантує всім підприємцям рівні права і створює рівні можливості для доступу до матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів.

За Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 травня 2017 р. схвалено «Стратегію розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року», де зазначено, що мале і середнє підприємництво сприяє створенню нових робочих місць, зростанню валового внутрішнього продукту, а також стимулюванню розвитку конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу економіки [1].

Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою

інноваційних процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом [2]. За Законом державну підтримку одержують суб'єкти господарювання всіх форм власності, що реалізують в Україні інноваційні проекти, і підприємства всіх форм власності, які мають статус інноваційних.

Головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції.

За Законом України «Про інноваційну діяльність» державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється шляхом: визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності; формування і реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм; створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності; захисту прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності; фінансової підтримки виконання інноваційних проектів тощо.

Інновації можна також розглядати і як вкладення інвестиційного капіталу в нововведення, які приводять до кількісних або якісних змін в підприємницькій діяльності. Інвестиції та інновації – дві пов'язані сфери економічної діяльності.

Система державного управління України має бути максимально адаптованою до нових глобалізаційних умов розвитку, володіти потужним інструментарієм впливу на ці умови, а також їх використання на користь реалізації власних національних інтересів. Вагомими фінансовими інструментами стимулювання інноваційної активності підприємств, які сьогодні активно застосовуються у провідних країнах Європейського Союзу, є податкові інструменти. Пільги з податку на прибуток підприємств є найбільш поширеними серед податкових пільг у країнах з розвиненою економікою, до яких, зокрема, відносяться країни Євросоюзу.

Одним із шляхів інноваційного розвитку України є інтеграція науки і освіти за допомогою формування науково-дослідних лабораторій, центрів трансферу технологій, технологічних парків, а також підготовки для цього нових кваліфікованих спеціалістів – інноваційних менеджерів, маючими компетенціями у сфері створення, комерціалізації і трансферу технологічних і управлінських інновацій.

За даними Держстату у січні-червні 2017 року в економіку України іноземними інвесторами з 75 країн світу вкладено 711,2 млн дол США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). До основних країн-інвесторів належать Кіпр –25,5 %, Нідерланди – 16,2%, Російська Федерація – 11,4%, Велика Британія – 5,5%, Німеччина – 4,5%, Віргінські Острови (Брит.) – 4,3%, і Швейцарія – 3,9%.

Обсяги освоєння капітальних інвестицій підприємств України у січні-червні 2017 року складають 155,1 млрд грн, що на 22,5 % більше від обсягу капітальних інвестицій за відповідний період 2016 року. Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у січні-червні 2017 року освоєно 74,3 відсотка капіталовкладень [3].

В України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації. Підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу.

З метою спрощення порядку залучення іноземних інвестицій та унеможливлення прояв ознак корупції при їх державній реєстрації 31.05.2016 прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов'язковості державної реєстрації іноземних інвестицій». Указом Президента України від 29.08.2016 р. затверджено положення про Національну інвестиційну раду. Постановою Кабінету Міністрів України від 5 квітня 2017 року № 226 утворено Національну раду України з питань розвитку науки і технологій, яка є постійно діючим консультативно-дорадчим органом, що утворюється при Кабінетові Міністрів України.

Верховною Радою України у травні 2017 р. прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо усунення бар'єрів для залучення іноземних інвестицій», де врегульовано базові аспекти оформлення дозволу на застосування праці іноземців та посвідки на тимчасове проживання, що спростить залучення іноземних кваліфікованих працівників. Законом надається право отримувати посвідку на тимчасове проживання в Україні іноземним інвесторам, які мають істотну участь в українських підприємствах, але не працевлаштовані на підприємстві [3].

Держава повинна брати активну участь у розробці та реалізації проектів інноваційного підприємництва та через механізми стимулювання має визначити напрями розвитку підприємництва у його взаємодії з громадянським суспільством.

Список використаної літератури

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.05.2017 р. № 504-р «Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-р.

2. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV Ред. 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15.

3. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/

Дриженко Олександр Анатолійович
аспірант
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Університет ДФС України

РОЗВИТОК ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА НА ІНОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Сталий розвиток агропромислового комплексу та соціально-економічне зростання країни великою мірою залежить від стану зернового господарства, яке займає чільне місце в його структурі. Нині одним з основних гальмівних чинників такого розвитку є відсутність ведення більшістю сільськогосподарських підприємств цілеспрямованої інноваційної діяльності, як важливої передумови підвищення ефективності виробництва конкурентоспроможної продукції.

Визначено, що основним спонукальним мотивом впровадження інновацій для більшості суб'єктів господарювання є виробництво конкурентоспроможної продукції з метою одержання прибутку. Однак в умовах конкуренції досягти бажаного результату можна при забезпеченні ефективності застосування науково-технічних, економічних, організаційних, соціальних та екологічних факторів [1].

Інноваційна діяльність у сфері зерновиробництва є важливою складовою продовольчої безпеки країни. Стратегічним завданням розвитку зернової галузі держави є створення високопродуктивного і конкурентоспроможного зернового господарства. У 2016 р. в Україні зібрано без урахування окупованої території Криму і Севастополя врожай зернових та зернобобових культур, який склав 66088 тис. тонн, що на 9,91 % більше показників 2015 року та на 3,49 % більше попереднього результату дворічної давності – 63859 тис. т.

Порівнюючи валові збори основних сільськогосподарських культур за 1990 і 2016 роки слід відмітити, що в Україні сільськогосподарські підприємства, не дивлячись на деформацію структури посівних площ в сторону соняшника (таблиця 1), та зростання урожайності не досягли рівня 1990 року.

Таблиця 1.

Структура посівних площ основних сільськогосподарських культур у 1990-2016 рр., тис.га

Культури	1990	1995	2000	2005	2010	2012	2015	2016	2016 р. до 1990 р. +;-
Зернобобові	14583	14152	13646	15005	15090	15449	14739	14401	-182
Буряк цукровий	1607	1475	856	652	501	458	237	292	-1315
Соняшник	1636	2020	2943	3743	4572	5194	5105	6073	+4437
Картопля	1429	1532	1629	1514	1407	1440	1291	1312	-117

Джерело: за даними сайту Державної служби статистики України www.ukrstat.gov.ua.

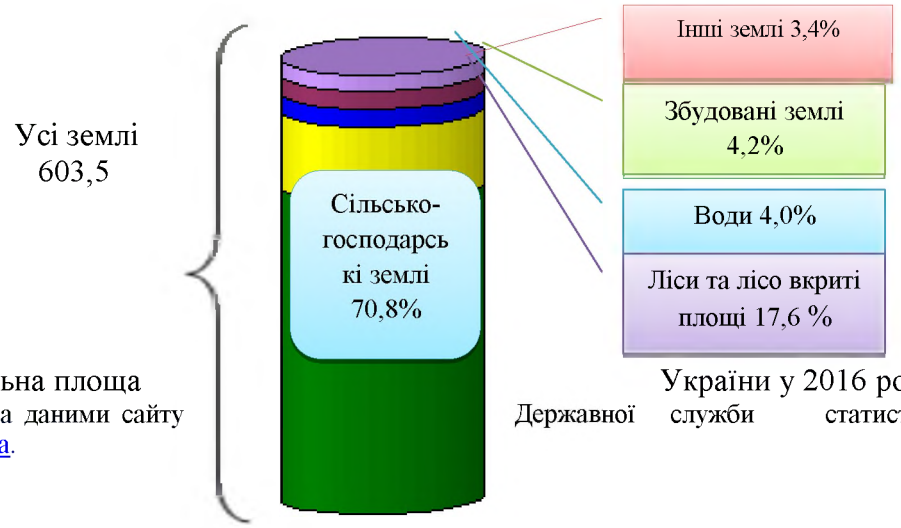


Рис.1 Земельна площа України у 2016 році
Джерело: за даними сайту Державної служби статистики України www.ukrstat.gov.ua.

Тому в Україні, враховуючи природний рівень родючості ґрунтів та сприятливі кліматичні умови, є можливість продовжити нарощувати виробництво основних видів сільськогосподарських культур. Нині одним з основних гальмівних чинників такого розвитку є відсутність ведення значною кількістю сільськогосподарських підприємств цілеспрямованої інноваційної діяльності, як важливої передумови підвищення урожайності та ефективності виробництва зернобобових культур.

Враховуючи зарубіжний та вітчизняний досвід, можна виділити декілька основних пріоритетних напрямів інноваційного розвитку зернового господарства:

- реструктуризація й оновлення матеріально-технічної бази зернопродуктового підкомплексу;
- використання нових сортів, які забезпечать підвищення продуктивності та якості зерна.
- впровадження інноваційних (енергозберігаючих та інтенсивних) технологій виробництва зерна;
- удосконалення структури посівних площ в господарствах.[3].

Останніми роками у технологіях виробництва сільськогосподарської продукції відбуваються кардинальні зміни. Інноваційна концепція розвитку агротехнологій полягає у зниженні енерго- та ресурсомісткості технологічних операцій, біологізації землеробства, оптимізації термінів виконання передбаченого комплексу операцій, забезпеченні екологічності виробництва. Важливе значення для підвищення ефективності зернового виробництва є технології, які концентрують новітні досягнення науки і техніки та дають можливість реалізувати потенційну продуктивність сортів відповідно до ґрунтових особливостей і погодних умов і забезпечать одержання високих урожаїв. Нині у світовому землеробстві розробляють, вивчають і впроваджують кілька технологій землеробства – інтенсивну, біологічну (органічну) та прямої сівби (No-till) [2, с. 54].

Проте, враховуючи вплив кризових явищ на економіку країни, важливого значення набуває впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій,

адаптованих до місцевих природних умов на основі визначених пріоритетів та інноваційних рішень, які разом із відносно високою врожайністю могли б забезпечувати економне використання матеріальних ресурсів і були екологічно безпечними для навколишнього природного середовища. Використання ресурсозберігаючих технологій вирощування зернових є основою інноваційного розвитку галузі, а саме: економія ресурсів, підвищення урожайності культур, поліпшення якості продукції, підвищення родючості ґрунтів, зниження залежності врожаю від погодних умов.

Отже в нинішній ситуації активізації інноваційної діяльності у сільськогосподарських підприємствах немає альтернативи. Головне при цьому – широке використання сучасних технологій, які безпосередньо впливають на підвищення урожайності зернових культур і зменшення затрат на їх вирощування.

Список використаної літератури

1. Інновації як фактор підвищення ефективності виробництва зерна [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2727.

2. Танчик С.П. Основні напрями розвитку землеробства в Україні / С.П. Танчик // Пропозиція. – 2008. – № 10. – С. 51-56.

3. Ткачук В. І. Інновації як фактор підвищення ефективності виробництва зерна [Електронний ресурс] / В. І. Ткачук // "Ефективна економіка". – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2727.

Ковчуга Лариса Іванівна,
аспірантка Інституту економіки
промисловості НАН України

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: СТАН ТА МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ

На сучасному етапі економіка України знаходиться в кризовому стані, що потребує активізації зусиль для забезпечення її динамічного та стійкого розвитку. Для цього необхідно забезпечити розвиток та підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємств, що дає можливість випускати більш якісну та конкурентоспроможну продукцію, своєчасно реагувати на зміни в потребах споживачів та в умовах економічної діяльності. Особливо це стосується промислових підприємств, які завжди були генератором технічного прогресу та інновацій в економіці. Однак, в Україні на даний час спостерігається стагнація інноваційної активності підприємств, що негативно позначається на всіх параметрах розвитку країни. Така ситуація вимагає дослідження проблем та перешкод на шляху інноваційного розвитку промислових підприємств, визначення умов та можливостей такого розвитку.

Аналіз статистичних даних свідчить про нестабільну динаміку інноваційної активності підприємств в Україні: у 2000 р. таких підприємств

було 18%, до 2006 р. їх частка знижувалася і склала 11,2%, потім наступив період нестабільного зростання, в 2015 р. частка інноваційно-активних підприємств досягла 17,4%, у 2016 р. – 18,9 [1].

Динаміка впровадження різних видів інновацій на промислових підприємствах показує суперечливу тенденцію показників інноваційної діяльності та її результатів (табл.).

Таблиця 1

Впровадження інновацій на промислових підприємствах [1]

Роки	Питома вага підприє-мств, що впровадж. інновації. %	Впроваджено нових технологічних процесів	Впроваджено вир-цтво іннов. видів продукції*, наймен.	з них нові види техніки	Частка реал-ої інновац. продукції в обсязі про-мислової, %
2000	14,8	1403	15323	631	9,4
2005	8,2	1808	3152	657	6,5
2010	11,5	2043	2408	663	3,8
2015**	15,2	1217	3136	966	1,4
2016**	16,6	3489	4139	1305	…

*до 2003 року нових видів продукції; **без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та частини зони проведення антитерористичної операції.

Позитивним є те, що поволі зростає частка підприємств, які впроваджують інновації, однак вона залишається досить низькою в загальній кількості промислових підприємств. Спостерігається зростання кількості впроваджених нових технологічних процесів (у 2,5 рази порівняно з 2000 р.), виробництво інноваційної продукції (на 30% до 2005 р.), у тому числі нової техніки - більш ніж у 2 рази. Найкращою була динаміка цих показників у 2016 р., що дає надію на активізацію інноваційних процесів. Однак при цьому результуючий показник інноваційної діяльності - частка інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції - неухильно скорочується, з 9,4% у 2000 р. до 1,4% у 2015 р.

За цим показником Україна суттєво відстає від розвинених країн світу, де частка інноваційної продукції складає 40-50%.

Низький рівень інноваційної активності промислових підприємств України та неухильне погіршення його результатів має низку причин, а саме:

поширеність в економіці низьких технологічних укладів, які є менш сприятливими до сучасних інновацій. Сьогодні в Україні переважно розвинуті III та IV технологічні уклади, їх сумарна питома вага складає 95% [2, с.123]. Вони переважно пов'язані з енергетичним, металургійним та машинобудівним виробництвом, яке в Україні базується на застарілій матеріально-технічній базі та застарілих технологіях. Їх інноваційний розвиток гальмується недостатнім обсягом коштів, які спрямовуються на модернізацію виробництва, а також недостатньою зацікавленістю бізнесу щодо впровадження інновацій, оскільки це пов'язано з ризиком та додатковими витратами;

зменшення в Україні чисельності великих підприємств, на яких в основному концентрується інноваційна діяльність, та низькою інноваційною активністю малого та середнього бізнесу. Так, у 2012-2014 рр. частка підприємств з інноваційною активністю серед великих становила 45%, серед мали всього 13% [3, с.185]. За період з 2011 по2015 рр. кількість великих підприємств скоротилась на 43%, з 407 до 233 одиниць[4];

високий рівень витрат на інноваційну діяльність та ризиків її здійснення, недостатня державна підтримка суб'єктів інноваційної активності. Фахівці у сфері інновацій відзначають, що для держави важливо обумовити розвиток інноваційних процесів шляхом підвищення ролі фінансових інститутів розвитку. Серед них універсальні та спеціалізовані банки розвитку, експортно-імпортний банк, державні венчурні та лізингові компанії, інноваційні фонди, фонди і агентства регіонального розвитку тощо[5];

слабкий рівень взаємозв'язку та партнерства між науково-дослідним та виробничим сектором, внаслідок чого вітчизняні наукові розробки повільно впроваджуються у виробництво. В Україні слабким місцем в інноваційному процесі є трансфер технологій, при цьому мова йде не лише про впровадження проривних наукових розробок, але й про тиражування та розповсюдження тих інновацій, які вже були впроваджені в інших країнах та довели свою ефективність.

З огляду на незадовільний стан інноваційного розвитку для України важливо забезпечити відновлення та розвиток вітчизняної промислового сектору на новій технологічній основі. В національних Цілях Сталого Розвитку до 2030 року ставиться завдання: «Сприяти прискореному розвитку високо- та середньотехнологічних секторів переробної промисловості, які формуються на основі використання ланцюгів «освіта – наука – виробництво» та кластерного підходу за напрямами: розвиток інноваційної екосистеми; розвиток інформаційно-телекомунікаційних технологій (ІКТ); застосування ІКТ в АПК, енергетиці, транспорті та промисловості; високотехнологічне машинобудування; створення нових матеріалів; розвиток фармацевтичної та біоінженерної галузей» [6, с.10]. Це вимагає нових підходів у державній економічній політиці стосовно розвитку індустріального сектору економіки. В першу чергу необхідно розробити та реалізувати нову промислову політику, спрямовану на відродження та інноваційний розвиток промисловості. При цьому визначити галузеві пріоритети, в яких Україна має конкурентні переваги та забезпечити їх розвиток. В якості пріоритетів має бути розвиток високотехнологічних видів промислового виробництва з високою часткою доданої вартості. Це передусім стосується переробної промисловості, розвитку таких галузей як аерокосмічна, електронна, комп'ютерна техніка, фармацевтична, хімічна, автомобільна промисловість. Інноваційний розвиток промисловості вимагає також актуалізації науково-технічних розробок на потребу реального сектору економіки, відповідної модернізації системи професійної освіти для забезпечення інноваційної сфери необхідними кадрами.

Список використаної літератури

1. Наукова та інноваційна діяльність (1990-2016). Статистична інформація/ Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
2. Федорова Ю. Перспективи інноваційного розвитку України: технологічні

Уклади/ Ю. Федорова// Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. - № 1. – С. 123-126.

3. Наукова та інноваційна діяльність України. Статистичний збірник/ Державна служба статистики України. – Київ, 2016. - С. 185, 189.
4. Промисловість України у 2011–2015 роках. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Київ, 2016. - С. 81-83.
5. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
6. Цілі Сталого Розвитку: Україна. Національна доповідь/ Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Київ, 2017. – 176 с.

Менчинська Олена Миколаївна,
аспірант
Хмельницький національний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

В сучасних умовах адаптація вітчизняного бізнесу до нових умов ринкової економіки ставить завдання стратегічної спрямованості України на інноваційний шлях розвитку. Перед кожним суб'єктом господарювання постає завдання інноваційної спрямованості, що базується на концептуальних положеннях стратегії інноваційного розвитку. Досліджуючи та вивчаючи передовий досвід формування організаційно-економічних характеристик інноваційних процесів можливим є якісно виробляти та реалізовувати інноваційні продукти. Світовий корпоративний бізнес демонструє фундаментальні зміни, що переважають над застарілими теоріями. Тому розкриття організаційно-економічних характеристик інноваційного розвитку вітчизняного бізнесу актуалізують тему наукової доповіді.

Основною безперечною рисою інноваційного розвитку бізнесу є спроможність нарощувати й активно використовувати ключові складові інноваційного потенціалу, із використанням революційних методів управління. Інноваційний потенціал підприємства включає економічний, фінансовий, інвестиційний, виробничо-технологічний, науково-технічний, природно-екологічний, кадровий потенціал і кластероутворюючий. В системі складових обов`язковою характеристикою є наявність діалектичної єдності, що створює

передумови для подальшого економічного розвитку суб`єкта бізнесу. Для активного використання ключових складових інноваційного потенціалу має велике значення кластероутворююча його складова.

Під кластером розглядається територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють з науковими установами й органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції й економічного зростання регіону [1, 2, 3].

Інноваційний розвиток передбачає беззупинне розроблення, освоєння виробництва і виведення на ринок різних нововведень. Інноваційний процес потребує єдності технологічних, організаційних і соціальних нововведень, формування нових моделей використання наявних ресурсів. З цього випливає, що підприємство, яке вибирає інноваційний шлях розвитку, повинно мати певний потенціал, достатній для його реалізації.

Отже, організаційно-економічною характеристикою інноваційного розвитку бізнесу можна вважати: використання методів ефективного управління підприємством для реалізації своєї місії, а також системи цілей тактичного й стратегічного характеру; гнучке керівництво, здатне піти на ризик; сприяння кінцевому виконанню своїх обов'язків усіх працівників підприємства незалежно від їхнього місця і ролі у виробничому або інноваційному процесі; функціонування прогресивної організаційної структури управління, орієнтованої на роботу в ринкових умовах; високий рівень ділового іміджу; готовність до змін; наявність останніх новацій науки і техніки в обраній галузі діяльності та суміжних галузях; високий рівень ресурсної готовності підприємства; конкурентоспроможні технології і прогресивне устаткування.

Список використаної літератури:

1. Войнаренко М. П. Кластеры в институциональной экономике: монография / М. П. Войнаренко. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2013. — 496.

2. Войнаренко М.П. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М.П. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 2730.

3. Войнаренко М.П. Кластероутворюючий потенціал Хмельниччини: технології та інструменти / М.П. Войнаренко, Л.А. Рибчинська // Регіони знань в Східній Європі : монографія / [наук. ред. І.В.Бакушевич]. – Тернопіль : ТІСІТ, 2010. – 256 с. (С.68-78).

Придатько Елла Миколаївна,
здобувач ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Процес формування персоналу відіграє одну з ключових ролей у загальній системі управління підприємством, так як спрямований на забезпечення всіх ланок його функціонування персоналом не лише необхідної кваліфікації, професійної компетенції та досвіду роботи, а також наділеного такою емоційною компетентністю, що здатна створити комфортний морально-психологічний клімат у колективі, підвищити результативність праці та лояльність працівників до керівництва. Максимальне наближення до виконання означених умов дозволить керівництву у найближчій перспективі досягти бажаних індикаторів ефективності як безпосередньо процесів менеджменту персоналу, так і загальної системи управління підприємством.

Попередні ґрунтовні дослідження автора дозволили визначити, що під процесом формування персоналу будемо розуміти «процес управління, який передбачає планування потреби в персоналі оптимальної чисельності та необхідної кваліфікації, відповідно до потреб діяльності і розвитку підприємства» [1, с. 82]. При цьому також було виокремлено чотири основних етапи поступового здійснення даного процесу – планування, набір, відбір та професійна адаптація [1, с. 82]. Отже можна стверджувати, що загальну ефективність процесу формування персоналу підприємство зможе досягти лише за умови спрямування зусиль на найбільш результативне здійснення кожного зі складових етапів даного процесу.

Ефективність здійснення етапу планування потреби у персоналі на промисловому підприємстві має базуватися на чіткому виконанні певних умов, сформульованих як виробничими та ринковими тактичними цілями суб'єкта господарювання, так і стратегічними векторами його перспективного розвитку. До основних умов означеного характеру слід віднести такі:

основними критеріями при обґрунтуванні штатної чисельності персоналу має виступати стала динаміка й прогнози щодо можливих тенденцій зміни попиту на продукт, що виготовляє підприємство та потенційна ємність ринку за цим й аналоговими видами продукції або послуг на найближчі кілька років;

має бути запровадженим моніторинг доцільності коригування й обґрунтування професійно-кваліфікаційної структури та штатної чисельності персоналу залежно від зміни внутрішніх і зовнішніх факторів впливу;

процес моделювання професійно-кваліфікаційного складу персоналу підприємства має базуватися на вимозі поступового нагромадження людського капіталу та зростанні людського потенціалу підприємства, для чого мають бути створеними всі умови для залучення ззовні та збереження власних високопрофесійних фахівців із унікальним досвідом, талантів;

дотримання оптимального балансу між процесами омолодження персоналу за рахунок талановитої кваліфікованої молоді та забезпеченням наступності професійного досвіду, знань і навичок ключових для підприємства працівників-професіоналів.

Ефективність й результативність процедур набору та відбору персоналу для промислового підприємства за встановленими на попередньому етапі критеріями залежить від таких основних чинників:

рівень професійної компетентності фахівця з рекрутингу, що здійснює відповідну процедуру і може за певними ознаками протягом нетривалого періоду часу об'єктивно і якісно встановити ступінь готовності та здатності кандидата зайняти вакантну посаду або вільне робоче місце;

фінансові можливості підприємства пропонувати гідний рівень оплати та умови праці, що дозволить зацікавити фахівців необхідного професійно-кваліфікаційного рівня та досвіду роботи, за умови наявності їх на регіональному ринку праці;

диверсифікація каналів пошуку претендентів на вакантні посади та вільні робочі місця із визначенням результативності кожного з них;

наявність дієвих методик професійного та емоційно-психологічного відбору кандидата на вакантну посаду з кількох можливих претендентів;

розмір витрат на процедуру пошуку та відбору кандидатів на вакантну посаду або вільні робочі місця має бути меншим за очікуваний соціально-економічний ефект, який принесе підприємству новий працівник.

В основі досягнення ефективності етапу професійної адаптації найманих працівників лежать такі базові умови:

мінімізація терміну професійної та морально-психологічної адаптації найманих працівників до підприємства і нового колективу завдяки створенню для цього сприятливих умов на всіх рівнях управління;

безперервний процес професійного та особистісного розвитку персоналу, підвищення кваліфікації та професійного навчання, що дозволить набути полівалентну компетентність;

запровадження дієвих мотиваційних стимулів для безперервного процесу трансформації неявних професійних знань у явні на всіх етапах виробничо-господарської діяльності підприємства.

Можна стверджувати, що поступове виконання більшості з означених вимог і умов досягнення ефективності виокремлених етапів процесу формування персоналу дозволить підняти на новий рівень всі без виключення складові управління та підвищити рівень прибутковості діяльності, соціальної відповідальності та конкурентоздатності підприємства незалежно від його форми власності та спрямованості функціонування.

Список використаної літератури

1. Придатько Е.М. Процес формування персоналу промислового підприємства: сутність, складові та умови здійснення / Е.М. Придатько // Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції. – Херсон: ХНТУ, 2013. – №12(1). – Т. 4. – С. 79-83.

Самодурова Дар`я Анатоліївна
аспірант
Інститут економіки промисловості НАН України

ДЕЯКІ КОНЦЕПЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ (ЗА ІНОЗЕМНИМИ ПУБЛІКАЦІЯМИ)

1) Через швидкий розвиток інформаційних технологій та посилення тенденцій економічної глобалізації підприємства стикаються зі все більш жорсткою ринковою конкуренцією. Щоб досягнути успіху в конкурентній боротьбі, підприємствам необхідна гнучка виробнича система, що зможе виконувати певні завдання: швидка адаптація до ринкових умов, у яких організація матиме економічну вигоду; спроможність економічно будувати виробничий процес на основі різноманітних вимог до продуктів; здатність проводити адаптивні самоорганізації, а також самонавчання та самообслуговування для всього динамічного процесу виробництва. За таких умов виникає необхідність здійснення процесів інтелектуалізації виробництва підприємств. В іноземних публікаціях питанням процесів інтелектуалізації виробництва приділяється багато уваги.

2) Німецький вчений А. Коломбо у своїх працях описує поняття традиційного комп`ютерно-інтегрованого виробництва (КІВ) як концепцію, що створена для вирішення певних задач, однією з яких є відсутність гнучкості та інтеграції виробництва [1, с.323]. Ця концепція включає аспекти, що пов`язані не лише з адмініструванням та виробничою діяльністю, але і з реалізацією та запасами. КІВ – це визначення, яке використовується багатьма дослідниками для опису повної автоматизації виробництва шляхом інтеграції виробничих та бізнес-функцій за допомогою застосування технологій. Але реалізація концепції потребує великих інвестицій, тривалих термінів виконання та складних структур. Все це гальмує розвиток підприємств та не дає змоги швидкій переконфігурації у динамічних умовах.

3) В своїх роботах іноземні науковці, такі як А. Тарумараджа, А. Дж. Уеллс, Л. Немес, Н. Сілва, П. Лейтано розглядають три основні виробничі системи, називаючи їх концепціями, що розроблені для вирішення проблем швидких змін у виробництві нових продуктів з новими специфікаціями. Фрактальна, біонічна та холонічна виробничі системи – це покоління інтелектуальних виробничих систем, що здатні до гнучкості, адаптивності, інтелекту та ін. [2], [3], [4].

4) Фрактальна виробнича система (ФВС) – це відкрита система, де основною характеристикою є самоподібність між її малими компонентами, так званими фрактальними одиницями. Не зважаючи на цю властивість, будь-яка фрактальна одиниця має власні ресурси, ефективну інформаційну систему, яка надає дані, необхідні для виробництва продуктів, та виділяє операційні ресурси

(рис. 1). Іншими словами, фрактальна одиниця може виконувати як функції всього цеху виробництва на вищому рівні, так і функції фізичної машини на найнижчому рівні виробничого процесу підприємства. Фрактали діють як окремі незалежні одиниці, але для досягнення однієї мети виробничої системи співпрацюють та інтегруються з іншими підрозділами. Всі ці характеристики дозволяють швидко реагувати на зовнішні вимоги, а також працювати з постійними змінами у структурі підприємства за допомогою забезпечення динамічного середовища всередині організації [3, с.218-220].

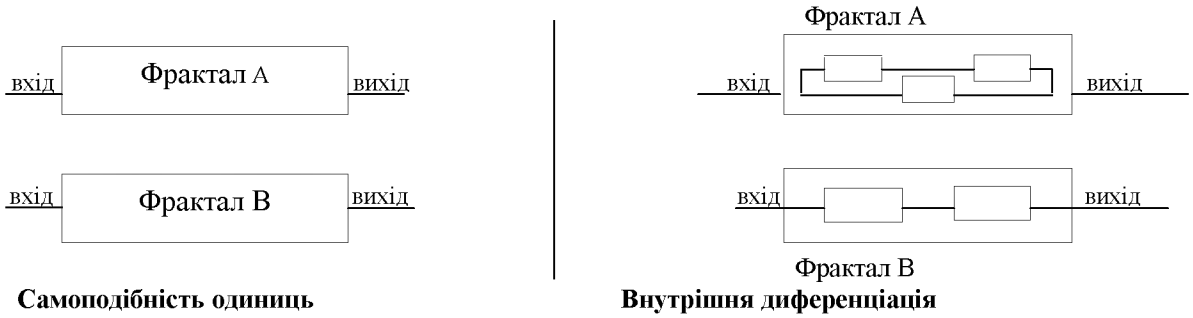
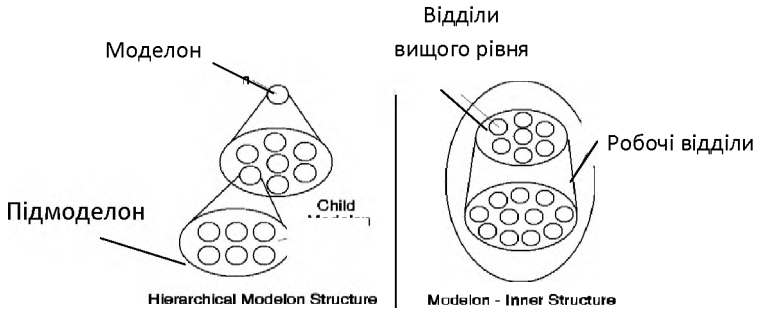


Рис.1. Самоподібність та диференціація внутрішньої структури фрактальних одиниць

5) Біонична виробнича система (БВС) – це концепція, де біонічна теорія застосовується до виробничих систем. Біоник (біологія та економіка) – це застосування методів та засобів, які використовуються у природі для новітніх технологічних систем [2, с.124]. БВС має ієрархічну будову. Однією з властивостей в утворені біологічних форм життя та організмів є розподіл клітин. Аналогічним чином виробнича система може бути поділена на невеликі функціональні відділи через розподіл інформації (задач) зверху вниз. П. Лейтано пояснює, що БВС ґрунтується на базовому елементі, моделоні, який складається з «підмоделонів», утворюючи ієрархічну структуру (рис.2). Правильний обмін інформацією всередині та між відділами забезпечують певні системи зв`язку. За допомогою самоорганізованого процесу здійснюється розповсюдження інформації, що передається від відділу більш високого рівня до найнижчого [5].



6) Холонічна виробнича система (ХВС) – концепція, яка визначається гібридним характером, бо об`єднує структуру живих організмів та соціальних груп. Важливою частиною концепції є поняття холархії. Холархія – це система холонів, розташованих в усіх системних цілях. Автономія холонів та рівень

співпраці регулюються стратегіями та фіксованими правилами всередині холархії. Кожна з холонічних систем має свої власні частини (холони) та є складовою чогось більшого. Іншими словами, будь-яка одиниця в організації складається з базових одиниць та водночас є частиною цілого (рис.3) [3, с. 221]. Більш того, холон може бути не тільки частиною декількох холархій, а і виступати окремою холархією. В решті решт, холонічна виробнича система – це холархія, яка об`єднує весь процес виробничої діяльності. Ця концепція поєднує в собі найкращі риси ієрархічної («зверху до низу») та гетероархічної («знизу до верху») організаційної структури. Вона може зберігати стабільність ієрархії, забезпечуючи динамічну гнучкість гетероархії [4, с. 429].

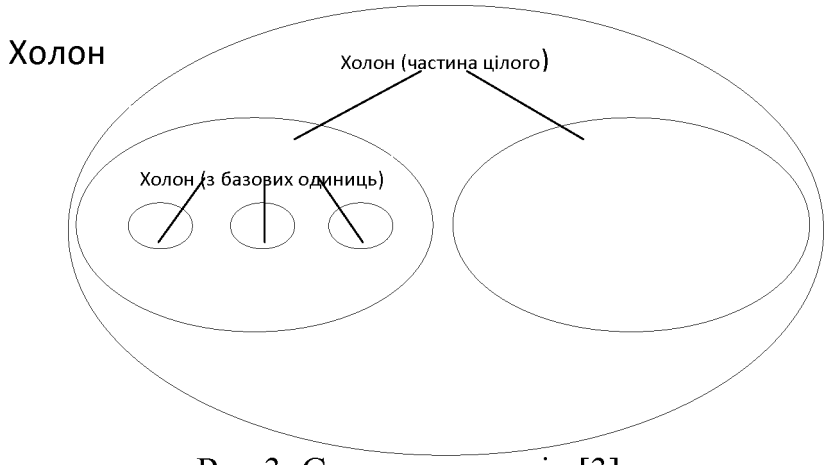


Рис.3. Система холонів [3]

7) Вище згадані концепції у загальних рисах описують основні принципи та особливості проектування інтелектуальних виробничих систем, які є дуже гнучкими за своєю структурою та функціонуванням, проте дуже відрізняються за своїми підходами. Саме тому подальші дослідження мають бути спрямовані на визначення та обґрунтування найбільш доцільної концепції для вітчизняних підприємств.

Список використаної літератури

1. Colombo A., Schoop R. and Neubert R. “An Agent-Based Intelligent Control Platform for Industrial Holonic Manufacturing Systems”, IEEE Trans. Ind. Elect., vol. 53, no. 1, pp. 322-337, Feb. 2006.

2. Leitão P., Restivo F. “A holonic architecture for agile and adaptive manufacturing control” Comput. Ind. 57, pp.121–130, January 2004.

3. Tharumarajah A., Wells A.j. and Nemes L. “Comparison of the bionic, fractal an holonic manufacturing concepts”, Int. Journal of Computer Integrated Manufacturing, vol. 9, no. 3, pp. 217-226, May-June 2010.

4. Valckenaers P., Van Brussel H. “Holonic manufacturing execution systems”, CIRP Annals – Manufacturing Technology, 54/1:427-432, 2005

Сольська Віта Володимирівна,
аспірант кафедри економіки підприємства
Житомирський державний технологічний університет

ПІДХОДИ ДО СУТНОСТІ ДЕФІНІЦІЇ «ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

На сьогоднішній день переважна більшість українських підприємств знаходиться у приватній власності, що зумовлює, актуальність пошуку нових критеріїв прийняття управлінських рішень. Вартість є економічною категорією, яка відображає у грошовому вимірі цінність товару для ринку. Потреба у визначенні вартості підприємства може виникати у різних ситуаціях: при залученні кредитних коштів, у процесі здійснення злиття чи об'єднання, продажу підприємства тощо. В сучасних умовах при прийнятті більшості стратегічних рішень щодо перспектив розвитку та функціонування підприємства важливо мати інформацію про реальну вартість підприємства. Для майбутнього підприємства найважливішим є утримання свого положення на ринку з перспективою подальшого розвитку.

Дослідження питань сутності поняття «вартість підприємства» знайшло своє відображення у працях таких вітчизняних вчених, як Г.І. Башнянина, М.І. Бондара, Н.В. Тертичної, Л.А. Костирка, В.М. Костюченка, А.А. Чухна, О.Г. Мендрула, О.А. Сарапіної, Л.М. Худолій, М.Г. Чумаченка, І.Й. Яремка та ін. Відомими у данному контексті є праці зарубіжних дослідників, зокрема Дж. Мурина, Дж. Стерна, К. Уолта, Дж. Харвея, які цій проблематиці, внаслідок значного розвитку фінансового ринку, приділяють набагато більше уваги.

Мета дослідження полягає в дослідженні фундаментальних підходів до розуміння дефініції «вартість підприємства», надання пропозицій щодо авторського трактування цього поняття.

Незважаючи на значний інтерес науковців, щодо питань оцінки вартості підприємства, відсутня єдність підходів до розуміння теоретико-економічної сутності «вартість підприємства», яка ототожнюється в економічній науковій літературі з оцінкою, ціною. Саме тому, виникає необхідність теоретично обґрунтувати підходи щодо поняття «вартість підприємства».

Загалом еволюція поняття «вартість підприємства» може розглядатись в двох аспектах:

- це історичний процес утворення вартості підприємства як суспільних відносин;
- це постійний процес утворення вартості підприємства як певної кількісно визначеної характеристики підприємства.

Вперше категорія вартості зустрічається в працях античного філософа Аристотеля. Він висловлює думку про те, що два товари, що представляють

собою продукти людської праці і підлягають обміну, повинні бути рівною вартості, а остання повинна виражатися у витратах виробництва [10].

Дослідження еволюції наукової думки щодо економічної сутності поняття «вартість» дозволило встановити, що історично сформувалися три підходи: трудова теорія вартості, теорія граничної корисності і теорія взаємодії попиту і пропозиції, положення яких представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Історичні підходи щодо визначення економічної категорії «вартість»

Характеристики	Наукові підходи		
	Трудова теорія вартості	Теорія граничної корисності	Теорія взаємодії попиту і пропозиції
Розробники теорій	У.Петті, А.Сміт, Д.Рікардо, К.Маркс, Дж.Кейнс	Г.Госсен, В.Джевонс, Ф.Візер, К.Менгер, Є.Бем-Баверк	А.Маршалл, П.Самуельсон, Д.Лодердель, Дж.Локк
Погляди на визначення «вартість»	Джерелом вартості визначено загальну кількість праці, затраченою на виробництво товару, в тому числі праця, яка необхідна для виготовлення знарядь праці й видобування сировини, що використовуються в процесі виробництва	Вартість товарів визначається із суб'єктивною цінністю (оцінкою) їх корисності та рідкісності, виходячи з можливостей товарів максимально задовільнити потреби споживачів.	Вартість визначається на підставі співвідношення попиту та пропозиції: ціна попиту визначається корисністю товару, ціна пропозиції обґрунтовується витратами, що мають забезпечити компенсацію за трудові зусилля, очікування, ризик.
Тлумачення поняття «вартість» вченими-послідовниками	Вартість, як економічна категорія, виражає уречевлену в товарах та послугах суспільно необхідну працю та економічні відносини між суб'єктами господарської діяльності, що пов'язані суспільним поділом праці й обміном товарами й послугами [3]	Вартість – визначена у грошових одиницях визнана еквівалентом (ймовірнісна величина), що визначається розрахунковим шляхом на основі прогнозування подій на конкретний момент часу через оцінку критеріїв цінності та значущості [6]	Вартість є вираженою у грошових одиницях цінністю товарів та послуг, яка може суттєво коливатись під впливом пропозиції товарів та послуг на ринку та величини платоспроможного попиту на них [11]
	Вартість – уречевлена в товарах праця, що виражає відносини між товаровиробниками з приводу затрат їхньої праці на виробництво продукції, котрими вони обмінюються як товарами [7]	Вартість – інтегральна характеристика, що відображає вектор розвитку підприємства та спроможність генерувати цінності для різних груп учасників ринкових відносин [9]	Вартість – виражена у грошах цінність будь-чого або величина витрат на будь-що [4]

У сучасній економічній літературі існують різні трактування дефініції «вартість підприємства».

Так, Г.С. Вечканов та Г.Р. Вечканова визначають вартість як економічну категорію товарного виробництва, яка є уречевленою в товарі суспільною працею [2, с. 23].

В.Г. Белолипецький визначає вартість підприємства є, з одного боку, показником сталого розвитку, а з іншого – індикатором узгодження інтересів різних груп учасників ринкових відносин [1, с. 93].

Вартість як грошове вираженння цінності продукту, послуг, факторів виробництва в процесі обміну, визначає В.М. Тарасевич [8, с. 9].

В.М. Корягіним запропоновані підходи щодо визначення вартості підприємства, а саме:

- вартість підприємства як вартість майнового комплексу або сума вартостей усіх активів підприємства;
- вартість підприємства як рівноважна ціна;
- вартість підприємства як показник (критерій, параметр, величина) ефективності діяльності підприємства;
- вартість підприємства як складна система взаємовідносин підприємства із зовнішнім середовищем;
- вартість підприємства як вартість (оцінка) очікуваних грошових потоків;
- вартість підприємства як грошовий вимір (еквівалент) економічної цінності підприємства [5, с. 26-27].

Таким чином, на нашу думку, вартість підприємства – це міра грошового вираження цінності товару, робіт, послуг у формі ціни в процесі обміну. Обґрунтовано, що в ринковій економіці для будь-якого підприємства визначення вартості підприємства є одним з основних критеріїв у прийнятті якісних управлінських рішень.

Список використаної літератури

1. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы: курс лекций / В.Г. Белолипецкий; под ред. И.П. Мерзлякова. – М. : ИНФРАМ, 1998. – 298 с.

2. Вечканов Г.С. Современная экономическая энциклопедия / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова. – СПб. : Лань, 2002. – 80 с.

3. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / [Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устинко О.А., Юрій С.І.] ; [за ред. С.В. Мочерного]. – Л. : Світ, 2005. – Т. 1. – 616 с.

4. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.

5. Корягін М.В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції: монографія / М.В. Корягін. – Львів: ЛКА, 2012. – 389 с.

6. Островська Г. Категорія «вартість підприємства»: методичні підходи // Галицький економічний вісник. – 2008. - № 3. – С. 3-12.

7. Політекономія: Підручник / за заг. ред. Ю.В. Ніколенка. – К. : ЦУЛ, 2003. – 412 с.

8. Тарасевич В.М. Ценовая политика предприятия / В.М. Тарасевич. – 2-3 изд. – СПб. : Питер, 2003. – 288 с.

9. Тертична Н.В. Комплексна оцінка вартості підприємства : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Тертична Наталія Володимирівна; Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. – Л. , 2006. – 19 с.

10. Ядгаров Я.С. Эволюция теории стоимости : учебное пособие / Ядгаров Я.С. – Москва : ИНФРА – М, 2010. – 253 с.

11. Экономический словарь. Толково-терминологический / Коноплицкий В.А., Филина А.И. – К. : КНТ, 2007. – 624 с.

Стенічева Інна Борисівна
аспірант КНЕУ ім. Вадима Гетьмана

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Сучасна Україна знаходиться на такому етапі розвитку, коли треба динамічно включатися у світові соціально-економічні процеси з метою інтегруватися в Європейське співтовариство. Для цього необхідно виробити нові підходи до використання економічного, інноваційного, людського та природно-ресурсного потенціалів регіонів країни, що сприятиме досягненню розвинутого європейського рівня ефективності економіки та гідного рівня життя населення.

В процесі глобалізації перед Україною та окремими її регіонами постають нові завдання щодо інтенсивного використання нових методів і прийомів господарювання, виклики щодо практичного застосування інноваційних важелів та інструментів стимулювання суспільно-економічного розвитку територій, що мають позитивний досвід розвитку у світовій (в тому числі й європейській) практиці. Серед одних з основних проблем, що перешкоджають динамічному соціально-економічному розвитку регіонів України є дефіцит інвестиційних ресурсів з усіх джерел фінансування, передусім довгострокових та недостатній рівень інноваційної діяльності і нерозвинена інноваційна інфраструктура. Необхідність забезпечення розвитку регіонів на інноваційній основі зумовлена важливістю оптимізації просторових господарських характеристик країни відповідно до особливостей розміщення наявних і потенційних ресурсів, а також необхідністю задоволення загальних і специфічних потреб населення (у т. ч. на найнижчому територіальному рівні). Вирішальну роль у забезпеченні комплексного збалансованого розвитку регіону відіграє стратегічне бачення перспектив економічного зростання, визначення внутрішніх проблем, перешкод, що гальмують цей процес та адекватна оцінка потенціалу наявних на місцевому рівні ресурсів розвитку [1, с.5]. Інвестиції, що надходять в Україну, можна поділити на три якісно різні

групи. По-перше, це ризикові, спекулятивні короткі інвестиції, які приходять та виходять з економічної системи. По-друге, короткострокові інвестиції, за допомогою яких відбуваються процеси стабілізації в економіці. По-третє, стратегічні інвестиції, що мають високий відсоток інновацій та зумовлюють зростання економіки [2]. Залучення інвестицій в економіку України є проблематичним на сьогоднішній день. Носієм інновацій вважаються саме інвестиції , тому інвестиційна діяльність тісно пов'язана з інноваційною, а чинником модернізації економіки країни є інноваційно-інвестиційне зростання економіки регіонів.

У Законі України "Про інноваційну діяльність" зазначено, що інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [3]. Інновації є необхідною умовою розвитку виробництва, підвищення якості та збільшення кількості продукції, появи нових товарів і послуг. У ринкових умовах інновації охоплюють усю економіку, включаючи продуктивні сили (засоби виробництва, навчання працівників) і виробничі відносини (форми і методи управління, поділ, спеціалізація й кооперація праці) [4]. На теперішній час інноваційний регіональний розвиток в Україні знаходиться на низькому рівні. Такі негативні тенденції гальмують процеси економічного зростання та ставлять під загрозу подальший соціально-економічний розвиток регіонів.

Розвиток економічних систем українських регіонів можливий лише за умови розробки і проведення активної поновленої інноваційної політики. Основною метою політики держави у сфері соціально-економічного розвитку регіонів (крім подолання диспропорційності) мають стати збалансування галузевих пропорцій, активізація коопераційних зв'язків між господарськими комплексами різних регіонів та, з рештою, досягнення позитивних зрушень у показниках рівня життя населення України незалежно від місця проживання людини. Регіональна інноваційна політика є складовою державної інноваційної політики, яка надає поштовх та орієнтири для формування регіональної інноваційної політики, спираючись на світовий досвід і теоретичну базу, створює необхідні умови для функціонування механізму реалізації регіональної інноваційної політики. Враховуючи особливості того чи іншого регіону, вона визначає, з одного боку, ставлення держави до його інноваційних і науково-технічних проблем, а з другого, – забезпечує участь наукової та інноваційної сфери регіону у вирішенні соціально-економічних і науково-технічних проблем держави [5, с. 578].

Свідченням неефективності реалізації як державної, так і регіональної інноваційної діяльності є і суттєве скорочення обсягів виготовленої інноваційної продукції. Так, у 2014 р. порівняно з попереднім обсяг реалізованої продукції в Україні зменшився з 35891,6 млн грн до 25668 млн грн, тобто на 28,5%. У регіональному розрізі зменшення обсягів інноваційної продукції відбулося в більшості регіонів, за винятком Вінницької, Волинської,

Івано-Франківської, Київської, Полтавської, Рівненській, Сумської, Херсонської і Чернігівської областей [6]. Треба відзначити, що в сучасних політично-економічних умовах така тенденція зберігається і до тепер. Нинішній стан економіки більшості регіонів України характеризується низьким рівнем комерціалізації результатів наукових досліджень і відсутністю ефективних зв'язків науки та виробництва, повільними темпами розвитку мережі сучасних інноваційних структур (технопарків, бізнес-інкубаторів, венчурних фірм), інших організацій інноваційної інфраструктури.

Інноваційною можна вважати ту модель розвитку, яка відповідає певним умовам, серед яких є безумовний пріоритет державної підтримки науки і освіти. Світовий досвід засвідчує, що інноваційна модель може бути двох видів: – така, що базується на збалансованому розвитку фундаментальної і прикладної науки, освіти і наукоємної промисловості, саме вона характерна для високорозвинених держав світу(США, країни ЄС тощо); – така, що ґрунтується на прикладних дослідженнях, освіті та наукоємних галузях промисловості. [7, с. 32].

Модель інноваційного-інвестиційного розвитку регіонів України має ґрунтуватись на врахуванні специфіки національного менталітету регіонів, інноваційного потенціалу і можливостей розвитку науки та освіти як національних пріоритетів.

Список використаної літератури

1. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: аналіт. доп. / С. О. Біла, Я. А. Жаліло, О. В. Шевченко, В. І. Жук [та ін.]; за ред. С. О. Білої. – К. : НІСД, 2011. – 80 с.
2. Портал про інвестиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// investycii.org/investuvanya
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 №40-IV // Відомості Верховної Ради України – 2002. – №36. – Ст. 266
4. Волкова О. І. Економіка і організація інноваційної діяльності : навч. посіб. / О. І. Волкова. – К.: Професіонал, 2004. – 145 с.
5. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку: монографія / за ред. В. М. Геєця; Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К.: Фенікс, 2003. – 1008 с.
6. Інноваційна діяльність промислових підприємств України: статистична доповідь [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – 2015. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/ kat_u/2015/dop/04/dop_idpp2014. zip
7. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.

Шматок Юлія Віталіївна,
аспірантка кафедри бізнес-логістики та транспортних технологій на водному транспорті
Київська державна академія водного транспорту

ОБМЕЖЕННЯ ЩОДО ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Основою в господарській діяльності суб'єктів ринку, не залежно від змін зовнішнього мікро-, макро- та внутрішнього середовища, є інформація про наявність, потребу, доступність, розподіл, можливості ресурсів та технологій. Ціль досліджень ринку зводиться до виявлення нових стимулів росту збуту.

Основні стадії впровадження інновацій: перша, від дослідження до пробного випуску; друга, від першого використання і до масового випуску; третя, від використання покупцями та обслуговування і до утилізації.

З 1 вересня 2017р. набрала чинності угода України про асоціацію з Європейським Союзом. Перш за все наша країна повинна привести своє законодавство у сфері захисту навколишнього середовища у відповідність з європейським. Україна вже прийняла Закон "Про оцінку впливу на довкілля» від 23.05.2017 №2059-VIII (введення в дію відбудеться 18.12.2017) та Постнову Верховної Ради України Про прийняття за основу проекту Закону України про стратегічну екологічну оцінку від 23.05.2017 № 2060-VIII. [3]

Але впровадження еколого-інноваційних проектів на українських підприємствах пов'язане з низкою обмежень:

- брак коштів, недостатність інвестицій, фінансової, кредитної підтримки
- обмеженість у розширенні екологічної продукції,
- високий підприємницький ризик в сучасних економічних умовах,
- важкість у плануванні, особливо стратегічному, в зв'язку з динамічними змінами у мікро та мактро середовищі,
- відсутність державної подтримки та стимулювання,
- конкурентна боротьба, відсутність кваліфікованих кадрів,
- відсутність практичних державних програм та методик,
- низакий рівень розвитку інфрастуртури,
- низький рівень інформованості суб'єктів,
- високі витрати на дослідження,
- високі витрати на розробку і впровадження екологічних інновацій,
- мала кількість дослідницьких і науковових закладів,
- нерозвиненість інформаційних, консалтингових програм,
- не узгоджені інтереси держави, бізнесу та споживачів,
- відсутність інформаційної системи,бази даних екології та інновацій,
- низька пропаганда екологічності, природо- та ресурсозбереження,

- відсутність маркетингових інструментів впровадження екологічності .

Переваги стимулювання розвитку еколо-інноваційних проектів сформовано в таблиці 1.

Таблиця 1

Стимули розвитку еколого-інноваціних проектів

Суб'єкт	Матеріальні стимули	Нематеріальні(духовні, символічні) стимули
Споживач (особистість)	Екологічність товарів Переробка відходів	Залученність Створення Відповідальність
Підприємства	Додаткові контракти Ріст об'ємів збуту Нові патенти Нові бренди Розширення асортименту Технології, обладнання Інформаційні технології Продуктивність Економія ресурсів Екологічно чисті товари Податкові пільги Пільгові кредити Міжнародна співпраця	Репутація Престиж Популярність Взаємопорозуміння Довгострокова діяльність Лояльність Конкурентоспроможність Соціальні вигоди Амортизаційні пільги пільговий митний режим зниженням експортних мит Розширення ринку збуту
Держава	Ефективність функціонування державного управління Ріст ВВП Збереження природного середовища Запобігання аварій Охорона здоровя населення Збереження природних ресурсів Економія ресурсів(переробка) Інтеграція у міжнародний простір	Лояльність Конкурентоспроможність Модернізація економіки Підвищення рівня свідомості Ріст задоволеності Запобігання проблем Визнання на міжнародному рівні покращення рейтингу

Етапи впровадженні еколого-інноваційних проектів на підприємстві:

1). визначення навколишнього середовища: PEST-фактори, мікро-середовища, коньюктури ринку,2). аналіз внутрішнього середовища та потенціалу, 3). аналіз ризиків та SWOT-аналіз, 4). економічне обґрунтування екологічного та інноваційного підходу в своїй діяльності, 5)планування стратегії та місії програми впровадження та розвитку еколого-інноваційних програм та проектів, 6). формування тактичних планів у постачанні, виробництві, асортименту, ціні, збуту та комунікаціях, 7). визначення джерел фінансування, рентабельність та період окупності, 8). реалізація заходів та оцінка результатів,9). контроль та корекція тактики, адаптація до внутрішніх змін та змін у зовнішньому середовищі.

Реалізація еколого-інноваційних проектів та програм може бути ефективним механізмом інтеграції в європейський економічний простір, підвищення конкурентоспроможності країни у світовій торгівлі та на

внутрішньому ринку, покращення рівня життя населення, та шляхом вирішення і запобігання екологічних проблем.

Розвиток науки і впровадження інновацій у виробництво стає об'єктивною необхідністю.

Список використаної літератури

1. Закон України "Про оцінку впливу на довкілля» від 23.05.2017 № 2059-VIII (Введення в дію відбудеться 18.12.2017)
2. Постнова Верховної Ради України Про прийняття за основу проекту Закону України про стратегічну екологічну оцінку від 23.05.2017 №2060-VIII
3. Ян Авсеюшкін. Дихайте глибше. В Україні представлена нова стратегія екологічної політики [Електронний ресурс] / Ян Авсеюшкін // finance.ua. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://news.finance.ua/ua/news/-/410451/dyhajte-glybshe-v-ukrayini-predstavlena-nova-strategiya-ekologichnoyi-polityky.
4. Наукова та інноваційна діяльність України, 2015 рік // Державна служба статистики України. - 2016. - 257с.
5. Лановська Г. І. Маркетинг інновацій у системі інноваційної політики підприємтва // «Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку підприємств харчової промисловості» – К.: НУХТ, 2016 р. - с.131-132

Щерба Анна Олександрівна,
аспірантка
Інститут економіки промисловості НАН України

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ

Світові тенденції глобалізації, швидкого технічного та технологічного підйому виробництва, зростання темпів розвитку національних ринків і, як наслідок, посилення конкурентної боротьби ставлять високі вимоги до діяльності господарських суб'єктів. Адже тільки інноваційний менеджмент з властивим йому функціональним апаратом в змозі передбачити і зумовити майбутнє, саме він на даний час є одним з найважливіших елементів конкурентної боротьби, а інноваційно-інвестиційна стратегія є основним його інструментом, тому саме інноваційно-інвестиційній діяльності необхідно приділяти значну увагу підприємствам, які господарюють в ринкових умовах [1, с. 206].

Під інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства розуміють сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інновацій і інвестицій. Дослідження проблем інвестування завжди перебуває в центрі уваги економічної науки. Це зумовлено тим, що інвестиції відображають глибинні основи господарської діяльності, визначаючи процес економічного

зростання загалом забезпечення умов виходу з економічної кризи. Інновації та інвестиції – це дві нерозривно пов'язані сфери економічної діяльності, що найбільшою мірою були і залишаються уражені кризою. В сучасних умовах склалася така ситуація, що інновації, які раніше здійснювалися за рахунок централізованих джерел, звелися до незначних величин, тоді як інвестиції, що володіли внутрішньою структурою, втратили її і стали неорганізованими, перетворилися тільки в короткострокові цілі інвесторів. В економічній літературі встановлено тісний взаємозв'язок понять інвестиція та інновація.

Характерною рисою інноваційно-інвестиційної діяльності являється комплексність, достроковість та цільова спрямованість.

Також треба відмітити недолік інноваційно-інвестиційної діяльності, яким являється низький рівень стратегічного планування, який не дає змогу підприємствам знизити рівень ризикованості.

В сучасних умовах інноваційно-інвестиційна діяльність спрямовується на вирішення найважливіших завдань розвитку економіки підприємства.

До найважливіших завдань можна віднести наступні:

1. Підтримання платоспроможності підприємства;
2. Пошук здійснення шляхів прискорення проектів підприємства;
3. Забезпечення високих темпів економічного розвитку підприємства.

Інноваційно-інвестиційна діяльність має дві основні складові: інноваційну та інвестиційну діяльність. Для чіткого розуміння інноваційно-інвестиційної діяльності необхідно розглянути підходи до розуміння кожної з категорій.

Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність» [2], який передбачає деякі види фінансової підтримки інноваційної діяльності. Згідно з Законом України «Інноваційна діяльність – це діяльність, яка спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг». Інновацією – завершується інноваційна діяльність, яка трактується – як процес впровадження новини, або як вирішення наукової задачі,нової технології, створення винаходу.

Відносно трактування терміну «інвестиційної діяльності» існують різні думки. Закон України «Про інвестиційну діяльність» свідчить, що під інвестиційною діяльністю розуміється вкладення інвестицій і практичні дії з метою одержання прибутку й досягнення іншого корисного ефекту [3]. Також зазначено, що інвестиційна діяльність здійснюється на основі: інвестування, здійснюваного громадянами, недержавними підприємствами, господарськими спілками і товариствами, а також громадськими організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності, а також державними підприємствами та установами за рахунок власних і позичкових коштів.

Кожне українське підприємство повинне запроваджувати систему управління інноваційно-інвестиційних заходів, щоб бути конкурентоспроможним на ринку. В складі системи управління інноваційно-

інвестиційної діяльності підприємства велику роль відіграє комплексний підхід розробки та впровадження контролю, метою якого виступає завдання з проведення перевірки планових та фактичних показників фінансових результатів в процесі виконання та забезпечення прийняття управлінських рішень в процесі реалізації інноваційно-інвестиційної діяльності Для забезпечення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства необхідно, створити методику формування існуючих проектів інноваційно-інвестиційної діяльності [5].

Механізм здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності промислового підприємства, виконує: а) маркетингові дослідження, що проводяться з метою визначення необхідного покращення характеристик продукції; б) дослідницькі роботи, що пов'язані з покращенням властивостей існуючої продукції; в) предпроектна стадія: аналіз ресурсів з метою визначення необхідних змін та розробка фінансового плану інвестиційної діяльності; г) проектні роботи: розробка та затвердження проектної документації; д) освоєння капітальних вкладень [4].

Список використаної літератури:

1. Кузьмич В. О. Інноваційність підприємств: порівняльний аналіз методик / В. М. Ячменьова, В. О. Кузьмич // Культура народов Причерноморья. - 2011. - № 218. - С. 206-210

2. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002р. (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 2002. - №36. – с. 266

3. Про інвестиційну діяльність: Закон України, 18 вересня 1991 року N 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.

4. Шульженко В.В. Інвестиційно-інноваційна діяльність у розвитку підприємства / В.В. Шульженко, Ю.Д.Зубенко // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону. – 2011. – с. 267-270

5. Курган О.Г. Теоретичні аспекти управління інноваційно-інвестиційною діяльністю промислових підприємств [Текст] / О.Г.Курган // Розвиток економічних методів управління національною економікою та економікою підприємства. Серія: Економіка. – 2012. №256.

Бабарицький Олександр Васильович,
старший помічник начальника навчальної частини
військово-юридичного факультету
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого

ШЛЯХИ СКОРОЧЕННЯ ВИТРАТ НА ПЕРСОНАЛ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Підвищення ефективності менеджменту персоналу залишається сьогодні найголовнішим завданням по роботі з персоналом на вітчизняних підприємствах. Заходи підприємства щодо оптимізації витрат на персонал поряд з підвищенням залученості та утримання персоналу входять в трійку пріоритетних напрямів по роботі з персоналом. Враховуючи наявність нестабільних соціально-економічних процесів в країні, одним із актуальних напрямів оптимізації витрат на персонал для переважної більшості підприємств є їх скорочення. Зазначимо, що докладаючи зусилля, щоб утримати співробітників, багато підприємств хочуть зменшити витрати на персонал, замість того, щоб скоротити персонал. Сучасні шляхи скорочення витрат на персонал, що використовуються на підприємствах, зображені на рис. 1.

Так, найпопулярнішим інструментом, який активно застосовується сьогодні на підприємствах, виступає гнучкий графік роботи, неповний робочий день, неоплачувана відпустка. Даний інструмент бажано реалізовувати в індивідуальному порядку, маючи інформацію про життєве становище всіх працівників (оплата іпотеки, наявність дітей, бажання використовувати гнучкий графік, неповний робочий день або відпустку без збереження оплати).



Рис. 1. Шляхи скорочення витрат на персонал

Використання праці студентів-стажерів або випускників вищих навчальних закладів без досвіду роботи є перспективним інструментом, адже застосування даного шляху скорочення витрат має позитивні результати: 1) ця категорія персоналу дуже мотивована, щоб працювати, навіть якщо зарплата низька; 2) підприємство може вивільнити робочий час співробітників, у яких є важливіші завдання, а стажерам-практикантам довірити виконання простих і нетрудомістких завдань, які не вимагають високої кваліфікації.

Навчання внутрішніми силами підприємства є цікавим та ефективним інструментом з точки зору оптимізації витрат на навчання персоналу. Для цього можливо створити внутрішній портал навчання на підприємстві, а також організувати пряме спілкування у вигляді майстер-класів та семінарів.

Заморожування заробітних плат є самим неефективним шляхом скорочення витрат на персонал з точки зору забезпечення сприятливого морально-психологічного клімату на підприємстві. Незважаючи на кризові процеси і зниження ефективного функціонування, більшість підприємств таку форму зниження собівартості намагаються не використовувати.

Наступним напрямом скорочення витрат на персонал є суміщення професій. Відповідно до частини першої статті 105 Кодексу законів про працю України передбачено суміщення професій [5], тобто поряд з роботою, запропонованою трудовим договором, співробітнику можна доручити додаткову роботу, яку він повинен виконати протягом основного робочого часу.

Необхідно зазначити, що на багатьох вітчизняних підприємствах (переважно середніх та малих за розміром) активно застосовується аутсорсинг. Його головною перевагою є якісне виконання функцій поряд з невеликими фінансовими витратами на його проведення. Це обумовлено наявністю висококваліфікованих фахівців, які мають більший досвід у конкретному питанні.

Застосовувати скорочення персоналу підприємство починає, коли можливості скорочення витрат на персонал у підприємства вичерпані. Для цього використовується формула «20:70:10». Це означає, що близько 20% робочої сили – це ключові фахівці, 70% – лінійні фахівці, і 10% співробітників, які приносять невелику матеріальну вигоду підприємству [3, с. 340]. Але важливо акцентувати увагу на тому, що керівництво підприємства, в першу чергу, має зберегти ключових фахівців, як основу бізнесу. Адже серед них топ-менеджмент та фахівці, що мають унікальні компетенції, які важко знайти на ринку, керівники підрозділів (лінійний менеджмент), фахівці, що володіють важливою і унікальною інформацією підприємства, співробітники, які працюють з ключовими клієнтами, наставники – «носії» корпоративного досвіду. Для лінійних фахівців необхідним кроком є проведення позапланової атестації для оцінки успішності роботи кожного, і на підставі результатів атестації прийняття індивідуальних рішень про збереження працівника на підприємстві, зниження його заробітної плати або переведення на нижчу посаду чи звільнення.

Таким чином, кожне підприємство має свою унікальну кадрову політику та відповідно використовує індивідуальні шляхи скорочення витрат на персонал. Для коректного обґрунтування напряму оптимізації витрат на персонал важливим є: чітке планування та бюджетування витрат на персонал, детальний аналіз показників оцінки ефективності витрат на персонал та ґрунтовне коригування витрат на персонал в контексті їх скорочення.

Список використаної літератури

1. Балабанова Л. В. Управління персоналом / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : ЦУЛ, 2011. – 468 с.

2. Гавкалова Н. Л. Управління витратами на персонал - основа ефективності менеджменту персоналу : монографія / Н. Л. Гавкалова, А. С. Криворучко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 230 с.

3. Гладкова О. А. Затраты на персонал – необходимое условие стратегического управления персоналом / О. А. Гладкова // Российское предпринимательство. – 2015. – № 2 (272). – С. 335–346.

4. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации. – под ред. А.Я. Кибанова. – 4-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 695 с.

5. Офіційний сайт Верховної ради України / Законодавство України / Кодекс законів про працю України. Режим доступу : [http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=322-08]

СЕКЦІЯ 3
БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВІ ТА МИТНО-ТАРИФНІ СКЛАДОВІ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Костянтин ШВАБІЙ

д.е.н., професор,
директор Навчально-наукового інституту економіки, оподаткування та митної справи
Університет ДФС України

ЕРОЗІЯ ПОДАТКОВОЇ БАЗИ УКРАЇНИ ЯК РЕЗУЛЬТАТ ОФШОРИЗАЦІЇ

Світова спільнота, стурбована масштабами агресивного податкового планування, вдається до екстраординарних дій щодо протидії цьому явищу. Гебріель Цукман (Gabriel Zucman) - автор бестселера „The Hidden Wealth of Nations" [4], який сьогодні є одним з найбільш впливових дослідників офшорів підрахував: якщо США зможуть звести до нуля ерозію бази оподаткування, що відбувається внаслідок офшоризації, це призведе до зростання податкових надходжень щонайменше на 20% для всіх платників і в першу чергу для найбільш заможних. Для останніх зростання податкових зобов'язань в абсолютних розмірах буде найбільшим, оскільки в США 1% найбільш заможних громадян забезпечує 40% усіх податкових надходжень від сплати федерального прибуткового податку з громадян.

Так, вже майже книжковим став кейс APPLE, яку Європейська комісія звинувачує в отриманні штучних податкових преференцій від уряду Ірландії, що призвели до зменшення суми податкового зобов'язання при сплаті корпоративного прибуткового податку в розмірі 13 млрд євро. Навіть для вже заможної Ірландії це велика сума і вони відмовляються її відшкодовувати добровільно. Наразі справа в Європейському суді справедливості!

Отже, розуміючи, що в глобальному світі боротися з офшорами самотужки одна країна, навіть така потужна як США не в змозі, країни ОЕСР у 2013 започаткували наднаціональний проект BEPS (хоча до певної міри FATCA США є прототипом BEPS), який передбачає 15 кроків за відповідними напрямками з метою наближення національних практик оподаткування та підходів щодо адміністрування податків до єдиного стандарту. За оцінками експертів ОЕСР щорічні втрати бюджету країн світу в результаті ерозії бази оподаткування та переміщення прибутків (це власне і є розшифровка абревіатури BEPS) сягають від $100 млрд до $240 млрд. Тому вже зараз до цього проекту приєдналися понад 100 країн світу, 84 з яких вже задекларували своє бажання обмінюватися в рамках цього проекту релевантною податковою інформацією.

Під тиском світової спільноти вперше майже за сто років функціонування офшорів у 2016 році такі фінансові центри як Швейцарія, Люксембург, Джерси, Гонконг та інші почали розкривати інформацію про обсяги депозитів, що містяться в їхніх банках на просто в агрегованому вигляді, а на двосторонній

основі. В новітньому дослідженні фахівців Національного бюро економічних досліджень на чолі зі вже згаданим Г. Цукманом є більш деталізована інформація [1]. Тут лише декілька статистичних фактів з нього. Загальна вартість активів, що зберігається в офшорах, сягає 10% світового ВВП протягом останніх 15 років без особливого тренду щодо збільшення або зменшення. За цей же період частка офшорного багатства в Швейцарії поступово зменшується від майже 50% до менш ніж 30%, але на заміну європейцям швидко приходять азіатські та африканські офшори. Світові лідери по нагромадженню багатства в офшорах це такі країни як ОАЕ (більше 70% національного ВВП), Венесуела (більше 60%), Саудівська Аравія (56% ВВП), РФ (майже 50%) і т.д. Легко бачити, що це країни, які стають багатими за рахунок експорту вуглеводнів, при цьому значна частка цього багатства приватизується елітами. Але якщо в арабському світі такий порядок речей є частиною національної традиції і культури, устрою суспільства і там майже немає податків, то, наприклад, в РФ чи Венесуелі це данина клептократам. Адже, в тій самій Норвегії фактично всі кошти від експорту нафти зберігаються у фонді національного добробуту, а офшорах менше 5% національного ВВП.

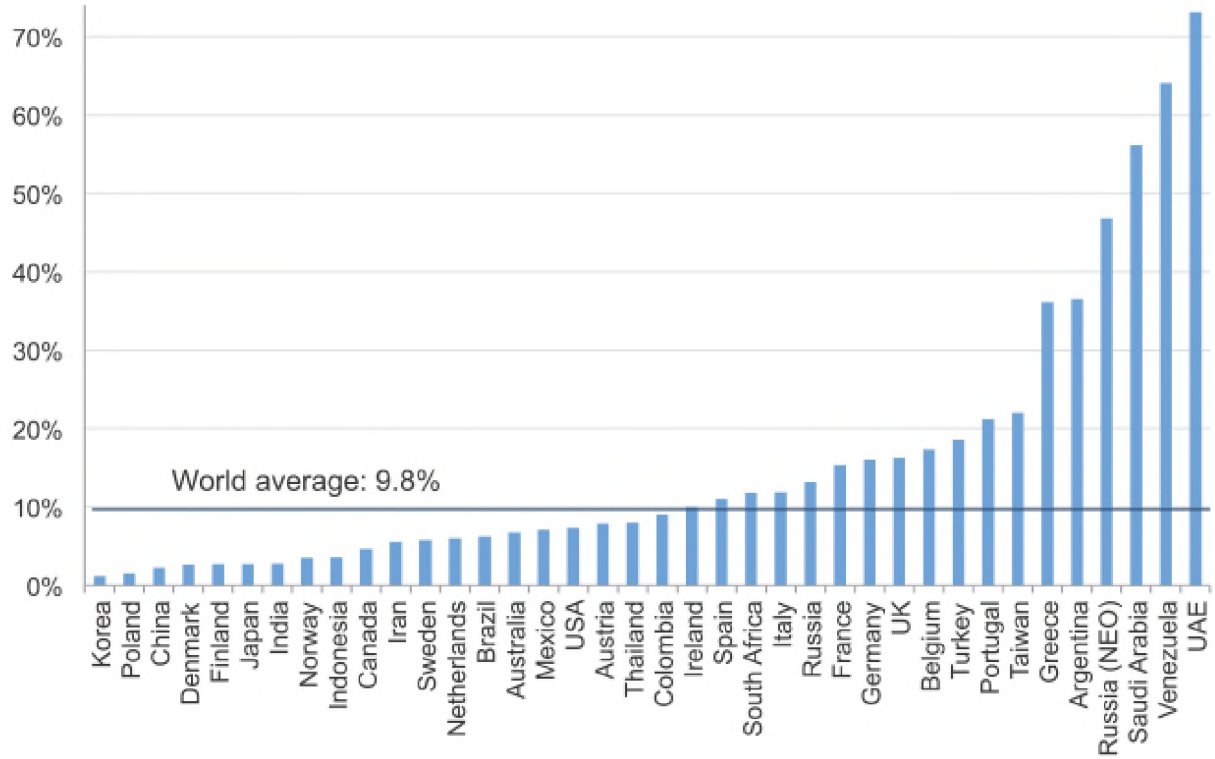


Рис. 1. Багатство в офшорах, % ВВП [1]

Що в Україні? За вже загальновідомим рейтингом Global Financial Integrity за 10 років з 2004 по 2013 рік з України вивели в офшори майже $117 млрд [2]. За експертними оцінками Tax Justice Network ця величина ще більше і становить близько $167 млрд. Орієнтуємось, як у нас кажуть на оптимістичний сценарій, тобто не меншу величину, і бачимо, що у відносних показниках обсяг українського національного багатства, яке належить невеликій купці осіб (і це не 1% від усього населення як в США чи РФ, а 0,001%) становить майже 3 трлн

грн. (візьмемо нинішній курсу грн/долар США) або 100% ВВП (!!!), якщо в цьому році номінальне його значення перевищить зазначені 3 трлн. грн. Порівняйте з ОАЕ чи РФ.

З огляду на це, слід констатувати надзвичайно великий рівень ерозії податкової бази України внаслідок офшоризації. Нагадаємо, що за рекомендаціями фахівців з податків і податкової політики ЄС для того, щоб податкова система країни сприяла економічному зростанню необхідно було змістити податковий тягар з мобільних факторів виробництва, тобто праці і капіталу, і формувати його за рахунок споживання, оподаткування майна та ширшого використання екологічних податків. Це логічно, про це написано томи досліджень і що в результаті ми маємо в Україні, де також багато про це писалось науковцями та експертами, зокрема й автором цих рядків. За період з 2000 по 2018 статистична картинка представлена в табличці 1, доволі примітивній, але красномовній. Для розрахунків на наступний рік взяли за основу макропоказники з проекту державного бюджету на 2018 рік, оскільки вони навряд чи суттєво зміняться.

Таблиця 1

Викривлення, породжені структурою податкової системи України

ПОДАТОК	**2000 рік (офіційна статистика)**		**2018 рік (проект ДБУ)**		**Зміна %ВВП**
	млрд грн	% ВВП	млрд грн	% ВВП	
ПДФО	6,4	3,7	225,7	6,9	+3,2%
ППП	7,7	4,5	80,1	2,5	-2,0%
ПДВ	9,4	5,5	383,7	11,8	+6,3%
АП	3,6	2,1	125,6	3,8	+1,7%

Джерело : розраховано автором за даними ДФС, ДССУ, МФУ.

З неї можна побачити, що в цілому за 18 років податкова навантаження на доходи і витрати фізичних осіб, нагадаю, це ті, хто зараз в черзі за субсидіями (!!!), зросли з 11,3% ВВП до 22,5% ВВП. Якщо на початку 2000-х надходження від сплати податку на прибуток перевищували те, що сплачують фізичних особи зі своїх доходів, то у наступному році перевищення надходжень від сплати ПДФО над ППП буде у 2,5 рази, а якщо додамо податки на споживання (ПДВ + АП), які в остаточному випадку сплачують саме фізичні особи, то картинка зовсім печальна. Щодо податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, то тут надходження не перевищують 1 млрд грн, хоча сукупна ринкова вартість нерухомості тільки в Києві та київському регіоні обраховується мільярдами доларів. Частка екологічних податків за 2004 – 2015 роки зросла з 1,7% до 2,7% ВВП, тенденція начебто до зростання, але до них входять також акцизи на пальне, в яких ставки в євро, тому зростання в

основному за рахунок знецінення гривні і знов-таки коштів споживачів. Це tax shift a la Ukraine.

Це яскравий приклад hidden agenda наших політиків взятих усіх разом за всі роки незалежності, які не тільки лукаві, а й, як показують офшорна статистика, несамовито воровиті, оскільки, очевидно, що за їх згоди відбувається накопичення багатства в офшорах, а пересічні громадяни є платниками по рахунках суспільних послуг на цьому „бенкеті неймовірної щедрості".

Список використаної літератури

1. Alstadsaeter A., Johannesen N., Zucman G. Who Owns The Wealth in Tax Heavens? Macro Evidence and Implication for Global Inequality. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nber.org/papers/w23805
2. Global Financial Integrity. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gfintegrity.org/issue/illicit-financial-flows/
3. World Inequality Data. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://wid.world/
4. Zucman G. The Hidden Wealth of Nations / G. Zucman. – The University of Chicago Press, Chicago and London, 2013. – 129 p.

Коротун В.І., к.е.н., с.н.с., в. о. директора Науково-дослідного інституту фіскальної політики Університету ДФС України
Новицька Н.В., к.е.н., завідувач відділу дослідження проблем облікової та прогнозно-аналітичної роботи Науково-дослідного інституту фіскальної політики *Університет ДФС України*

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ОБСЯГІВ НЕЛЕГАЛЬНОГО ОБІГУ АЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ ТА ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ

В період тривалих податкових трансформацій в Україні, які мають на меті підвищення фіскальної ефективності податків та забезпечення збалансованості бюджету, надзвичайно своєчасними є питання, пов'язані з розробкою методики оцінки та шляхів скорочення нелегального ринку тютюнових виробів та, особливо, алкогольних напоїв України. Це дозволить не збільшуючи загального податкового навантаження суттєво підвищити податкові надходження акцизного податку. Крім цього потрібно зазначити, що недосконаліть застосовуваного нині вітчизняного механізму протидії нелегальному обігу алкогольних напоїв окрім значних втрат податкових надходжень акцизного податку зумовлюють також значні ризики для здоров'я населення.

Вдосконалення державного регулювання ринку підакцизних товарів тісно пов'язано з здійсненням оцінки його поточної ефективності. Одним з таких показників безперечно є обсяг нелегального ринку товарів підакцизної групи. Так, в Україні найбільш обговорюваною проблемою в даному контексті є наявність значного рівня нелегального обігу алкогольних напоїв, дещо менш актуальним є протиправна діяльність щодо тютюнових виробів.

За своєю сутністю нелегальний обіг алкогольних напоїв та тютюнових виробів є їх виробництво та збут, що здійснюється з порушенням діючого законодавства України і міжнародних договорів. Для чіткої структуризації основних характеристик методик оцінки нелегального ринку алкогольних напоїв України, виділення їх переваг та недоліків необхідним є проведення їх класифікації [1, с. 297]. Основним критерієм, за яким варто класифікувати методики є критерій особливості предмету дослідження, а саме те, що розуміється під нелегальним ринком. Для цілей даної роботи дане поняття визначено вище. Окремі автори методик орієнтуються лише на протизаконну діяльність [2, с. 120]. Відмітимо, що протизаконна діяльність є складовою тіньової економіки, що базується на господарській діяльності, яка в принципі повинна враховуватись та контролюватись державою, а також оподатковуватись.

Решта методик спрямована на оцінку обсягів тіньової економіки, сформованої легальною господарською діяльністю, яке не піддається оподаткуванню, тобто мають місце факти ухилення від оподаткування. Яскравим прикладом такої діяльності є виробництво алкогольної продукції/тютюнових виробів незареєстрованими у встановленому порядку виробниками.

Іншим критерієм класифікації методик є методи дослідження. За цим критерієм методики поділяються на ті, що базуються на мікрометодах та макрометодах. В методиках, що базуються на мікрометодах використовуються різного роду опитування. Респондентами можуть бути як споживачі підакцизної продукції, так і експерти (працівники підприємств сфери).

Зважаючи на особливості розвитку алкогольного та тютюнового сегментів ринку підакцизних товарів України вважаємо, що найбільш оптимальним для оцінки рівня нелегального обігу алкогольних напоїв є використання макрометодів, тютюнових виробів – мікрометодів [1, с. 302]. Також варто констатувати, що зважаючи на характер такого явища як нелегальний обіг підакцизних товарів необхідним є використання комплексу методів – для оцінки різних проявів тіньового ринку.

Відповідно для оцінки рівня нелегального обігу алкогольних напоїв було апробовано такі методи оцінки як: метод оцінки за реалізацією; метод експертно-статистичної оцінки; метод оцінки «витрати населення на придбання алкогольних напоїв–роздрібний товарооборот алкогольних напоїв». Використання перших двох методів дозволили оцінити рівень нелегального обігу алкогольних напоїв протягом 2010–2015 років в межах 24,6–38,9 %.

Водночас загальна адекватність отримуваних результатів оцінки в повній мірі залежить від її статистичного наповнення. Так, кожен з трьох застосованих методів заснований на використання оціночних даних щодо загального обсягу споживання алкогольних напоїв. Зокрема, за методологією ВООЗ загальний рівень споживання визначається в тому числі з використанням результатів емпіричних дослідженнях та суджень експертів.

В даному контексті варто зазначити, що для оцінки рівня нелегального обігу тютюнових виробів в Україні неможливо застосувати приведені вище мікрометоди оцінки зважаючи на національні особливості незаконної діяльності на даному ринку. Як показують навіть вибіркові дані митних органів України та країн-сусідів, обсяги контрабанди тютюнових виробів з країни значно перевищують зворотні «транзакції». Таким чином, при зіставленні офіційних даних виробництва та реалізації тютюнових виробів через роздрібну мережу його результатом стане показник, що буде перевищувати 1.

Відповідно до складу перспективних методів оцінки рівня нелегального обігу тютюнових виробів, поряд з власне безпосередніми опитуваннями споживачів, варто віднести (які і для алкогольних виробів) зіставлення оціночних обсягів споживання тютюнових виробів, встановлених під час опитувань домогосподарств з офіційною статистикою виробництва, експорту та імпорту тютюнових виробів, а також даних щодо роздрібного продажу тютюнових виробів кінцевому споживачу.

При виборі типу алкогольної політики варто враховувати, що прискорене зростання рівня оподаткування алкогольних напоїв може призвести (і як вже показує наявний досвід 2015 р. призводить) до ланцюгової реакції «прискорене підвищення ставок акцизного податку – падіння продажів легальної продукції, що зумовлено економічної кризою – збільшення рівня нелегального обігу алкогольних напоїв (легальна продукція заміщується нелегальною) – рівень мобілізації акцизного податку з алкогольних напоїв до бюджету збільшується меншими темпами відносно зростання ставок податку, а при досягненні певного рівня акцизного оподаткування можливе навіть падіння (випадок 2015 р.).

Особливо дана проблематика активізується у світлі реалізації положень Угоди про асоціацію з ЄС. Так, відповідно до Угоди Україна в термін до 01.01.2019 року повинна привести у відповідність до мінімальних вимог ставку акцизного податку з лікеро-горілчаних виробів до показника в 550 євро з гектолітра (зараз близько 430 євро), тобто потрібно підвищувати ставку на понад 25 % (і це при стабільному курсі євро/грн), що може без реалізації системних інституціональних трансформацій, відповідного впровадження більш жорстких інструментів контролю за обігом алкогольних напоїв призвести до подальшого зростання рівня нелегального обігу алкогольних напоїв.

Отже, наявність значної частки нелегального обігу тютюнових виробів та, особливо, алкогольних напоїв вказує на проблеми реалізації акцизної політики в Україні у цілому та політики у сфері контролю за обігом спирту, алкогольних напоїв та тютюнових виробів зокрема. Відповідно результати секторальної

оцінки тіньової складової ринку підакцизних товарів його як в статиці, так і в динаміці можуть стати основою для прийняття системних рішень у сфері державного регулювання ринку товарів підакцизної групи.

Список використаної літератури

1. Трансформація акцизної політики в Україні : монографія / авт. кол. : В. І. Коротун, С. С. Брехов, Н. В. Новицька [та ін.] ; Нац. ун-т держ. податкової служби України ; за заг. ред. В. І. Коротуна. – Ірпінь, 2015. – 404 с.

2. Попова М. Н. Методы оценки и государственного регулирования теневого сектора виноградарско-винодельческой отрасли АПК Украины // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D, Экономические и юридические науки : научно-теоретический журнал. – 2014. – № 14. – С. 119–122.

Лисяк Любов Валентинівна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів
Щирий Гліб Леонідович,
аспірант кафедри фінансів,
Університет митної справи та фінансів

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ ЗА РАХУНОК АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ НА ТЮТЮНОВІ ВИРОБИ

На сучасному етапі України збільшенню доходів бюджету сприятиме раціональна та ефективна фіскальна політика, що спрямована на довгострокову тенденцію збільшення податкових надходжень за рахунок непрямих податків через підвищений споживчий попит та товарообіг. Непрямі податки мають високу акумулюючу властивість, виступають гарантованим джерелом поповнення бюджету, тому займають вагоме місце у податковій системі держави, здійснюючи регуляторний вплив на соціально-економічний розвиток економіки.

Акцизний податок на тютюнові вироби вважають індикатором ефективності фіскальної політики держави у довгостроковій перспективі. Водночас, це не означає, що необхідно підвищувати доходи бюджету виключно за рахунок акцизного податку. Адже такий підхід вирішуватиме лише поточні завдання і не сприятиме підвищенню стабільності доходів до бюджету, ліквідації його дефіциту, виходу із фінансово-економічної кризи.

Акцизна політика повинна враховувати соціально-економічний стан країни. Система акцизного оподаткування має вирішувати ряд проблем: сприяти зниженню рівня споживання продуктів, що наносять шкоду здоров'ю, та вилучення надприбутку на окремі високорентабельні товари, залежно від споживчих якостей та попиту на них. Крім того, з метою підвищення дохідності бюджету за рахунок акцизних податків доцільно продовжувати вивчати та враховувати кращі практики із досвіду зарубіжних країн.

За останні роки тенденції, які спостерігаються стосовно ринку тютюнових виробів в Україні є нестабільними. Це проявляється у скороченні якісних та кількісних показників функціонування тютюнової галузі, що у свою чергу веде до економічного спаду у галузі та зростання тіньового сектора економіки. Наслідком такого стану галузі є зниження надходжень до бюджету від акцизного податку на тютюнові вироби.

Розглянемо доходи від акцизного збору на тютюнові вироби, вироблені в Україні за 2014-2016 рр. через призму виконання дохідної частини загального фонду бюджету (табл. 1). Таблиця 1.

Динаміка акцизного податку на тютюнові вироби в 2014-2016 рр. (млн. грн.)

Показник	2014	2015	2016
Надходження від акцизного податку на тютюн та тютюнові вироби (за ставкою у твердих сумах з одиниці реалізованого товару (продукції)	11187,23	15440,16	23485,13
Надходження від акцизного податку на тютюн та тютюнові вироби за ставкою у процентах до обороту з реалізації товару (продукції)	4080,27	5603,04	8318,68
Разом	**15267,49**	**21043,19**	**31803,81**

Джерело: побудовано за даними [2].

Як свідчать дані табл.1, спостерігається щорічне збільшення кількісного показника із справляння акцизного податку на тютюнові вироби. У 2015 р. темп приросту склав 72,68% відносно 2014 р., а у 2016 р. відносно 2015 р. – 57,86% . Якщо ж розглянути кількісний показник, то у 2016 р., порівняно із відповідним показником у 2014 р., спостерігається збільшення податкових надходжень із акцизного збору тютюну більш ніж у 2 рази. Однак, така, на перший погляд, позитивна тенденція, свідчить не про підвищення купівельної спроможності населення й розширення бази оподаткування, а просто у підвищенні ставки податку із одночасним скороченням попиту. Доказом цього є негативна тенденція питомої ваги акцизного збору у складі податкових надходжень (табл. 2). Таблиця 2.

Динаміка акцизного податку на тютюнові вироби у податкових надходженнях до бюджету в 2014-2016 рр. (млн. грн.)

Показник	2014	2015	2016
Всього податкові надходження	236662,97	408675,02	645133,50
Разом надходження до бюджету від акцизний податку	15267,49	21043,19	31803,81
Питома вага тютюнового акцизу у податкових надходженнях, %	6.45	5.15	4.93

Джерело: побудовано за даними [2].

Із збільшенням показника загальної суми податкових надходжень, спостерігається одночасне зниження частки акцизного податку від тютюнових виробів на 1,52 відсоткові пункти. Можна стверджувати, що таке зниження – недоотримані суми надходжень від акцизного податку на тютюнові вироби, які

відбуваються одночасно із збереженням сталого попиту на дану продукцію. Таким чином, підвищуючи акцизний податок на тютюнові вироби відбувається збільшення кількісного показника податкових надходжень. Фактично, відбувається штучне стримування та обмеження попиту на підакцизну продукцію із скороченням промислових можливостей у галузі, з одночасним скороченням податкових надходжень до бюджету по іншим статтям. Під скороченням промислових можливостей у галузі, у зв'язку із збільшення ставки акцизного податку на тютюнові вироби, мається на увазі скорочення виробничих потужностей за відповідний період.

Розглянемо показники діяльності тютюнової фабрики АТ "Імперіал Табакко Продакшн Україна" за досліджуваний період (табл. 3).

Таблиця 3.

Показники промислової діяльності АТ «Імперіал Табакко Продакшн Україна» за 2014-2016 рр.

Показник	2014	2015	2016
Обсяг виробництва у натур. формі. млн. шт.	15737.0	16831.8	14377.8
Темп приросту натурального показника (%)	-	6.96	-14.58
Обсяг виробництва у грошовій формі тис. грн.	1268028.0	1852214.8	1957022.4
Темп приросту грошового показника (%)	-	46.07	5.66

Джерело: складено за даними [3].

Аналізуючи табл. 3, можна зробити висновок, що факт незначного збільшення темпу приросту обсягу виробництва готової продукції у грошовому виразі у 2016 р. було досягнуто виключно за рахунок збільшення ставок на акцизний податок для тютюнових виробів. Скорочення виробництва готової продукції сягнуло майже 2,5 млрд. шт. [1].

Таким чином, у зв`язку із зростанням акцизного податку на тютюнові вироби, спостерігається невтішна тенденція до «штучного збереження» грошових показників із виробництва товарів та «штучного підвищення» доходів до бюджету. Насправді ж відбувається кількісне скорочення як виробництва, так і реалізації підакцизних тютюнових виробів. Однак, попит на такі специфічні групи товарів залишається постійним, що свідчить про присутність тіньового сектора економіки у тютюновій промисловості. Збільшення ж «тіньового» сектору економіки ще більше зменшує надходження до бюджету, не тільки у вигляді акцизного збору. У зв`язку із такою невтішною тенденцією відбувається і економічний спад у тютюновій галузі. Більш детально розрахунок недоотриманого податкового доходу від збереження сталого попиту на тютюнову продукцію буде розглянуто у подальших дослідженнях.

Таким чином, досягнення фіскальних цілей держави за рахунок акцизного податку не повинне здійснюватися шляхом зниження економічного потенціалу тютюнової галузі чи купівельної спроможності населення, інакше це у кінцевому підсумку призведе до скорочення попиту на продукцію із збереженням приросту кількісних податкових надходжень та одночасним спадом у галузі.

Список використаної літератури

1. Imperial Tobacco в Україні – частина провідної міжнародної компанії Imperial Brands [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://imperial-tobacco.com.ua/

2. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України. Виконання державного бюджету за 2014-2016 рр. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477

3.Приватне акціонерне товариство «Імперіал Табакко Продакшн Україна». Річна інформація [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://smida.gov.ua/db/emitent/20043260

Радченко Оксана Дмитрівна,
к.е.н., старший науковий співробітник
ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ

БЮДЖЕТНІ НОВАЦІЇ ПІДТРИМКИ ФЕРМЕРСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Світові тенденції розвитку сільського господарства переважно базуються на невеликому сімейному підприємництві. З часу незалежності, як нами досліджено раніше, Україна теж йде цим шляхом [2], хоча результат поки що не втішний. Основними причинами, що стримують розвиток фермерських господарств, згідно аналізу для законодавства [1] є: відсутність цілісної послідовної державної політики для господарств (до 100 га); низький рівень диверсифікації сільської економіки; низька рентабельність та конкурентоспроможність на ринках збуту; низький рівень можливостей залучення фінансових ресурсів та інвестицій; неможливість іпотечного кредитування; низький рівень технічного та технологічного забезпечення; не конкурентоспроможність порівняно з великими товаровиробниками; недосконала система логістики та інфраструктури аграрного ринку; непоінформованість значної частини господарств про кон'юнктуру ринків та умови ведення бізнесу в галузі.

Тому підтримка фермерського підприємництва стала першочерговим завданням Уряду [3], про що свідчать декларовані та закладені у Державному бюджеті нові програми. Так, з 2017 року діє новий механізм підтримки, обсяги якого визначаються рівнем виробництва (1% від вартості ВП), закладено нові програми бюджетної дотації сільгоспвиробникам, часткової компенсації вартості вітчизняної сільгосптехніки. На 2018 рік у проекті держбюджету передбачена окрема програма для підтримки фермерів (та кооперативів) на 1 млрд грн. Крім того, бюджетна підтримка фермерських господарств на даний час позиціонується з руслі формування об'єднаних територіальних громад в сукупності з можливостями децентралізації, що на думку Уряду

стимулюватиме розвиток фермерства та малого й середнього підприємництва на селі [5].

Така політика зумовлена тим, що фермерський рух – це значний фактор агровиробництва. За даними Державної служби статистики України [4], на початок 2017 року кількість фермерських господарств становила 33,68 тис. одиниць, з середнім торговим оборотом близько 1-2 млн грн на рік, отже «ринок ємністю щонайменше 70 млрд грн « [3]. У них працює 97 тис. осіб, ці підприємства займають 70% у структурі організаційних форм, а у загальній структурі виробництва валової продукції сільського господарства 6-8%, причому понад 90% - в галузі рослинництва.

Державна підтримка фермерських господарств здійснюється через Український державний фонд підтримки фермерських господарств [6], який виконує функції з реалізації державної політики. Діє «Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання фінансової підтримки фермерським господарствам», постанова Кабінету Міністрів України від 25.08.2004 № 1102, а порядок і умови надання підтримки затверджено наказом Мінагрополітики України від 02.09.2011 № 441. Разом з тим, фермерські господарства можуть скористатися державною підтримкою за іншими програмами підтримки суб'єктів господарювання аграрного сектору.

Затверджена Концепція розвитку фермерських господарств [1], у якій зазначено, що «пріоритетом державної аграрної політики має стати підтримка фермерських господарств шляхом розвитку сільськогосподарської кооперації з метою підвищення ефективності їх господарської діяльності, формування партій сільськогосподарської продукції належного обсягу та якості, забезпечення технологічного процесу виробництва, просування продукції на ринок, підвищення рівня зайнятості шляхом розвитку трудомістких галузей сільського господарства».

Державну підтримку пропонується здійснювати на програмних засадах: стимулювання створення нових фермерських господарств; посилення конкурентоспроможності фермерських господарств; стимулювання розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів; стимулювання переходу фермерських господарств на виробництво органічної продукції (сировини); стимулювання первинної обробки та переробки вирощеної фермерськими господарствами продукції; підтримка розвитку тваринництва у фермерських господарствах; стимулювання розвитку виноградарства, садівництва і хмелярства у фермерських господарствах; техніко-технологічне оновлення фермерських господарств та сільськогосподарських кооперативів.

Механізми, які пропонується застосувати під час надання державної фінансової підтримки фермерським господарствам приведено у таблиці 1.

Очікується, що такі засади сприятимуть розвитку малого та середнього бізнесу на селі, створенню нових або розширенню існуючих виробничих потужностей та робочих місць у сільській місцевості.

Таблиця 1

Напрями та механізми державної підтримки фермерських господарств

Напрям підтримки	Механізми підтримки
Пряма підтримка господарської форми малого підприємництва	надання фінансової підтримки на конкурсних засадах на поворотній основі фермерським господарствам через Український державний фонд підтримки фермерських господарств
Фінансова, кредитна та страхова підтримка	часткова компенсація відсоткової ставки за залученими у національній валюті банківськими кредитами
	фінансова підтримка сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів
	державна підтримка шляхом здешевлення страхових платежів
Підтримка створення та відтворення матеріальної бази	фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі на умовах фінансового лізингу
	часткове відшкодування вартості будівництва та реконструкції тваринницьких ферм і комплексів, доїльних залів та утворених на кооперативних засадах м'ясопереробних підприємств
	часткове відшкодування вартості закуплених для подальшого відтворення телиць, нетелей, корів вітчизняного походження та племінних телиць, нетелей, корів молочного, молочно-м'ясного і м'ясного напряму продуктивності, племінних свинок та кнурців (класу "еліта"), племінних вівцематок, баранів, ярок
	часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва
	часткова компенсація витрат на закладення багаторічних насаджень та догляд за ними
Державні гарантії	надання державних гарантій під інвестиційні проекти

Джерело: [1].

Висновки. За суттю новації державної фінансової підтримки полягають у формуванні вперше за всі роки її існування чітких пріоритетів та бажаних наслідків заходів, на які спрямовується підтримка. Уряд покладає на нові програми великі надії, презентуючи розвиток малого підприємництва як фактично єдину політику державної підтримки.

Але ці заходи, на нашу думку, не вирішують головну проблему ринкового регулювання – підтримку конкурентоспроможності усіх господарських формувань у галузі. Крім того, через розрушення системи обліку та ведення спрощеного обліку фермерськими господарствами, система моніторингу за ефективністю планованих заходів видається досить примарною. Чимало фермерським господарств входять у структуру великих холдингів, тому навіть та підтримка, на яку вони можуть розраховувати, перепадатиме не ім. У Держстаті [4] інформацію про державну підтримку за формами господарювання не виділяють з 3 кварталу 2015 року, а у звітності про сільське господарство з 2016 року не виокремлюється розділ про економіку фермерських господарств.

Оскільки ця форма господарювання є переважно не ініціативою у виборі форм та діяльності вкладення капіталу, а діяльністю самозайнятості сільського населення для виживання, стимулювання саме за згаданими напрямами не змінить ситуацію докорінно. Поки що село через жорстку самоексплуатацію

саме фермерських та особистих селянських господарств, а також цінову політику на інші соціальні важелі підтримує економіку. Створення для цього виду підприємництва ще більших стимулів та перекладення соціальних проблем сільських територій на мале підприємництво не вирішить проблему сталого розвитку. Вони вирішуються у площині підтримки норми прибутку, безпеки бізнесу (наразі, і фізичної), нормованого робочого часу, реальної участі в управлінні, традиційних колективних форм власності та господарювання і стабільної державної політики.

Список використаної літератури

1. Концепція розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 13 вересня 2017 р. № 664-р.
2. Радченко О.Д. Інститут державної підтримки малих підприємств у сільському господарстві [Текст] / О. Д. Радченко // Економіка АПК : Міжнародний науково-виробничий журнал. - 2011. - № 11. - С. 60-66.
3. Розвиток фермерства та малого й середнього підприємництва на селі [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://usba.com.ua/rozvitok-fermerstva-ta-malogo-i-serednogo-pidpriemnictva-na-seli
4. Сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
5. Сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://www.minagro.gov.ua/ uk/node/24697
6. Сайт Українського державного фонду підтримки фермерських господарств. [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://udf.gov.ua/

Мазур Юлія Олександрівна,
к.е.н., с.н.с., старший науковий співробітник відділу фінансово-економічних проблем використання виробничого потенціалу
ІЕП НАН України

ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Державна політика щодо становлення смарт промисловості має спиратися на ефективні бюджетні та податкові інструменти стимулювання суб'єктів господарювання до розвитку та використання сучасних смарт технологій в своїй діяльності. В останні роки податкова підтримка додаткової одиниці інновацій для середніх і малих підприємств, яка обчислюється за допомогою умовного показника 1-B index, була найбільшою в таких розвинених країнах світу, як Франція (0, 43 ум. од. у 2016 р.) та Португалія (0,37 ум. од. у 2016 р.), а також в країнах з емерджентною економікою – Бразилії та Південній Африці (0,16 ум. од. в 2015-2016 рр.), в Китаї (0,15 ум. од. в 2015-2016 рр.) [1].

В Україні такий показник не розраховується, але спостерігається низький рівень податкової підтримки діяльності підприємств малого та середнього бізнесу, націленого на розвиток смарт технологій. Протягом останніх років в

Україні робилися спроби реформування податкової системи з позицій впровадження у вітчизняне законодавство відповідних стимулів з інноваційного розвитку підприємництва. Так, наприклад, у серпні 2016 року було зареєстровано проект «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо встановлення інвестиційних преференцій у виді інвестиційного податкового кредиту)». Законотворцями пропонувалося впровадження в податковому законодавстві України такої податкової пільги, як інвестиційний податковий кредит, що мало допомогти більш чіткому врегулюванню підтримки та розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності, впровадженню підприємствами інновацій тощо [2].

Основним недоліком цього проекту стало те, що законотворці при розробці механізму надання інвестиційного податкового кредиту спиралися на законодавство Російської Федерації, а саме статтю 66 Податкового кодексу РФ: такий кредит пропонувалося визначити як «… продовження строку сплати податку чи збору, при якому платнику податку за наявності підстав … надається можливість протягом певного терміну і в певних межах зменшувати свої платежі з податку чи збору з наступною поетапною сплатою суми кредиту і нарахованих відсотків» [2].

При цьому не враховувалося те, що механізм надання такого стимулу в інноваційно розвинутих країнах світу (у тому числі, у країнах ЄС) зовсім інший: він має вигляд інвестиційної знижки, яка зменшує оподатковуваний прибуток та не впливає на податкові зобов'язання, тому за формою надання інвестиційний кредит є субсидією, а не позикою. За таких умов його використання сприяє зменшенню податкового навантаження на суб’єктів господарювання – платників податків та є більш доречним в умовах стимулювання розвитку підприємництва в Україні на засадах сучасних смарт технологій.

У жовтні 2016 року було запропоновано внесення змін до Податкового кодексу України щодо стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва шляхом встановлення податкових канікул (застосування нульової ставки податку) на період до 31 грудня 2021 року за умови відповідності визначеним критеріям: підприємства утворені в установленому законом порядку після 1 січня 2017 року; щорічний обсяг доходів задекларовано в сумі до 3-х мільйонів гривень та розмір нарахованої за кожний місяць звітного періоду заробітної плати (доходу) працівників є не меншим, ніж дві мінімальні заробітні плат; середньооблікова кількість працівників протягом цього періоду не перевищує 20 або для платників єдиного податку – 50 осіб; якщо платники податку у будь-якому звітному періоді досягли показників, з яких хоча б один не відповідає критеріям, то вони зобов'язані оподаткувати прибуток у звітному періоді, за ставкою, встановленою законодавством [3].

Спроби з реформування механізму податкового стимулювання інновацій в Україні свідчать про, те що він є обмеженим та недостатнім для інноваційного розвитку підприємництва. Тому запропоновано рекомендації, засновані на аналізі міжнародного досвіду податкового стимулювання інноваційного

розвитку підприємництва [4, с. 65; 5, с. 49-50], а саме: податкові стимули інноваційного розвитку підприємництва мають дозволяти вираховувати з суми податку частину витрат, які законодавством України мають бути визначені як кваліфіковані витрати на розвиток інновацій, скорочуючи тим самим суму сформованого податкового зобов'язання підприємства перед бюджетом; вони мають бути доступні підприємствам незалежно від їх розміру та надаватися на безповоротній основі протягом законодавчо встановленого періоду часу; головною вимогою податкового стимулювання інноваційного розвитку підприємництва має бути здійснення суб'єктом господарювання систематичної діяльності, спрямованої на досягнення науково-технічного прогресу в умовах наукової або технологічної невизначеності; податкові стимули можуть надаватися за податком на прибуток підприємств, податком на доходи фізичних осіб та єдиним податком; напрямами діяльності підприємств для отримання податкових стимулів їх інноваційного розвитку мають бути проведення наукових досліджень і розробок з метою створення зразків нової продукції (товарів, послуг), впровадження об'єктів інтелектуальної власності в сфері науки і техніки, створення дослідних зразків, проведення дослідних випробувань, розробка та передача в експлуатацію нових зразків продукції (товарів, послуг), патентно-ліцензійна діяльність, виконання особливо важливого замовлення з соціально-економічного розвитку або надання особливо важливих послуг населенню. Податкові стимули в сфері інноваційного розвитку підприємництва мають буті доступні підприємствам незалежно від їх розміру і надаватися на безповоротній основі протягом законодавчо встановленого періоду часу, який повинен становити від одного до п'яти років [4, с. 67; 5, с. 50].

Це пов'язано з тим, що податкове стимулювання інноваційного розвитку сприяє вирішенню економічних проблем модернізації наявних та створення нових смарт-підприємств, в тому числі середніх і малих форм ведення бізнесу, на базі сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. Тому в багатьох країнах світу такі результати є державною власністю. Таким чином, імплементація вказаних рекомендацій інноваційного розвитку підприємництва дасть можливість середнім та малим підприємствам функціонувати на інноваційних засадах в умовах зниження податкового навантаження на їх господарську діяльність, а державі реалізувати цілі, визначені Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 26.11.2015 р. № 848-VIII щодо створення ринку наукової і науково-технічної продукції в умовах розвитку вітчизняних смарт технологій.

Список використаної літератури

1. R&D tax incentive indicators. OECD. URL: http://www.oecd.org/sti/rdtax-incentive-indicators.htm (дата звернення: 02.10.2017).

2. Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо встановлення інвестиційних преференцій у виді інвестиційного податкового кредиту): Проект Закону України від 19.08.2016 р. № 5037. URL:

http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=59892 (дата звернення: 02.10.2017).

3. Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва шляхом встановлення податкових канікул (застосування нульової ставки податку) на період до 31 грудня 2021 року: Проект Закону України від 06.10.2016 р. № 5236. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=60196 (дата звернення: 02.10.2017).

4. Мазур Ю.А. Налоговые стимулы НИОКР в условиях эмерджентной экономики: направление реформ для Украины // Экономика промышленности. 2017. № 2 (78). С. 61-79. DOI: 10.15407/econindustry2017.02.061

5. Мазур Ю.О. Інвестиційний податковий кредит у законодавстві України: сучасність і перспективи // Економіка та право. 2017. № 1 (46). С. 47-53.

Дубовик Ольга Юхимівна
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів
Одеський національний економічний університет

ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ПОДАТКОВОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

Податковий клімат у будь-якій державі є обов'язковою складовою життєдіяльності суб'єкта підприємництва, незалежно від того, в якій галузі економіки він працює. Одним з важливих чинників, який впливає на якість податкового клімату та покращення податкового простору для підприємницької діяльності, є податкове законодавство країни, яке регламентує основні вимоги щодо нарахування та стягнення податкових платежів. Сприятливе податкове середовище спонукатиме підприємців до розширення бізнесу, залучення інвестицій, створення нових робочих місць. І, як результат, бюджет поповниться додатковими податковими надходженнями. Особлива важливість сприятливості податкового клімату для розвитку підприємницької діяльності ставить завдання підвищення якості податкового середовища в перелік пріоритетних напрямів податкової політики України.

Фахівцями Європейської Бізнес Асоціації було оцінено українську податкову систему за допомогою податкового індексу, який розраховується з 2011 року. Методологія його розрахунку побудована на оцінці чотирьох основних показників, що характеризують діючу податкову систему: якість податкового законодавства, обтяжливість/легкість адміністрування податків, ступінь фіскального тиску і якість обслуговування платників податків.

Від травня 2016 року по квітень 2017-го показник дещо зріс і наразі дорівнює 2,58 балів із 5 можливих. Такий результат є найвищим за всю історію формування індексу. Зростання українського індексу є умовним, адже він досі знаходиться в негативному полі (рис. 1).

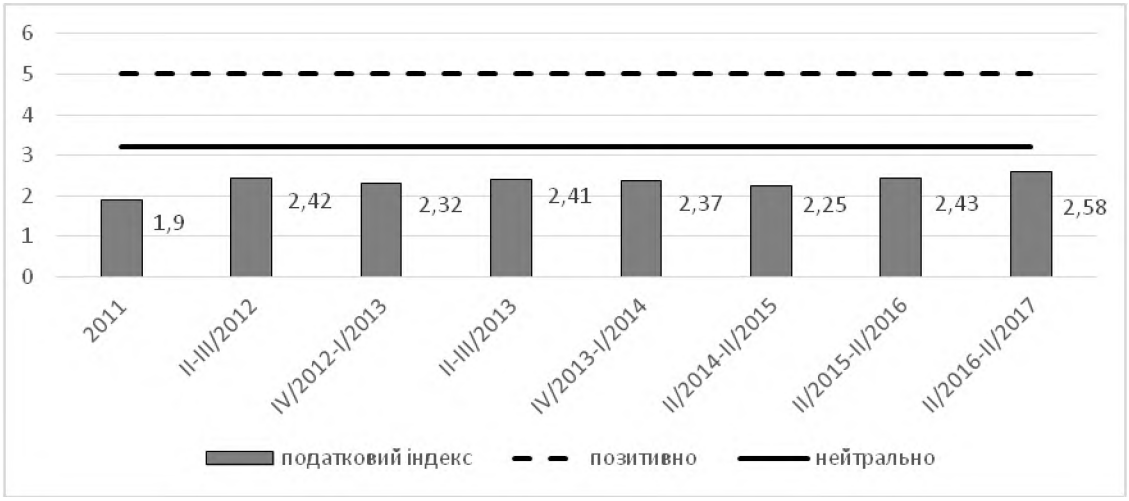


Рис. 1 Динаміка податкового індексу України [1]

Експерти констатують негативну якість податкового законодавства, яке не відповідає економічним реаліям, не сприяє залученню нових інвестицій. Перманентні правки Податкового кодексу неоднозначні і непрогнозовані, часто не враховують інтереси не тільки бізнесу, а й держави. Зміни законодавчої бази часто призводять до збільшення документообігу, ускладнюють податкове адміністрування. Більш 70 % респондентів вважають, що чинна податкова система обтяжлива. До факторів, які впливають на важкість підготовки податкової звітності, відносять незрозумілість правил та роз'яснень, витрачання багато часу на підготовку звітності та недосконалість електронної системи звітності.

Фіскальний тиск на бізнес середовище оцінюється більшістю експертів як незначний, який не призводить до певних складнощів у діяльності компанії. Але все ж таки до негативних його проявів можна віднести упереджені рішення фіскальних органів, необґрунтовані інформаційні запити, обтяжливі перевірки, «пропозиції» сплати податків авансом тощо.

Якістю податкового обслуговування незадоволена половина підприємців. Треба мати на увазі, що поступовий перехід податківців від фіскальних методів роботи до співробітництва з платниками стимулює добровільну сплату податків суб'єктами господарювання, які цінують відкритість і зрозумілість у спілкуванні з органами влади, тому варто перенести цей позитивний досвід і на перспективу. Податкова служба надає суб'єктам господарської діяльності чимало послуг, які з однієї сторони спрощують процес сплати податків, а з іншої – мінімізують людський фактор у роботі з платниками податків.

Що стосується рейтингу легкості ведення бізнесу за даними Світового банку, то у 2017 р. теж спостерігаються позитивні зміни: Україна з 81 місця піднялася на 80 (із 190 позицій) [2]. Чим вище позиція країни в рейтингу сприятливості умов ведення бізнесу, тим сприятливіше підприємницьке середовище для відкриття і функціонування підприємства.

Можна констатувати, що в нашій країні відбуваються суттєві зміни, які спрямовані на створення сприятливих умов для ведення бізнесу. Однак у

найближчій перспективі необхідно вирішити важливі проблеми щодо персональної відповідальності податкових аудиторів і податкових інспекторів, визначення статусу податкової поліції, прозорості податкового адміністрування, надання переваг для інноваційних сфер бізнесу тощо.

Список використаної літератури

1. Податковий індекс Асоціації // Сайт Європейської Бізнес Асоціації [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.eba.com.ua/uk/press-and-media/press-room/indices/tax-index.

2. Doing Business-2017. Рейтинг країн [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://russian.doingbusiness.org/rankings.

Мельничук Ганна Сергіївна,
к.е.н., доцент, заступник директора ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Університет державної фіскальної служби України

АНАЛІЗ РІВНЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Податкове навантаження є одним із вагомих зовнішніх чинників, що впливає на мотивацію суб'єктів господарювання з ведення бізнесу та виконання податкових зобов'язань. Надмірне податкове навантаження перешкоджає нормальному функціонуванню підприємств, стримує їх ділову активність та призводить до збитковості або тінізації діяльності. Тому аналіз податкового навантаження, пошук можливостей мінімізації податкових платежів є вагомою складовою податкового планування та управління будь-яким підприємством, незалежно від організаційно-правової форми та видів діяльності, особливо в сьогоднішніх умовах нестабільності податкового законодавства.

Доцільність проведення аналізу податкового навантаження випливає з висновків представників сучасної неокласичної теорії про те, що не існує цілком нейтральних податків й всі вони, виконуючи притаманні їм функції, впливають на діяльність підприємства. З позицій власників підприємства, податки спричиняють зменшення фінансових потоків в межах економічних відносин між підприємством та іншими суб'єктами, а тому належать до трансакційних витрат підприємства. Дослідження вітчизняних вчених підтверджують, що податкові платежі складають істотну частину витрат підприємства. Зокрема, Г. Бендарчук зазначає, що «підприємство при 20 % рентабельності, працюючи на загальній системі оподаткування з валового доходу від реалізації виробничої продукції, після оплати прямих витрат (матеріальних і на оплату праці) має сплатити у вигляді податків, зборів і нарахувань 49,4 %, а 50,6 % залишити собі» [1, с. 22].

Власники підприємства, прагнучи збільшити чистий прибуток, намагаються послабити негативну дію податків шляхом зміни економічної поведінки підприємства. В даному контексті аналіз рівня податкового навантаження, оцінка впливу податків на показники економічного розвитку підприємства, є базою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень стосовно впровадження заходів податкового планування та оптимізації показників господарської діяльності з урахуванням податкових платежів.

Аналіз податкового навантаження слід проводити як на етапі заснування підприємства, так і на всіх стадіях його життєвого циклу. Мета аналізу податкового навантаження на момент заснування підприємства насамперед полягає у виборі найбільш прийнятної організаційно-правової форми для бізнесу. Адже, проведені дослідження науковців свідчать про те, що в Україні «за умови прибуткової роботи рівень податкового навантаження на фізичних осіб-підприємців, що застосовують загальну систему оподаткування, складає 34,0 % обов'язкових платежів від загальної суми чистого доходу, що продукується справою, без врахування обов'язкових платежів за будь-якого рівня рентабельності бізнесу. Що стосується аналогічного бізнесу, організованого на базі юридичної особи, то в такому випадку в залежності від рівня рентабельності бізнесу доля обов'язкових платежів від загальної суми чистого доходу знаходиться в межах від 26,6 % до 23,6 % − за умови оплати праці власника бізнесу на рівні мінімальної заробітної плати і в межах від 30,2 % до 26,1 % − за умови оплати праці власника бізнесу на рівні середньої по країні заробітної плати. Для юридичної особи рівень податкового навантаження є регресивним − зменшується із збільшенням рівня рентабельності бізнесу».

Отже, з точки зору мінімізації податкових платежів в законній площині створення юридичної особи є більш привабливим в Україні, ніж реєстрація фізичної особи-підприємця на загальній системі оподаткування [2, с. 48].

Також в процесі створення підприємства необхідно враховувати диференціацію рівня податкового навантаження за видами економічної діяльності, так як галузеві особливості зумовлюють неоднакову структуру операційних витрат та доданої вартості. Це, у свою чергу, впливає на формування податкових баз і, відповідно, на величину податків, яку треба сплатити до бюджету. Зокрема, такі відмінності є характерними для матеріало-, фондо- та трудомістких виробництв [3, с. 265].

В процесі аналізу податкового навантаження на діюче підприємство насамперед варто звертати увагу на основні фінансово-економічні показники, які найбільшою мірою відчувають вплив системи оподаткування, зокрема такі як: прибуток підприємства; вартість основних засобів; власний капітал, який формується за рахунок прибутку підприємства й акціонерного капіталу; інвестиції, які взаємозалежні з формуванням основних засобів, а їх основним джерелом є прибуток підприємства [4, с. 84].

Для оцінки рівня податкового навантаження використовують ряд показників, що входять до складу системи показників оцінки ефективності податкової політики підприємства. Зокрема, це такі показники як: величина

сплачуваних підприємством податків, зборів (загальна сума, сума окремих видів податків, сума податків за окремими видами виробництва); структура податків та окремих їх видів у собівартості та в ціні продукції; коефіцієнт податкомісткості реалізованої продукції; коефіцієнти оподаткування: доходів, витрат, прибутку; загальний коефіцієнт оподаткування підприємства тощо.

Варто зазначити, що в процесі аналізу податкового навантаження слід враховувати та детально аналізувати дві вагомі складові, які його формують:

− податкове навантаження, що виражається через величину сплачених податків підприємством;

− податкове навантаження, що пов'язано із процесом нарахування та сплати податків, дотриманням підприємством податкового законодавства.

Саме друга складова податкового навантаження за результатами досліджень є одним із негативних факторів вітчизняної системи оподаткування. Зокрема, результати щорічного рейтингу Paying Taxes засвідчили, що в 2016 р. в загальному рейтингу за показником «Оподаткування» Україна посіла 84 місце із 190 держав. Одним із двох показників, що негативно вплинув на позицію України в рейтингу − це час, який витрачається на сплату податків. В Україні на сплату податків платники витрачають 356 годин на рік, в той час як середній показник по світу становить 251 годину [5].

Аналіз податкове навантаження слід вивчати в динаміці, досліджуючи при цьому причинно-наслідкові зв'язки між величиною сплачених підприємством податків та динамікою основних економічних показників.

Таким чином, аналіз податкового навантаження можна розглядати як засіб контролю і невід'ємну складову планування багатьох параметрів діяльності підприємства та процесу управління. Від того, наскільки об'єктивно рівень податкового навантаження відображає діяльність підприємства та його фінансовий стан, залежить обґрунтованість прийнятих управлінських рішень. Урахування результатів аналізу податкового навантаження в процесі вирішення фінансових завдань сприятиме підвищенню ефективності господарської діяльності підприємства.

Список використаної літератури

1. Аранчій В.І. Податкове навантаження та методологічні основи його виміру \ В.І. Аранчій, Т.Г. Мисник. [Електронний ресурс]. − Режим доступу: https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/7.2/021.pdf

2. Скорнякова Ю. Б. Порівняльний аналіз податкового навантаження на юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців \ Ю.Б. Скворнякова \\ Інвестиції: практика та досвід. – 2016. − № 7. – С. 43-49.

3. Динаміка податкового навантаження в Україні в контексті реалізації податкової реформи / за ред. Т. І. Єфименко, А. М. Соколовської. – К. : ДННУ «Академія фінансового управління», 2013. – 494 с.

4. Стеблюк Н.Ф. Вплив податкового навантаження на діяльність підприємств \ Н.Ф. Стеблюк, А.О. Філін \\ «Молодий вчений». – 2015. − № 8 (23), Частина 1. – с. 80-86. – с. 84.

5. Україна втратила одну позицію в рейтингу Paying Taxes [Електронний ресурс]. − Режим доступу: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2126252-ukraina-vtratila-odnu-poziciu-v-rejtingu-paying-taxes.html

Єфременко Аліна Григорівна,
к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування
Кременчуцький інститут
ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»

РЕФОРМУВАННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ ТА НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЙОГО ПЛАТНИКІВ

Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 24 грудня 2015 р. внесено ряд законодавчих змін до Податкового кодексу України. Нагадаємо, що розглядалися два варіанти податкової реформи: від уряду (Міністерство фінансів) та від профільного комітету Верховної Ради. Слід зазначити, що обидва законопроекти викликали неабиякий резонанс у суспільстві, і зміни, які були ухвалені і затверджені, стали певним компромісним варіантом.

Отже, уваги заслуговує реформування ставки єдиного соціального внеску. До цього ЄСВ сплачували і роботодавець, і найманий працівник. З 2016 року це відрахування для працівника із заробітної плати (було 3,6 %) скасовано взагалі, а для роботодавця знижено до 22% (раніше нараховувалось за шкалою і в середньому складало 37%). Таким чином, передбачається зменшення навантажень на фонд оплати праці, і, як наслідок, виникає можливість «виходу з тіні» роботодавців щодо прозорості відображення реальних виплат своїм працівникам. Мінімальним розміром доходу, на який нараховується єдиний внесок у 2017 році є 3200 грн., тобто мінімальна заробітна плата.

Верхня межа для нарахування єдиного соціального внеску у 2016 році була піднята до двадцяти п'яти мінімальних зарплат (34450 грн.), тоді як у 2015 році цей показник складав сімнадцять мінімальних заробітних плат. На сьогоднішній день цей показник встановлено за такими періодами: січень - квітень: 40 000 грн.; травень – листопад: 42100 грн.; грудень: 44050 грн.

Під єдиним соціальним внеском розуміють консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Обліком платників єдиного внеску, забезпеченням збору та веденням обліку страхових коштів, контролем за повнотою та своєчасністю їх сплати, веденням державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування займається Пенсійний фонд України. Єдиний соціальний внесок сплачується саме на рахунок Пенсійного фонду України, потім ці суми розподіляються серед фондів соціального страхування.

Єдиний внесок нараховується на суму, оплати праці за видами виплат, що включають основну та додаткову заробітну плату, інші компенсаційні та заохочувальні виплати, які визначаються відповідно до Закону України «Про оплату праці» та на суму винагороди фізичним особам за цивільно-правовими договорами.

Як було зазначено, в основному єдиний соціальний внесок, який нараховує роботодавець на фонд оплати праці робітників складає 22%. Але є випадки зменшених ставок цього показника. Пропонуємо розглянути це в таблиці:

Таблиця

Ставки нарахування єдиного внеску на 2017 рік

Вид доходу	Ставка, %
Заробітна плата	22
Сума оплати перших п'яти днів тимчасової непрацездатності та допомога по вагітності та пологах	22
Винагорода за ЦПД про виконання робіт (надання послуг)	22
Зарплата, лікарняні та декретні інвалідів, роботодавці яких – підприємства та установи	8,41
Зарплата, лікарняні, допомога по вагітності та пологах і винагорода за ЦПД, яку виплачують підприємства та організації всеукраїнських громадських організацій інвалідів (УТОГ та УТОС)	5,3
Зарплата, лікарняні, допомога по вагітності та пологах, яку виплачують підприємства та організації громадських організацій інвалідів: - працівникам інвалідам - іншим працівникам	5,5 22

Слід зауважити, що ставки єдиного соціального внеску 5,3 % або 5,5% застосовується за умови, що кількість інвалідів становить не менше 50% загальної чисельності працюючих і фонд оплати праці таких інвалідів складає не менше 25% суми витрат на оплату праці.

Необхідно зазначити про деякі напрями державної підтримки платників даного соціального нарахування. Так, якщо роботодавець працевлаштовує безробітного громадянина, якому залишається до настання права на пенсію 10 і менше років, за направленням центру зайнятості на термін не менше двох років, то впродовж першого року роботи роботодавцю компенсують щомісячні виплати єдиного соціального внеску, який він сплачує за даного працівника. Тобто підприємець легально економить на податках, а безробітний передпенсійного віку отримує шанс на роботу. Але слід враховувати, що у випадку звільнення такого працівника раніше, ніж через два роки, роботодавцю доведеться повернути державі усі відшкодовані йому податки.

Отже, можна зробити висновок, що єдиний соціальний внесок є важливим збором для поповнення соціальних надходжень нашої держави, і правильність його нарахування і сплати необхідно постійно контролювати з боку відповідних державних органів.

Костюк Віра Степанівна
к.е.н., доцент кафедри економіки
Уманський національний університет садівництва

ВПЛИВ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНА – ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ НА АГРАРНЕ ВИРОБНИЦТВО

В загальному розумінні зона вільної торгівлі – це тип міжнародної інтеграції, за якої в країнах-учасниках скасовуються митні збори і кількісні обмеження у взаємній торгівлі. Тож Угода між Україною та ЄС також передбачає, в першу чергу, скасування (в окремих випадках — суттєве зменшення) експортних та імпортних мит. За попередніми розрахунками Євросоюзу, унаслідок скасування мит українські експортери заощаджуватимуть 487 млн. євро щороку. Економія експортерів ЄС становитиме 391 млн. євро щороку. Український аграрний сектор отримає найбільші переваги від зменшення увізних мит: 330 млн. євро для сільськогосподарської продукції та 53 млн. євро для переробленої сільськогосподарської продукції.

Переважну більшість мита скасовано відразу після набуття Угодою чинності. Загалом, Україна та ЄС скасують імпортні мита на близько 97% та 96,3% тарифних ліній відповідно. Для сільськогосподарської продукції з моменту тимчасового застосування Угоди з боку ЄС та її ратифікації Україною мита буде скасовано на 35,2% тарифних ліній Україною та 83,1% – Євросоюзом. Що стосується решти товарів, то по 52% тарифних ліній Україна запроваджує перехідні періоди тривалістю від 1 до 7 років, на 9,8% –часткову лібералізацію та на 3,0% – безмитні тарифні квоти.

Своєю чергою, Європейський Союз встановлює перехідні періоди на 2,0% тарифних ліній (тривалістю 3 та 7 років), а по найбільш чутливих товарах (14,9%) запропоновано доступ в рамках безмитних тарифних квот. Їх надано Україні по зернових, м'ясу свинини, яловичини та птиці, а також по деяких інших продуктах.

Україна отримала доступ до найбільшого у світі ринку, який налічує понад 510 млн. споживачів із річним доходом 24 тис. євро на душу населення, а ВВП цього ринку у 2016 році становив більше 14 трлн євро, що у 12 разів більше, ніж у Росії. Та наскільки використаний цей доступ у 2016 році говорять статистичні показники (табл.1). Український експорт та імпорт країнами СНД продовжують падати. Проте, саме з країнами ЄС намітилось незначне

підвищення експорту в порівнянні з аналогічним попереднім періодом (103,7 %). І одним з факторів цього є зона вільної торгівлі.

Таблиця 1.

Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2016 році

	Експорт			Імпорт			Сальдо
	Млн.дол. США	у % до 2015р.	у % до загаль-ного обсягу	млн.дол. США	у % до 2015р.	у % до загаль-ного обсягу	
усього	36362,8	95,4	100,0	39248,6	104,6	100,0	-2885,8
Країни СНД	6030,5	77,3	16,6	8563,8	81,7	21,8	-2533,3
Країни ЄС	13497,7	103,7	37,1	17138,2	111,8	43,7	-3640,5

Джерело: Державна служба статистики в Україні

Товарна структура експорту України в ЄС залишалась сталою протягом останніх років, незважаючи на економічні шоки. Близько третини займає продукція сільського господарства та харчопрому, в першу чергу зернові, насіння олійних культур та рослинна олія. На другому – експорт чорних металів та виробів із них, на третьому – електричні та механічні машини, переважно за рахунок електричного обладнання.

Успішна робота українських аграріїв дала позитивну динаміку до збільшення частки ЄС в загальній торгівлі сільськогосподарською продукцією, що склала 33,9%.

Лібералізація торгівлі з ЄС, серед іншого, включає в себе квоти на поставки товарів з нульовим митом. Відповідно, використання цих квот ілюструє, наскільки український бізнес готовий до торгівлі з Європою. Тарифна квота передбачає встановлення нижчого ввізного мита на імпорт певного товару в межах граничного обсягу (квоти) та вищого ввізного мита для імпорту понад граничний рівень. Тарифні квоти є невід'ємною частиною Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і впроваджуються як частина автономних торговельних преференцій ЄС. Угода про асоціацію між ЄС та Україною передбачає застосування тарифних квот для певних «чутливих» товарів - продуктів тваринного походження: м'яса (яловичини, свинини, баранини, курятини), молока та молочних продуктів, яєць, меду тощо; продуктів рослинного походження: зерна (пшениці, ячменю, вівса, кукурудзи), грибів, часнику тощо; готових харчових та інших продуктів: цукру та цукрових продуктів, виноградного та яблучного соку, цукрової кукурудзи, оброблених томатів, етанолу, цигарок тощо. Тарифні квоти визначають об'єм, який може постачатись за нульовими ставками. Якщо квоту перевищено, до експортера застосовуються ставки РНС.

Тому було поставлено питання щодо збільшення квот на аграрну продукцію з метою розширення доступу до європейського ринку деяких

позицій українських товарів на додаток до поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі.

ЄС погодився на запровадження автономних преференцій, що діятимуть протягом трьох років. Згідно з прийнятим рішенням українські виробники сільськогосподарських товарів отримають додаткові квоти на кукурудзу, пшеницю, мед, крупи, оброблені томати, всього на 195 950 000дол. До самої Угоди про асоціацію правки не вноситимуть, а ці зміни фіксуються як одностороння поступка з боку ЄС.

Нові преференції не поширюються лише на дві товарні групи, важливі для українського експорту. Перша – м'ясо птиці (курятина), де річна квота становить 26 тис. тонн. Ця позиція завжди була чутливою для ЄС, а тому поступок Україні отримати не вдалося. Також преференцій не отримали українські виробники цукру (річна квота – 20 тис. тонн).

На відміну від класичних зон вільної торгівлі, глибока та всеохоплююча ЗВТ передбачає свободу заснування підприємницької діяльності. Поки що перелік галузей, представники яких з України зможуть відкривати свій бізнес в ЄС, досить обмежений – поштова та кур'єрська служби, надання фінансових та телекомунікаційних послуг. Однак з часом він буде розширюватися. В тих галузях, де Україна приведе законодавство у відповідність до європейського, вітчизняні компанії отримуватимуть доступ до ринку ЄС, що є безпрецедентним рівнем інтеграції. Для європейської сторони процес наближення законодавства означає також, що інвестори з країн Євросоюзу матимуть в цих секторах таке ж законодавче поле для роботи в Україні, як і в ЄС.

З одного боку, це дає можливість українським компаніям перейти зі статусу місцевих до міжнародних, з іншого – збільшить приток іноземних інвестицій до України. Для одержання бажаних результатів від всеохоплюючої зони вільної торгівлі необхідно завершити гармонізацію зі стандартами ЄС та забезпечити їх належне впровадження, підвищити контроль над тваринними захворюваннями, розвивати внутрішнє виробництво, покращити його конкурентоспроможність та прияти розвитку ділових контактів з ЄС.

Список використаної літератури

1.Тарифні квоти ЄС на імпорт з України \Вероніка Мовчан, Ірина Коссе, Рікардо Джуччі. Берлін/Київ, червень 2015 р. Аналітична записка [PB/06/2015] Електронний доступ: www.beratergruppe ukraine.de/wordpress/wp.../

2. Автономні торговельні преференції ЄС:вплив на український експорт / Електронний доступ:exportdesk.org.ua/files/b/b/bba71e2-vplyv-preferencij-na-export.pdf

Лисенко Алла Миколаївна
к.е.н., доцент, доцент кафедри
аудиту та оподаткування
Центральноукраїнський національний технічний університет

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ НАВАНТАЖЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Система показників податкового навантаження на господарюючі суб'єкти у сфері сільськогосподарського виробництва має свої особливості, що обумовлено специфікою формування індикаторів податкового навантаження та значною мірою пов'язано з особливостями функціонування аграрної галузі.

За інформацією, наданою ГУ ДФС у Кіровоградській області, у загальному обсязі податкових платежів, що надійшли від сільськогосподарських товаровиробників області до державного бюджету вагомою була частка податку на додану вартість (ПДВ) (у 2013 р. - 74,50 %, у 2014 р. – 68,47 %, у 2015 р. - 18,68 %). Обсяги надходження ПДВ від регіональних виробників сфери аграрного виробництва до бюджету збільшилися з 21562,3 тис. грн. у 2013 р. до 22489,6 у 2014 р. та 30827,5 тис. грн. у 2015 р.

Враховуючи сучасні економічні умови діяльності сільськогосподарських підприємств та поступове збільшення обсягів надходження ПДВ від аграріїв регіону до державного бюджету, систематизація показників навантаження ПДВ на виробників сільськогосподарської продукції має важливе теоретичне та практичне значення.

В узагальненому розумінні система показників являє собою їх впорядковану множину, у якій кожен показник дає кількісну або якісну характеристику певних аспектів господарської діяльності, має властивості подільності і взаємопов'язаний з іншими показниками. Виходячи з цього, на думку автора, система показників оцінки навантаження ПДВ на господарюючі суб'єкти у сфері сільськогосподарського виробництва повинна включати:

1) вихідні показники для здійснення розрахунку індикаторів навантаження ПДВ;

2) показники рівня навантаження ПДВ на важливі складові діяльності аграрних формувань (рис. 1).

Розрахунок показників рівня навантаження ПДВ на важливі складові діяльності аграрних формувань Кіровоградської області здійснюємо з використанням даних офіційної статистики [1, с. 4, 25; 2, с. 5, 25; 3, с. 5, 25] та інформації, наданої ГУ ДФС у Кіровоградській області. Так, упродовж 2013-2015 рр. поступово збільшувалися обсяги надходжень до бюджету сум ПДВ у розрахунку на одне сільськогосподарське підприємство, на 1 га сільськогосподарських угідь та на 1 га ріллі.

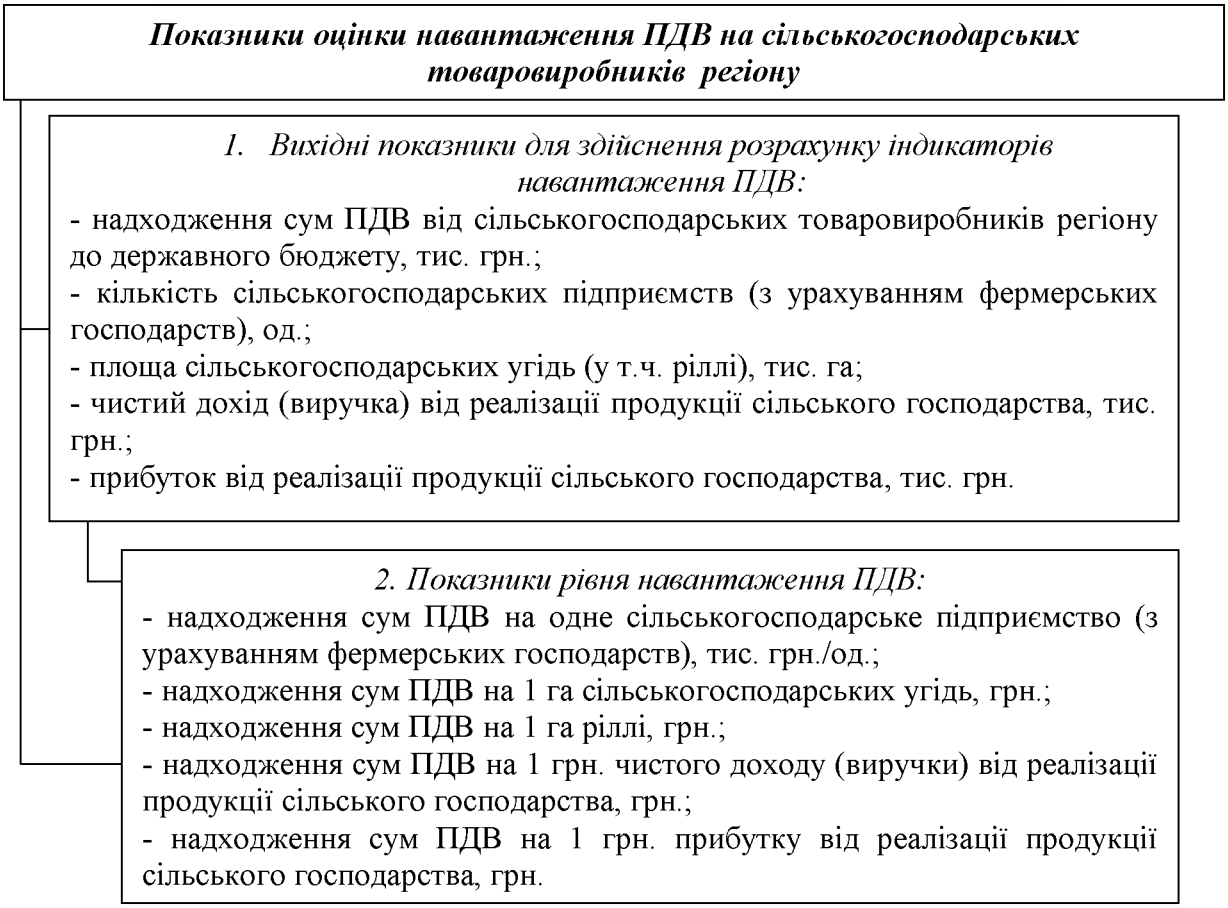


Рис. 1. Система показників оцінки навантаження податку на додану вартість на сільськогосподарських товаровиробників регіону

Джерело: власна розробка автора.

Навантаження ПДВ на 1 грн. чистого доходу (виручки) та на 1 грн. прибутку від реалізації продукції сільського господарства було несуттєвим і у динаміці знижувалося (рис. 2).

До 2016 р. суми ПДВ, нараховані сільськогосподарськими підприємствами на вартість поставлених ними сільськогосподарських товарів/послуг, не підлягали сплаті до бюджету та акумулювались на спеціальних рахунках. З 01.01.2016 р. для сільськогосподарських товаровиробників була запроваджена диференційована система дії спеціальних режимів оподаткування за видами господарських операцій у зв'язку з набуттям чинності Закону України від 24.12.2015 р. №909-VIII [4].

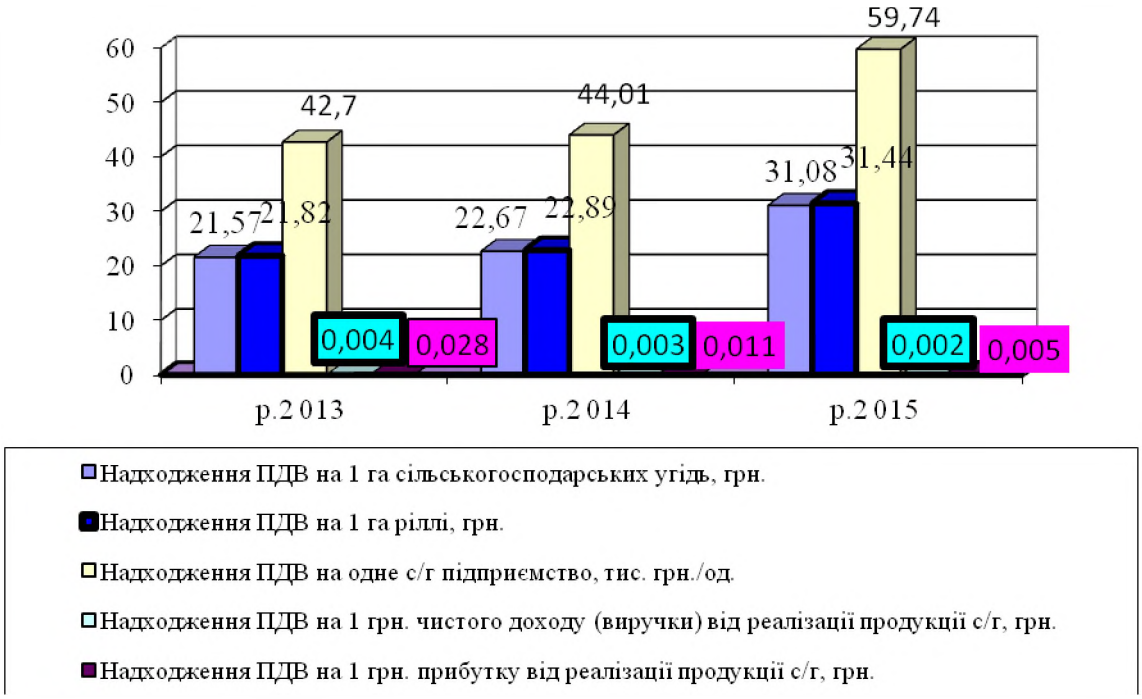


Рис. 2. Показники рівня навантаження ПДВ на важливі складові діяльності аграрних формувань Кіровоградської області, 2013-2015 рр.

Джерело: побудовано автором на підставі даних ГУ ДФС у Кіровоградській області та [1, с. 4, 25; 2, с. 5, 25; 3, с. 5, 25].

З 1 січня 2017 р. всі суб'єкти спеціального режиму оподаткування переведені на загальну систему оподаткування ПДВ [5]. Законодавче врегулювання питання скасування спеціального режиму та його заміни на державну підтримку для окремих сільськогосподарських виробників передбачено Законом України від 20.12.2016 р. №1791-VIII [6].

Отже, за наявності проблем у функціонуванні механізму отримання бюджетних дотацій, зміни у законодавстві сприятимуть збільшенню реального навантаження ПДВ на сільськогосподарських товаровиробників. Розрахунок сукупності пропонованих автором індикаторів податкового навантаження та аналіз динаміки їх змін сприятимуть всебічній оцінці навантаження ПДВ на аграрні формування регіону та розробці напрямків його подальшої оптимізації.

Список використаної літератури

1. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств (обласні дані за 2013 р.) / Відповідальний за випуск Чернігова Н.В. – Кіровоград: ГУС у Кіровоградській області, 2014 р. – 112 с.

2. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств (обласні дані за 2014 р.) / Відповідальний за випуск Чернігова Н.В. – Кіровоград: ГУС у Кіровоградській області, 2015 р. – 116 с.

3. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств (обласні дані за 2015 р.) / Відповідальний за випуск Чернігова Н.В. – Кіровоград: ГУС у Кіровоградській області, 2016 р. – 113 с.

4. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році / Закон України від 24.12.2015 р. №909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19/page2.

5. Податковий кодекс України / Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (редакція від 01.04.2017 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

6. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році / Закон України від 20.12.2016 р. №1791-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1791-19.

Микитенко Тетяна Владиславівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри митної справи
Університет державної фіскальної служби України

МИТНИЙ ПОСТАУДИТ ЯК УМОВА СПРОЩЕННЯ ПРОЦЕДУР МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

В умовах входження до Митного союзу та вільного ринку ЄС, розвитку міжнародної торгівлі, Україною обрано курс на спрощення та гармонізацію митних процедур, переміщення акценту митного контролю з етапу митного декларування на етап після випуску товарів у вільний обіг. Відповідно до Стратегічного плану ДФС України на 2015-2018 рр. одним із пріоритетних напрямків митного контролю є розвиток митного постаудиту в рамках проведення перевірок та підвищення ефективності контрольних заходів.

Усуваючи адміністративні бар'єри і спрощуючи митне оформлення товарів, митні органи ДФСУ виконують бюджетну функцію зі збору митних платежів, припиняють порушення митного законодавства, діють в умовах жорстких ресурсних і кадрових обмежень та постійного зростання кількості учасників зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Так, в Реєстрі осіб, які здійснюють операції з товарами, що перебувають під митним контролем станом на 01 квітня 2017 року зареєстровано 96 021 осіб, при чому протягом 2014 та 2016 рр. та І кварталу 2017 року кількість учасників ЗЕД збільшилась на 45,6%, а тих, які фактично здійснювали зовнішньоекономічні операції – на 39,3 % [1, с.10]), а номенклатура товарів, які ними переміщуються, описується десятками тисяч Української класифікації товарів ЗЕД (УКТ ЗЕД).

Впровадження та функціонування митного постаудиту в міжнародній практиці здійснюється Міжнародною конвенцією про спрощення та гармонізацію митних процедур (Кіотська конвенція) та Рамковими стандартами

із забезпечення безпеки та спрощення процедур міжнародної торгівлі, які визначають необхідність спрощення митного оформлення товарів та прискорення митних процедур на кордоні шляхом подальшої поглибленої перевірки суб'єктів ЗЕД після митного оформлення товарів і транспортних засобів.

Метою митного пост-аудиту є захист економічних інтересів держави, забезпечення митної безпеки та дотримання суб'єктами ЗЕД законодавства з питань державної митної справи.

Головним завданням митного постаудит є перевірка зовнішньоекономічних операцій суб'єктів підприємницької діяльності, які оформлені у митному відношенні, а саме: заявленої митної вартості товару, класифікації товару, його цільове використання, застосуванням пільг під час митного оформлення тощо.

У Митному кодексі України серед форм митного контролю відсутнє визначення терміну постаудиту, однак, статтею 345 МКУ передбачено проведення документальних перевірок дотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи, а статтею 346 - проведення планових і позапланових виїзних перевірок [2]. При цьому митниця може перевіряти тільки суб'єкта ЗЕД, який безпосередньо ввіз товар до України. Законодавчо не врегульовано механізм проведення перевірок та звірок платників податків – суб'єктів ЗЕД з питань дотримання митного законодавства, складання та оприлюднення плану-графіка проведення митного постаудиту, порядок дій посадових осіб митних органів у разі недопуску їх до проведення такої перевірки, методику проведення та узагальнення результатів (подання та розгляду заперечень до актів тощо). Наявні перевірки носять суто фіскальний характер з домінуванням податкового аудиту, при цьому митний аспект перевірок мінімізовано, що не забезпечує належного контролю за дотриманням митного законодавства. Потребує деталізації пошук способів організації і проведення цілеспрямованого відбору об'єктів митних перевірок в інтересах підвищення результативності митного постаудиту. Методичними рекомендаціям щодо роботи посадових осіб митних органів з аналізу, виявлення та оцінки ризиків при здійсненні контролю за правильністю визначення митної вартості товарів, які переміщуються через митний кордон України, затвердженими наказом ДФС України від 11.09.2015 № 689, передбачено єдиний підхід щодо вибору об'єктів перевірки, однак документ носить рекомендаційний характер, не є обов'язковим для застосування, а отже, митні органи ДФСУ мають право не враховувати його вимоги, здійснюючи контроль за правильністю визначення митної вартості товарів.

Потребують нагального розв'язання проблеми подальшого спрощення митних формальностей, автоматизації та ефективного оброблення даних про товари у митних деклараціях і податковій звітності, що дасть можливість запровадити ефективну систему контролю за рухом товарів у всьому ланцюзі поставок (від митного оформлення до реалізації кінцевому споживачеві і навпаки) без посилення адміністративного навантаження на платників податків;

боротьби із "сірим" та контрабандним імпортом товарів та їх подальшою реалізацією на внутрішньому ринку, що створить для бізнесу однакові умови, а також перешкоджатиме переміщенню через митний кордон України заборонених товарів (наркотичних, психотропних речовин, зброї тощо). Крім того, через відсутність координації між податковими та митними органами ДФСУ, а також їх взаємодії з іншими органами державної влади ефективність контролю у сфері державної митної справи зменшується.

Отже, успішне здійснення заходів щодо спрощення торгівлі вимагає не тільки політичної підтримки, але й державної, а саме, у вигляді директивних вказівок - удосконалення нормативно-правове забезпечення митного постаудиту, що сприятиме розвитку теоретичних та прикладних засад його організації, здійснення у контексті підвищення надійності та фіскальної ефективності митного контролю в Україні.

Список використаної літератури

1. Звіт про результати аудиту ефективності виконання органами Державної фіскальної служби України повноважень у сфері державної митної справи та боротьби з правопорушеннями під час застосування митного законодавства.-URL: http://www.ac-rada.gov.ua/
2. Митний кодекс України від 13 березня 2012 року № 4495-VI URL: htth:www.rada.gov.ua

Ткаченко Мирослав Іванович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та менеджменту
Жукова Ольга Анатоліївна,
старший викладач кафедри економіка та менеджменту
Вінницький інститут Університету «Україна»

НЕПРЯМІ ПОДАТКИ ЯК ОСНОВА ВИКОНАННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ МИТНИХ ОРГАНІВ

Питання визначення функцій митних органів та їх значення для держави і суспільства має досить велике значення. Однією з таких функцій митних органів є фіскальна, що безпосередньо зв'язана з непрямими податками. Саме податки є постійним джерелом поповнення казни держави та захисту її економічних інтересів.

Дія фіскального механізму митної політики дозволяє державі сформувати ефективну систему ринкових взаємовідносин учасників торговельного обороту, розширити зовнішньоекономічну діяльність, стимулювати розвиток підприємництва, підвищити загальний рівень життя в країні.

Основний зміст фіскальної політики митних органів виявляється у сплаті суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності митних платежів, які є джерелом поповнення держбюджету України. Відповідно до Податкового Кодексу, митні

платежі визначаються як податки, що справляються при переміщенні або у зв'язку з переміщенням через митний кордон[1]. Контроль за справлянням яких покладено на митні органи і відбувається за рахунок стягнення мита, акцизного збору, податку на додану вартість з товарів що ввозяться на територію України.

Проаналізуємо динаміку та структуру непрямих податків, що наповнюють державний бюджет України. Інформаційною базою для дослідження є показники виконання Державного бюджету України за 2015-2016 роки (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Оцінка динаміки та структури митних стягнень у доході Державного бюджету України у 2015 -2016 роках

Показники	2015 рік		2016 рік		Темпи росту,%
	Млн. грн.	Частка,%	Млн. грн.	Частка,%	
Доходи	534694,8	100	616283,2	100	115,3
В т.ч. митні стягнення:	202974,3	37,96	236460,8	38,37	116,50
- акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції)	24326,8	4,55	35006,2	5,68	143,9
- ПДВ з ввезених на територію України товарів	138766,5	25,95	181453,3	29,44	130,8
- ввізне мито	39881,0	7,46	20001,3	3,25	50,2

За даними таблиці 1 видно, що близько 40% доходу Державного бюджету України складають митні непрямі податки. Найбільшу часту у складі доходу, серед перелічених, становить ПДВ з ввезених на територію України товарів. Так у 2015 році його частка становить 25,95 % або 138 766,5 млн. грн., а у 2016 році підвищується до 29,44% (181 453,3 млн. грн.). Темп росту доходів у 2016 році в порівнянні з 2015 роком, за даною статтею, складають 130,8%.

В умовах дефіциту бюджету країни виникає загроза невиконання планових показників, тому привертає велику увагу з боку держави до реалізації митними органами фіскальної функції та подолання наслідків дефіциту податкових надходжень до Державного бюджету України.

Таблиця 2

Показники виконання Державного бюджету України за січень-серпень 2016-2017 років

Показники (млн. грн.)	2016 рік	2017 рік	Зміна, +/-	Темпи росту,%
- акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів	22 070,2	25 924,1	3 853,9	117,5
- ПДВ з ввезених на територію України товарів	112 077,2	155 680,2	43 603,0	138,9
- ввізне мито	12 443,3	14 874,5	2 431,2	119,5

Аналіз даних таблиці 2 показав, що за результатами 8 місяців 2017 року непрямі податки, які стягуються митними органами, перевищують показники за аналогічний період 2016 року. Так, сума стягнень акцизного податку з ввезених на митну територію України підакцизних товарів зросли на 3 853,9 млн. грн. і становлять 117,5% до 2016 року. Доходна частина бюджету, за статтею ввізне мито, збільшилась на 2 431,2 млн. грн. або на 19,5% до показників 2016 року. Найбільше зростання наповнення доходу Державного бюджету від ПДВ з ввезених на територію України товарів у 2017 році, що становить 138,9% до попереднього року.

Отже, непрямі податки в сучасному економічному просторі виступають не тільки як засіб поповнення державного бюджету, але й як засіб здійснення ефективної економічної політики держави.

Список використаної літератури

1. Податковий кодекс України від 2 груд. 2010 р. №2755-VI [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua.

2. Буцька О. Ю., Тимошенко О. В., Продай І.А. Непрямі податки: економічна сутність, види, переваги та недоліки /О. Ю. Буцька, О. В. Тимошенко І. А. Продай/ Інвестиції: практика та досвід №8/2015. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/8_2015/15.pdf

3. Прадун О., Лопатовський В. Місце і роль митних платежів у системі оподаткування України /О. Прадун, В. Лопатовський/ [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2014_05_22_23_kampodilsk/sekcija_2_2014_05_22_23/misce_i_rol_mitnikh_platezhiv_u_sistemi_opodatkuvannja_ukrajini/60-1-0-957

4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України // Режим доступу: https://www.minfin.gov.ua/news/view/informatsiia-shchodo-vykonannia-derzhavnoho-ta-zvedenoho-biudzhetiv-ukrainy--za--rik?category=bjudzhet&subcategory=2016

5. Показники виконання Державного бюджету України за січень-серпень 2016-2017 років// Режим доступу: https://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/bjudzhet-potochnogo-roku

Ткачик Федір Петрович,
к.е.н., доцент кафедри податків
та фіскальної політики
Гуцул Інна Анатоліївна,
к.е.н., доцент кафедри податків
та фіскальної політики
*Тернопільський національний
економічний університет*

МИТНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Формування нових світогосподарських відносин передбачає проведення кардинальних змін у системі митної політики. Розширення міжнародних зав'язків, невпинний розвиток зовнішньоекономічної діяльності нашої країни актуалізують роль і значення митної політики, пошук нових напрямів, механізмів і засобів в інтересах збільшення вигод від її реалізації. Наразі необхідно вирішити проблеми підвищення ефективності митного регулювання та якості митних послуг шляхом забезпечення прозорого управління; узгодження регуляторної бази України з відповідним законодавством ЄС; реформування повноважень митних органів, які реалізують митну політику, та забезпечення відповідності їх роботи міжнародним і європейським стандартам.

Теоретичні та практичні аспекти реалізації митної політики розглянуто в працях І. Бережнюка, Г. Бобрижної, І. Бондаренко, А. Войцещука, Я. Кістанової, А. Крисоватого, Т. Крушельницької, А. Луцика, А. Мазур, В. Мартинюка, В. Науменка, П. Пашка, Ю. Петруні, П. Пісного, Д. Скрябіної, С. Терещенка, В. Ченцова та ін.

Тим не менше, проблематика пошуку ефективних підходів здійснення митної політики в країнах Європейського Союзу є актуальною та своєчасною для національної системи митного адміністрування.

Велике значення для вдосконалення механізмів реалізації державної митної політики має вивчення закономірностей, критичне осмислення тенденцій і обґрунтування доцільності застосування зарубіжного досвіду. Йдеться не про копіювання, а про глибокий аналіз реальної практики стосовно конкретних соціально-економічних умов, загальноприйнятої міжнародної практики реалізації митної політики. Ефективні моделі та технології управління митними процесами у європейській практиці необхідно ретельно відстежувати і, якщо вони відповідають українським реаліям і стратегічним цілям, то активно і послідовно впроваджувати.

Європейський Союз проводить спільну митну політику, що опирається на митний союз, який полягає у ліквідації всіх митних зборів та інших бар'єрів на шляху торговельних потоків між членами Союзу, створення загальної тарифної та митної політики між державами-членами Союзу та третіми країнами. Правовим базисом основою для створення митного союзу в Співтоваристві

виступає Договір про Європейський Союз (1957 р.), в якому йдеться, що «Спільнота ґрунтується на митному союзі, що включає всю торгівлю товарами, містить заборону на ввізне та вивізне мито та всі збори еквівалентної дії між державами-членами та ухвалення спільного митного тарифу у відносинах із третіми країнами» [2].

Митний союз укладений для того, щоб виконувати свої функції, прописані в законодавстві, його основні процедури повинні включати такі види діяльності:

1) управління оформленням товарів, у тому числі: моніторинг входу і виходу товарів для переробки; обробка митних декларацій та управління митними процедурами; використання торгових обмежень; виставлення рахунків, адміністрування митних зборів та інших платежів і управління гарантіями;

2) контроль, у тому числі: планування ризику та орієнтації органів управління; перевірка документів і фізичні перевірки; проведення офіційних розслідувань;

3) аудити операторів, що беруть участь у торгівлі, по відношенню до різних типів ліцензій; дотримання правил, у тому числі: розслідування та судовий розгляд у кримінальному чи адміністративному порядку та санкції.

Митна політика Європейського Союзу базується на підтримці найбільш важливих горизонтальних процесів та включає в себе:

1) управління даними, включаючи управління великими обсягами даних з торгівлі;

2) управління бізнесом – управління більше 3 млн. клієнтів, що беруть участь у торгівлі, у тому числі: а) ідентифікація та реєстрація; б) надання інформації; в) отримання різних ліцензій;

3) управління ризиками, включаючи їх виявлення, оцінку, аналіз і пом’якшення численних видів і рівнів ризиків, пов’язаних з міжнародною торгівлею товарами [2, с. 189-190].

Для прикладу зазначимо, що митна політика у Німеччині здійснюється Головною митною службою, у підпорядкуванні якої знаходяться 99 головних митниць, що займаються митним контролем і оформленням товарів і транспортних засобів. В їх підпорядкуванні знаходяться: митні пости (є в усіх аеропортах, морських портах і автопереходах; здійснюють попередні огляд і оформлення товарів і транспортних засобів); оперативно-розшукові митниці (займаються правоохоронними питаннями: заводять справи і передають їх до Митнокриміналістського відомства; уповноважені і самостійно виносити ухвали; у їх складі діють мобільні контрольні групи, що здійснюють вибірковий контроль вантажних автомашин, складів, огляд фізичних осіб та ін.); митні комісаріати (ведуть охорону державного і митного кордону Німеччини і ЄС; наділені тими ж повноваженнями, що і співробітники поліції, включаючи контроль і нагляд за дорожнім рухом).

Заслуговує на увагу регіоналізація митної політики у Фінляндії. Так, з метою управління митними службами на місцях територія Фінляндії поділена

на сім митних регіонів, в межах яких є регіональна митниця з підпорядкованими їй одним або декількох митними постами. Регіональні митниці підлеглі національному митному департаменту, але не мають права ухвалювати управлінські рішення відповідно до своїх повноважень у регіоні. Директор регіональної митниці несе персональну відповідальність за діяльність підпорядкованих йому служб. Структура організації служб митного регіону залежить від специфіки товарообігу, обумовленого, в першу чергу, географічним положенням даного регіону. Проте на всій території країни застосовується єдина система митних процедур, стягування митних платежів, установлені Національним митним актом [3, с. 421-422].

Важливо наголосити на тому, що однією з головних цілей митної політики ЄС є спрощення процедур митного оформлення. Застосування спрощених процедур дозволяє надавати товари в розпорядження імпортера набагато швидше, ніж при використанні стандартних процедур. Тим самим вивільняються значні засоби, використовувані інакше на оплату послуг із зберігання, транспортування товарів і перевантаження їх у місцях огляду, пришвидшується надходження до бюджету ЄС суми стягуваного митного збору.

Поряд із цим, фіскальна компонента митної політики ЄС декламує важливість акумулювання доходів для ЄС і держав-членів, але в той же час в більшості випадків митна політика виконує функцію охорони внутрішнього ринку і забезпечення необхідного рівня підтримки безперебійної торгівлі в рамках ЄС та залишається цінним елементом захисту для юридичних осіб ЄС, суспільства і навколишнього середовища від різних загроз, що виходять від міжнародної торгівлі товарами.

Запровадження інформаційних технологій у діяльності органів виконавчої влади значно підвищить продуктивність і рівень їхньої роботи [4, с. 73]. Отже, процедура електронного декларування є саме тим кроком уперед, що задовольнить як інтереси бізнесу, так і інтереси держави і надасть позитивні результати всім учасникам митно-правових відносин. Повноцінне застосування електронного декларування вже є реальністю для держав-членів ЄС та інших розвинутих держав. Тому для України це питання є досить актуальним, у тому числі в контексті європейської інтеграції та у сфері удосконалення митної політики.

Список використаної літератури

1. Договір про заснування Європейської Спільноти 1957 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws /show /994_017
2. Кістанова Я.М. Митний союз Європейського Союзу: проблеми функціонування та перспективи розвитку / Я.М. Кістанова // Юридичний вісник. – 2013. – № 3. – С. 187-194.
3. Ченцов В.В. Особливості державного управління митними органами в Європейському Союзі: структурно-функціональний аналіз / В.В. Ченцов // Теорія та практика державного управління. – 2009. – Вип. 2. – С. 417-424.
4. Воробець В.Є. Електронне декларування товарів при перетині митного кордону / В.Є. Воробець // Економіка та митно-правові відносини. – 2017. – Вип. 1. – С. 68-77.

Фицик Лариса Анатоліївна
к .і. н., доцент кафедри економіки УНУС
Фицик Ігор Дмитрович
к. ф. н, доцент кафедри філософії та суспільних дисциплін УДПУ

УКРАЇНСЬКА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ В ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ XVII - ОСТАННІЙ ТРЕТИНІ XVIII СТ.

Економічна безпека нашої країни залежить насамперед від реформування її фінансової системи. На сьогоднішній день - це одне з ключових завдань, без вирішення якого неможливо розбудовувати економіку сучасної європейської України. Поглиблене вивчення та дослідження історичних етапів формування, функціонування та розвитку системи оподаткування є доцільним з огляду на необхідність дослідження історичних чинників і теоретичних джерел сучасної фінансової науки.

Внаслідок національно-визвольної війни (1648-1654 рр.) українського народу проти польського панування постала Українська козацька держава - Гетьманщина, із власним державним апаратом, у тому числі й фінансовим. Фінансові повноваження зосереджувалися в руках гетьмана, котрий відав державними фінансами ("військовим скарбом"), встановлював і контролював статті доходів та видатків бюджету, різні види податкових платежів або звільняв від них. У другій половині XVII - на початку XVIII ст. населення Гетьманщини сплачувало значну кількість різноманітних податків, що йшли до гетьманського скарбу й розподілялись на адміністрацію гетьмана, військо та озброєння.

Від сплати оброків звільнялись генеральна, полкова та сотенна старшина, військові товариші та значкові козаки, тому що всі вони несли військову службу й у зв'язку із цим мали таку пільгу. Населення сплачувало на користь війська податок з диму, митні та орендні збори, податок із промислів, ремесла, землеробства. Також існували різноманітні ярмаркові та торговельні збори місцевого характеру, частина з яких надходила до військової скарбниці, частина на утримання міської адміністрації.

Вище управління державними фінансами («військовим скарбом») здійснював гетьман, зокрема він контролював витрати, призначав спеціальних збирачів податків, розпочав карбування власної монети.

У цей час нараховувалося чимало загальних і спеціальних податків. У вітчизняній історіографії відомий перелік податків, які збиралися на Лівобережжі після Визвольної війни, складений у 1722 р. за дорученням Петра I гетьманською канцелярією. До нього увійшли: податки з різників, винокурів, калачниць та інших ремісників; з воскобоєнь, солодовень і броварень; з винокурних казанів, пасік і бортних дерев; ступних і фолюшних кіл млинів; ратушних корчем і відкупних дворів; торгових місць і ратушних комор, з різницьких комор і рибних ловель, за продані на торгах сіль, хліб, рибу,

волоське вино, брагу та інші дрібні товари; «ярмаркове» з купецьких підвід; «повідне» з виведеної на продаж худоби; «покуховне» з вивезених на продаж горілки і дьогтю; «скатне» з продаваних оптом горілки і дьогтю; «відкупне», «поківшове» і «повідерне» з «скатної» горілки; «скапщина» (за приготування пива); «вагове» з продаваних на пуди товарів; тютюнова десятина; «перевізне» через ріки; «стація» (натуральний податок на утримання війська); грошовий чинш; «куничне» з весіль тощо. Населення також окремо оподатковувалося на утримання полкового, сотенного уряду та органів станового самоврядування.

Така складна система податків не мала відповідного організаційного забезпечення, що свідчило про недостатність і нерозвиненість апарату управління державними фінансами в Гетьманщині. Ця фінансова система мала громіздку й недостатньо упорядковану структуру. Податки і збори справлялися як у грошовій, так і натуральній формі. Часто вони поширювалися лише на певні групи населення; сама система оподаткування була нестабільною; існувало багато зборів, які мали місцевий характер і встановлювалися полковими, міськими і навіть сотенними управліннями .

Організаційно-технічні функції з адміністрування податкової справи, яка була серцевиною фінансово-управлінської діяльності на Гетьманщині, здійснювали виборні полкові й сотенні збирачі («зборщики») і рахівники («щетчики»). Вони обиралися у кожному грудні на наступний рік. Визначених штатів не було.

Українська система управління фінансами до завершення послідовних організаційно-правових уніфікаторських заходів царату в останній чверті XVIII ст. стабільністю не відзначалася. Єдиного по всій території фінансового обліку не велося. Незважаючи на те, що у полках складалися фінансові звіти (так звані «ведения») про прибутки і витрати полкової казни, полковники часто-густо фактично безконтрольно витрачали полкові кошти. Непоодинокими були й факти хабарництва полкової старшини, зокрема за безпідставне зниження ставок тих чи інших податків чи звільнення від них. На українських землях склалася власна, відмінна від московських правових традицій система непрямого оподаткування і його регламентації. Про низку непрямих податків («покуховне», «скатне», «поківшове», «повідерне» тощо), що збиралися в Гетьманщині, вже згадувалося. Основними надходженнями тут були кошти з оренд. Зважаючи на їх тогочасний правовий режим, можемо (з певними застереженнями) віднести ці збори до податкових, оскільки орендувалося не стільки майно держави, скільки певні функції, належні до її компетенції. Щорічні надходження від оренд до гетьманського скарбу сягали 100 тис. золотих.

Таким чином, українська система управління фінансами періоду Гетьманщини була достатньо розвиненою, зокрема, значний вплив на формування системи державних фінансів Гетьманщини у XVII - XVIII ст. мали різноманітні форми стягнення податків, що надходили до військової скарбниці та місцевих органів влади.

Лазутіна Людмила Олександрівна
к.е.н., н. с. відділу фінансово-кредитної та податкової політики
Національний науковий центр „Інститут аграрної економіки”

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Добробут сільських громад став стрижнем державної політики, яка вперше за роки незалежності набула чітких рис, реалізованих на всіх рівнях процесу управління. Як вважають дослідники, фінансова «децентралізація є невід'ємною складовою процесів стимулювання економічного зростання територіальних громад в Україні. Її роль полягає у створенні дієвих стимулів щодо зацікавленості громад у тому, щоб залучити на місця, в регіони інвесторів; сприяти розвитку підприємництва, малого та середнього бізнесу, самозайнятості населення» [1].

При здійсненому нами раніше аналізу впливу децентралізації на розвиток сільських громад [2], нами визначено, що нові об'єднані громади мають значні переваги, бо їх бюджети прирівняються до бюджетів міст обласного значення і районів, і, крім зазначених податків, вони одержуватимуть ще й 60% ПДФО, акцизний податок, податок на майно, 100% єдиного податку і 100% податку на прибуток підприємств. Залишається у їх розпорядженні й частка плати за надання адміністративних послуг, рентної плати за користування надрами місцевого значення, плати за ліцензії та за державну реєстрацію, адміністративні штрафи та штрафні санкції, дивіденди, місцеві позички та плата за видачу місцевих гарантій, власні доходи бюджетних установ. Також ці бюджети отримають 25% екологічного податку, 1,5% від обсягу продажів продукції, 90% коштів від продажу земель несільськогосподарського призначення та інші доходи.

Наприклад, Великогаївська об'єднана громада Чернівецької області [6] є однією з показових у плані досягнення ефекту зростання від об'єднання дрібних сільрад навколо крупнішої та потужнішої громади – затверджений на 2016 рік обсяг доходів загального фонду об'єднаної громади становить 35 млн грн, що у 4,4 рази перевищує надходження відповідних сільрад у 2015 році до укрупнення. Також для вказаної громади у 2016 році передбачено 8,2 млн гривень субвенції на формування інфраструктури, що збільшує обсяг бюджету додатково на 23%.

Основні можливості для зростання доходів місцевих бюджетів – надходження від реєстрації підприємств і фізичних осіб груп платників єдиного податку (5% з обороту). Важливим джерелом є також ПДФО з кожного новоствореного робочого місця, новий податок з нерухомості. Цим досягається багатовекторність сільської економіки, коли крім виробництва традиційної сільськогосподарської продукції та надання послуг, розвивається сільський та

екологічний туризм, народні промисли, реалізується творчий потенціал населення та дух колективізму, що впливають на якість соціально-економічних показників.

На даний час у зв'язку з реформами розвиток малого підприємництва на селі піднесений до рангу державних програм, а особлива увага приділяється підтримці фермерів та кооперативів, розвиток яких позиціонується як складова соціального розвитку сільських територій. Громадськістю визнається, що «підприємці це рушійна сила соціально - економічного розвитку, ті, хто готовий брати на себе відповідальність за своє майбутнє. Ідеї малого бізнесу для села - це поки що малий, але перспективний крок, який сприяє відродженню населених пунктів з невеликою кількістю населення. Це можливість залучити до роботи та до процесу реформ соціальні ресурси села шляхом розвитку малого підприємництва, фермерства, кооперативів, різних форм трудової самоорганізації сільського населення» [3].

Децентралізацію як задекларований напрям реформ громадськість сприймає неоднозначно. Потенційно вона може сприяти покращенню умов здійснення підприємницької діяльності, що пояснюється більшою зацікавленістю органів місцевого самоврядування у наповненні місцевих бюджетів, зростанням впливу місцевих бізнес-об'єднань. Очікується, що «співпраця у форматі "влада-бізнес-громада" покращиться, здійснюватиметься ефективна дерегуляція, зменшиться податкове навантаження на малі та середні підприємства, відбудеться політична стабілізація» [4]. Однак загрозою є зростання корупції на місцях і посилення регуляторного тиску з боку місцевих органів влади.

Тому потрібно вжити заходів щодо легалізації виплати заробітної плати та її виплати на рівні, не меншому розміру мінімальної заробітної плати, визначеного законодавством; переглянути пільги, надані місцевими органами влади; зменшити податковий борг до місцевих бюджетів, у т. ч. по податку на доходи фізичних осіб, платі за землю; не допускати порушень фінансово-бюджетної дисципліни при використанні бюджетних коштів.

У стратегії розвитку сільського життя та його фінансування важливі максимальна фінансова автономність, забезпечення доступу всіх верств населення до локальних ресурсів та економічних вигод від зростання в аграрному секторі та не аграрних видах діяльності, згуртування сільських громад, розвиток людського та соціального капіталу для розробки і реалізації локальних ініціатив. Необхідно, щоб жителі громад «були забезпечені роботою та отримували послуги: соціальні (субсидії, соцдопомогу, допомогу по безробіттю, інші), адміністративні (доступ до реєстрів прав власності, видачу та заміну 1 паспортів, інші) та комунальні наближено до місця проживання. Щоб громади змогли отримати у своє розпорядження основний ресурс місцевого самоврядування – землю, права на встановлення місцевих податків і зборів, достатніх для виконання власних повноважень та стимулювання економічного розвитку в громадах з метою створення нових робочих місць ... Необхідно, щоб можна було об'єднати фінансові, майнові та інтелектуальні ресурси

консолідованої громади для покращення якості освітніх, медичних та інших послуг і утримання місцевої інфраструктури (доріг, громадського транспорту, систем тепло-, водопостачання тощо» [5].

Таким чином, задля підтримки малого бізнесу у сільській місцевості, місцева влада має насамперед подбати про розвиток інфраструктури підтримки бізнесу. За прикладом громад, приведених на сайті Децентралізація влади», це об'єднання місцевих підприємців та фермерів у професійну асоціацію бізнесу. Таке об'єднання спрямоване на забезпечення підготовки проектів розвитку, залучення міжнародної технічної допомоги, супроводження інвестиційних проектів та впровадження передових практик сталого розвитку громад. Заходами фінансової підтримки для розвитку малого підприємництва необхідно створити систему сучасних соціально–економічних відносин ефективного використання виробничого, фінансового та трудового потенціалу сільських територій, формування ефективного власника, забезпечення повної зайнятості працездатного населення, оптимального функціонування матеріально–технічної сфери, що забезпечить досягнення мети успішного соціально–економічного розвитку сільських територій.

Список використаної літератури

1. Біла, С.О. Вплив децентралізації на стимулювання економічного зростання територіальних громад в Україні // Науковий часопис НПУ імені М.П.Драгоманова. – Серія № 18. – Економіка і право: зб. наукових праць. – Випуск 27. – К.: Вид-во НПУ імені М.П. Драгоманова, 2014. – С.60 – 68.
2. Лазутіна, Л.О. Моніторинг та аналіз впливу децентралізації на розвиток сільських громад Причорноморського регіону на прикладі Миколаївської області / О. Д. Радченко, Л. О. Лазутіна, С. М. Кір'ян. Причорноморські економічні студії. Випуск 15. - Одеса, Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій, 2017. – С. 146-151.
3. Мале підприємництво у сільській місцевості. [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://www.gurt.org.ua/biz/program-3/
4. Розвиток малого і середнього підприємництва в україні: проблеми, потреби, перспективи. [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://donetskcci.com/images/files/SME_Needs.pdf
5. Чому потрібна децентралізація? [Електронний ресурс] : – Режим доступу:https://www.auc.org.ua/sites/default/files/ library/chomu_potribna_ decentralizaciya.pdf
6. Які фінанси має Тернопільщина - один з лідерів децентралізації [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://decentralization.gov.ua/news /item/id/1895

Алєксєєнко Дар'я Дмитрівна
здобувач, ДВНЗ
«Національний гірничий університет»

ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ДЛЯ ОБ'ЄДНАННЯ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ ТЕРІТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Місцеве оподаткування є одним з основних фінансових джерел формування бюджетів місцевого самоврядування. Існування місцевих податків і зборів відповідає інтересам територіальних громад, від імені яких діють органи місцевого самоврядування, оскільки такі платежі є їх фінансовою базою.

В теперішній час в Україні здійснюється реформа місцевого самоврядування, основним завданням якої є досягнення оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади на засадах децентралізації. Засади місцевого самоврядування в Україні закладені Конституцією України, якою закріплюються вихідні положення щодо регулювання місцевого оподаткування, закріплено право територіальних громад безпосередньо через органи місцевого самоврядування встановлювати місцеві податки і збори відповідно до закону. В країні ратифікована Європейська хартія місцевого самоврядування, прийнято відповідні зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України, що стосуються фінансової децентралізації [1, 2].

Що стосується фінансової децентралізації, розширено принцип самостійності місцевих бюджетів. Також розширена дохідна база місцевих бюджетів, шляхом закріплення за місцевим більше 40 джерел надходжень, у тому числі податку на доходи фізичних осіб (за нормативами, зазначеними у Бюджетному кодексі України), податку на прибуток підприємств, збору з роздрібного продажу підакцизних товарів, розширення бази оподаткування податку на нерухомість (шляхом включення до неї оподаткування комерційного (нежитлового) майна [3,4].

Встановлено нову систему вирівнювання за закріпленими загальнодержавними податками (податку на прибуток та податку на доходи фізичних осіб) залежно від рівня надходжень на одного жителя. Решта платежів вирівнюванню не підлягають і залишаться в повному розпорядженні місцевих бюджетів. Зазначене сприятиме забезпеченню місцевих бюджетів достатніми надходженнями та стимулюватиме місцеві органи влади до залучення додаткових надходжень та розширення бази оподаткування.

Спрощенна процедура надання місцевих гарантій та здійснення запозичень від міжнародних фінансових організацій, що сприяє реалізації інвестиційних проектів розвитку місцевої інфраструктури.

Окрім цих фінансових можливостей об'єднані територіальні громади мають можливість подавати заявки до Державного фонду регіонального розвитку на отримання фінансування власних інвестиційних проектів регіонального розвитку. Все вищезазначене дозволяє органам місцевого самоврядування поліпшувати інфраструктуру та благоустрій населених пунктів.

Список використаної літератури

1. Податковий Кодекс України, чинна редакція. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
2. Бюджетний Кодекс України, чинна редакція. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
3. Кабінет мінастрів України. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. Фінансова децентралізація в Україні. Перший етап успіхів.- [Електронний ресурс] – Режим доступу:http://decentralization.gov.ua/pics/attachments/Buklet_finansova_decenrt_(21.03.17).pdf

Гунько Катерина Ігорівна,
аспірант групи АЕЗ-16-1
Навчально-науковий інститут економіки,
оподаткування та митної справи
Пашко Павло Володимирович,
д.е.н., професор кафедри митної справи
Університет державної фіскальної служби України

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ГАЛУЗІ НАДАННЯ МИТНИХ ПОСЛУГ

Органи доходів і зборів в Україні мають у якості призначення три основні завдання: створення сприятливих умов для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення безпеки суспільства, захист митних інтересів України. Реалізуючи своє призначення органи доходів і зборів виконують в межах повноважень контроль за діяльністю підприємств, які надають послуги з декларування товарів, перевезення та зберігання товарів, що переміщуються через митний кордон України чи перебувають під митним контролем, здійснюють інші операції з такими товарами, надають дозволи на здійснення зазначених видів діяльності, а також здійснюють видачу сертифікатів уповноваженого економічного оператора.

До видів діяльності, контроль за провадженням яких здійснюється органами доходів і зборів, належать [1 с.323]:

1) митна брокерська діяльність;
2) відкриття та експлуатація магазину безмитної торгівлі;

3) відкриття та експлуатація митного складу;
4) відкриття та експлуатація вільної митної зони комерційного або сервісного типу;
5) відкриття та експлуатація складу тимчасового зберігання;
6) відкриття та експлуатація вантажного митного комплексу

Державне регулювання підприємницької діяльності зазначених вище видів здійснюється шляхом надання дозволів. Підприємства, які отримали такі дозволи, включаються до відповідних реєстрів. Таким підприємствам видаються витяги із зазначених реєстрів.

Дозвіли на провадження митної брокерської діяльності, на відкриття та експлуатацію магазину безмитної торгівлі надається Державною фіскальною службою України (ДФС) та Адміністрацією Державної прикордонної служби України, як центральним органом виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері захисту державного кордону України.

Дозвіл на відкриття та експлуатацію магазину безмитної торгівлі надається у відповідності до наказу Міністерства фінансів України від 08 червня 2012 р. № 692 [2], який погоджено Адміністрацією Державної прикордонної служби України.

Порядок надання дозволу на провадження митної брокерської діяльності та контролю за нею врегульовано наказом Міністерства фінансів України (далі - МФУ) від 04 серпня 2015 р. № 693 [3]. Відповідний наказ МФУ регулює діяльність не тільки юридичних та фізичних осіб, які отримали дозволи на провадження митної брокерської діяльності, але і фізичних осіб - агентів з митного оформлення, тобто осіб, що перебувають в трудових відносинах з митним брокером і безпосередньо виконують в інтересах особи, яку представляє митний брокер, дії, пов'язані з пред'явленням органу доходів і зборів товарів, транспортних засобів комерційного призначення, а також документів, потрібних для здійснення їх митного контролю та митного оформлення. Слід зазначити, що вимоги та відповідальність агентів з митного оформлення відрізняється від вимог та відповідальності фізичних осіб, які представляють декларанта безпосередньо (наприклад, такі особи можуть робити безліч помилок у митних деклараціях і не нести за це відповідальності). Також, на думку автора, зовсім неприпустима відповідальність підприємства у вигляді анулювання дозволу на провадження діяльності, що приведе до зупинення діяльності підприємства та звільнення інших співробітників підприємства, у разі порушення митного законодавства одним з агентів з митного оформлення, який також несе відповідальність встановлену Митним кодексом України. Крім того, не зовсім зрозуміло, чому на цій вид діяльності потрібно узгодження з Адміністрацією Державної прикордонної служби України.

Дозволи на відкриття та експлуатацію митного складу (далі - МС), вільної митної зони комерційного або сервісного типу (далі - ВМЗ), складу тимчасового зберігання (далі - СТЗ) та вантажного митного комплексу (далі - ВМК) надаються митницями, в зонах діяльності яких розташовані відповідні

території, приміщення, резервуари, холодильні чи морозильні камери, криті чи відкриті майданчики, які можуть використовуватися при провадженні цих видів діяльності, в порядку, визначеному Митним кодексом України, з обов'язковим подальшим повідомленням Державної фіскальної служби.

Роботу підприємств, які здійснюють цю діяльність врегульовано наказами МФУ відповідно до Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур від 18 травня 1973 року [4] для СТЗ від 28.05.2012 р. № 613 [5], для МС від 16.07.2012 р. № 835 [6], для ВМЗ від 30.05.2012 р. № 633 [7].

Навколо статусу уповноваженого економічного оператора досі триває наукова дискусія, хоча Митний кодекс України був прийнятий у 2012 році. На думку автора, у значній мірі це пов'язано з глобальною недовірою держави до бізнесу в Україні.

Порядок відкриття та функціонування вантажних митних комплексів до сьогодні існує у вигляді проекту, у т.ч. і тому, що власник ВМК згідно з Митним кодексом України має тільки додаткові обов'язки і не має жодної переваги перед власниками МС та СТЗ. В контексті перетворення митниці ДФС у сервісну службу можливо розглянути пропозиції щодо передачі частини повноважень митниці до власника ВМК (наприклад, здійснення такої митної формальності, як контроль доставки вантажу).

Ще одним видом підприємницької діяльності у галузі надання митних послуг, хоча Митним кодексом України не покладено на митні органи в межах їх повноважень контроль за цим видом діяльності, є організація місць доставки товарів, створення яких регламентовано наказом МФУ від 30.05.2012 р. № 646 «Про місця доставки товарів транспортними засобами» [8]. Визначено, що місцем доставки може бути територія пункту пропуску через державний кордон України, морського чи річкового порту, аеропорту, залізничної станції, ВМЗ, підрозділу митниці призначення, у якому безпосередньо проводиться митне оформлення, підприємства з безперервним циклом виробництва, ВМК, територія, що прилягає до центральної сортувальної станції, регіональної сортувальної станції, місця міжнародного поштового обміну, СТЗ або МС. При визначенні митницею призначення місця доставки враховується, що територія місця доставки товарів для автомобільного транспорту повинна бути забезпечена освітленням та огородженням за периметром території, цілодобовою охороною та наявністю засобів пожежогасіння, наявністю рампи, естакади, оглядового майданчика та навантажувально-розвантажувальної техніки і механізмів для здійснення необхідних операцій на території місця доставки, каналів і засобів зв'язку. У разі визначення місцем доставки території, прилеглої до СТЗ чи МС, до облаштування місць доставки застосовуються вимоги, встановлені законодавством України до функціонування вказаних об'єктів, а саме накази МФУ від 28.05.2012 р. № 613 та від 16.07.2012 р. № 835 відповідно. Слід зазначити, що саме ці об'єкти найчастіше належать приватному бізнесу и повинні нести дуже значні додаткові витрати, пов' язані з облаштуванням СТЗ та МС системою відеоспостереження для нагляду за

в'їздами та виїздами, воротами та дверними отворами, СТЗ і МС та наявністю і функціонуванням системи, що забезпечує автоматичну реєстрацію та облік транспортних засобів, які доставляють товари, а також обладнання для зважування товарів (тобто автомобільні ваги вантажопід'ємністю 60 тон, тощо). Таким чином, держава фактично встановлює різні вимоги до одного і того ж об'єкта.

Підсумовуючи, можна сказати, що основні проблемні питання державного регулювання інституту надання послуг у галузі митної справи існують завдяки відсутності механізмів погодження інтересів держави та приватного бізнесу у галузі надання митних послуг (державні – ризики з правами, бізнесу – ризики з обов'язками), відсутність інституціонально закріпленого поняття «послуга у галузі митної справи», хоча інститут надання таких послуг сформований, а також розмитістю поняття «митний сервіс» як організоване обслуговування споживачів митних послуг як з боку бізнесу, так і з боку митниці.

Список використаної літератури

1. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// zakon.rada.gov.ua.
2. Наказ Міністерства фінансів України від 08.06.2012 р. № 692 «Про затвердження Порядку подання та розгляду заяв, надання, зупинення дії, анулювання дозволів на відкриття та експлуатацію магазину безмитної торгівлі та форми Заяви на відкриття та експлуатацію магазину безмитної торгівлі» . – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// zakon.rada.gov.ua.
3. Наказ Міністерства фінансів України від 04.08.2015 р. № 693 «Про діяльність митних брокерів»– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// zakon.rada.gov.ua.
4. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур від 18.05.1973 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// zakon.rada.gov.ua.
5. Наказ Міністерства фінансів України від 28.05.2012 р. № 613 «Про затвердження Положення про склади тимчасового зберігання»– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// zakon.rada.gov.ua.
6. Наказ Міністерства фінансів України від 16.07.2012 р. № 835 «Про затвердження Порядку надання складським об'єктам статусу «митний склад» та позбавлення такого статусу»– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// zakon.rada.gov.ua.
7. Наказ Міністерства фінансів України від 30.05.2012 р. № 633 «Про деякі питання відкриття та експлуатації вільної митної зони комерційного або сервісного типу»– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// zakon.rada.gov.ua.
8. Наказ Міністерства фінансів України від 30.05.2012 р. № 646 «Про місця доставки товарів транспортними засобами» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// zakon.rada.gov.ua.

Борисенко Ирина, Здрок Виктория
Студенты
Дорофеев В.Г. к.э.н., доцент кафедры финансов
Белорусский государственный экономический университет, Республика Беларусь, г. Минск

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ, ОРИЕНТИРОВАННОЕ НА РЕЗУЛЬТАТ, КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время в управлении бюджетным процессом наметилась мировая тенденция перехода от классической постатейной системы к более сложному методу – бюджетированию, ориентированному на результат (далее – БОР). БОР представляет собой систему организации бюджетного процесса и государственного управления, при которой планирование расходов осуществляется в непосредственной связи с достигаемыми результатами.

Действующая система формирования бюджета в Республике Беларусь имеет ограниченные сведения о последствиях принятых решений. Результат такого подхода – ограниченные возможности государственных органов по управлению своими ресурсами и недостаточная эффективность их деятельности. В этих условиях бюджет формируется путем индексации сложившихся расходов с детальной разбивкой их по статьям бюджетной классификации. При соблюдении жестких ограничений применяемый подход обеспечивает сбалансированность бюджета, но в то же время ожидаемые результаты бюджетных расходов не обосновываются, а управление бюджетом сводится главным образом к контролю соответствия фактических и плановых показателей.

Суть перехода на бюджетирование, ориентированное на результат, состоит в смещении акцентов с управления бюджетными расходами на управление результатами за счет повышения ответственности и расширения самостоятельности участников бюджетного процесса в рамках четких среднесрочных ориентиров. Данная система позволяет оценить взаимосвязь между расходами бюджета и планируемыми результатами от использования финансовых ресурсов. БОР предполагает настройку экономической системы таким образом, чтобы элементы этой системы взаимодействовали наилучшим из возможных способов.

Переход к такому методу позволит значительно улучшить качественные характеристики реализации отечественных программ, осуществляемых при непосредственной поддержке государства. Выполнить данную работу будет непросто, однако полученные выгоды компенсируют затраченные на это силы. Для перехода на БОР целесообразно осуществить переориентацию бюджетного процесса на среднесрочную перспективу, что позволит распорядителям бюджетных средств формировать стратегические планы своей деятельности,

увязанные с программами социально-экономического развития страны. Таким образом, основными компонентами БОРа должны стать:

1) среднесрочное планирование (лимиты расходов по среднесрочным программам деятельности распорядителей бюджетных средств);

2) четкая формулировка целей и приоритетов государственной политики;

3) планирование бюджетных расходов;

4) расширение самостоятельности и ответственности распорядителей бюджетных средств;

5) мониторинг результативности расходов;

6) реформа статистического и бухгалтерского учета;

В рамках управления результатами бюджет формируется исходя из целей и планируемых результатов государственной политики. А для этого необходима увязка стратегического и бюджетного планирования. Для обеспечения их взаимосвязи в Республике Беларусь предусматриваются также введение практики формирования аналитического распределения бюджетных ассигнований по государственным программам. Это создаст прочную основу для системного повышения эффективности бюджетных расходов, концентрации всех ресурсов государства на важнейших направлениях деятельности.

Первые шаги к переходу на БОР в Республике Беларусь уже сделаны. Был регламентирован вопрос воздания среднесрочных финансовых программ, установлены их цели и сроки действия, также предложены реестры расходных обязательств. Так, Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28 декабря 2016 года впервые была утверждена среднесрочная финансовая программа республиканского бюджета на 2017-2019 годы. Она представляет собой финансовый план, содержащий данные о параметрах республиканского бюджета на три года, и призвана обеспечить сбалансированность республиканского и местных бюджетов в среднесрочной перспективе, в том числе и в части своевременного и полного осуществления платежей по государственному долгу, в условиях неувеличения налоговой нагрузки на экономику. При этом нормативы отчислений от республиканских налогов в бюджеты всех уровней будут сохранены не менее чем на три года. Показатели республиканского бюджета сформированы с профицитом, использование которого предусмотрено на погашение части валютных долговых обязательств. Переход к среднесрочному бюджетному планированию и установление параметров бюджета на три года будет способствовать своевременному принятию необходимых мер бюджетно-налоговой политики и повышению качества управления государственными финансами.

Таким образом, поэтапный переход к формированию и исполнению бюджета на основе бюджетирования, ориентированного на результат, является очень важным для Республики Беларусь. Безусловно, инструменты, используемые в практике бюджетного планирования, нуждаются в совершенствовании. Необходима системная работа в течение нескольких лет по трансформации существующих программ в качественно новые, охватывающие все сферы деятельности, скоординированная деятельность всех участников

бюджетного процесса, оптимизация принципов формирования и выполнения государственных программ.

Однако внедрение механизма БОР является достаточно перспективным направлением совершенствования бюджетной политики Беларуси. Этот механизм позволит повысить эффективность государственных финансов, а также переориентировать средства бюджета на инфраструктурные проекты и социальные задачи, которые необходимо финансировать для достижения государством долгосрочного экономического роста.

Список использованной литературы

1. Осмоловская, Л. Н. Перспективы развития бюджетирования, ориентированного на результат, в Республике Беларусь / Л. Н. Осмоловская // Научные труды Белорусского государственного экономического университета / М-во образования Респ. Беларусь, Белорусский гос. экон. ун-т; [редкол.: В. Н. Шимов (гл. ред.) и др.]. - Минск : БГЭУ, 2015. — Вып. 8. - С. 265-271.

2. О среднесрочном бюджетном планировании на 2017 – 2019 годы [Электронный ресурс]. – Беларусь, 2000-2017. – Режим доступа: http://minfin.gov.by/ru/budgetary_policy/coment/147b9e0b53d54680.html – Дата доступа: 23.09.2017.

3. О реформировании системы управления государственными финансами Республики Беларусь: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 23 дек. 2015 г., № 1080 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2017. — Дата доступа: 23.09.2017.

Задорожня Ліна Адамівна
науковий співробітник,
Університет державної фіскальної служби України

ОКРЕМІ АСПЕКТИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО ПРИБУТКОВОГО ПОДАТКУ У ЄС–15

Одним із важливих аспектів адміністрування персонального прибуткового податку є система утримання податку податковими агентами. Забезпечення утримання і перерахування податку по мірі отримання працівником доходів забезпечує ритмічність податкових надходжень, знижує вартість дотримання податкового законодавства для платників податків. Однією з держав, у якої не застосовувалась ця система, є Франція. Проте зміни у законодавство забезпечили можливість її запровадження із 2018.

Варто зазначити, що система утримання податку є достатньо ефективною через можливість контролю за повнотою та правильністю здійснених нарахувань. Для цього працівник повинен подати роботодавцю свої персональні дані (прізвище, ім’я, ідентифікаційний номер, номер соціального страхування, адресу проживання, дані щодо права на вирахування та знижки тощо). За цими даними роботодавець подає до податкового органу повідомлення з деталізованою інформацією.

Найчастіше дані щодо утримань передаються у електронній формі, для чого у державах розроблені спеціальні податкові комплекси (наприклад, у Бельгії – це додаток «FinProf» [1]. Аналогічні сервіси існують і в інших державах, як-от Іспанія, Німеччина, Нідерланди та ін. За підсумками року роботодавець надає працівнику дані щодо виплачених доходів та утриманих податків і внесків (проте ступінь деталізації може суттєво відрізнятись: у Нідерландах інформація подається в загальному, у Бельгії (FICHE Nr. 281.10 – JAAR 2016) та Італії (форма 770-semplificato) є значна деталізація).

Роботодавець у Великобританії зобов'язаний звітувати про всі виплати працівнику у день перед видачею коштів. Для цього використовується спеціальне програмне забезпечення , яке дозволяє відображати всі нарахування та утримання на доходи працівника (Full Payment Submission (FPS) [2]. Також за підсумками фіскального року роботодавець надає форму «P11D Expenses and benefits», у якій відображаються всі нарахування, утримання, пільги і вигоди (машина, оплата житла тощо) працівника, яка в подальшому може бути використана для заповнення податкової декларації.

Компаративний аналіз практики утримання персонального прибуткового податку у Бельгії, Данії, Нідерландах, Німеччині та Франції засвідчив, що заробітні плати є основою для утримання податку. Лише у Данії частина трудового доходу є вільною від утримання податку. Також у цих державах із дивідендів утримується податок, окрім Франції, тому що там застосовується попередній платіж. При цьому у всіх державах із доходів від самозайнятості не проводиться утримання податку (податок сплачується за результатами декларування). У цих країнах є податкові знижки в залежності від віку, сімейного статусу та, враховуючи походження та розмір доходу. У Бельгії, Франції та Нідерландах платники податків отримують податкові знижки за підсумками подачі податкової декларації. Натомість у Данії податкові знижки включаються при розрахунку утримуваного податку на щомісячній основі.

Варто зазначити, у Бельгії, Данії, Нідерландах, Німеччині та Франції обов'язковою є подача податкової декларації за підсумками податкового року (податковий рік співпадає з календарним).

Незважаючи на те, що у більшості держав вирахування отримуються за підсумками подачі річної декларації про доходи (Німеччина, Бельгія, Франція, Нідерланди), проте є приклади застосування інших практик: у Данії податкові вирахування включаються до розрахунку при визначенні утримуваного податку відповідно до інформації, що надається робітником до податкових органів. Варто відзначити, що ставка утримання податку надається в результаті автоматичного обміну інформацією між роботодавцем і податковим органом (окрім Бельгії, де всі розрахунки здійснюються роботодавцем, до якого у разі допущення помилок можуть бути застосовані штрафні санкції).

Загалом, у Німеччині, Данії, Нідерландах та Бельгії достатньо ефективно працює система утримання податку із заробітних плат. Це є більш простим способом адміністрування податку, порівняно з тим, якщо податкові органи

прямо будуть стягувати податок з платників. У Нідерландах це називається «принципом найменшого болю».

Потрібно зауважити, що дуже велике значення у державах-членах ЄС-15 приділяється самооцінці доходів та подачі податкової декларації за підсумками податкового року платником податку-фізичною особою. Загалом, це пов'язано з тим, що бази оподаткування, зокрема, персональним податковим податком є ширшою, порівняно з тими видами доходів, із яких податкові агенти утримують податок.

Список використаної літератури

1. Finprof. URL: https://financien.belgium.be/nl/E-services/FinProf.
2. Reporting to HMRC: FPS. URL: https://www.gov.uk/running-payroll/reporting-to-hmrc.

Гриценко Олег Вікторович

кандидат економічних наук
Гром Євгеній Миколайович
магістрант
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВИДАТКАМИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ СОБОРНОГО РАЙОНУ М. ДНІПРО)

Управління видатками бюджету – це сукупність заходів, форм і методів організації системи видатків бюджету, які застосовуються фінансовими відомствами та іншими державними інституціями щодо обґрунтування напрямків та обсягів їх використання з метою забезпечення виконання державою своїх функцій. Під системою видатків бюджету ми розуміємо сукупність певних напрямків видатків (програм), їх структуру, а також відносини між відповідними органами в процесі планування і виконання видатків, складання звітності та контролю за виконанням видаткової частини бюджету [1, с.35].

Управління видатками місцевих бюджетів здійснюється шляхом застосування принципів належного управління, з тим щоб у результаті бюджетної політики та її реалізації поєднувались інтереси зацікавлених сторін.

Видаткову частину загального фонду бюджету Соборного району м. Дніпро за 2015 р. виконано в сумі 332862,71 тис. грн., що становить 97,0 % до уточнених призначень на рік. Видатки спеціального фонду проведені в сумі 25054,814 тис. грн. В порівнянні з попереднім роком видатки зросли по загальному фонду на 69450,099 тис. грн., по спеціальному фонду на 8975,310 тис. грн.

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі видатків загального фонду бюджету Соборного району м. Дніпро займають видатки на утримання установ

і закладів освіти – 53,0 % (176462,915 тис. грн.) та соціальний захист населення – 40,7 % (135372,699 тис. грн.). Питома вага видатків на утримання інших галузей становить: на виконавчі органи місцевого самоврядування – 3,3% (10833,961 тис. грн.), на житлово-комунальне господарство – 0,9% (2936,924 тис. грн.), інші видатки — 2,2 % (7256,200 тис. грн.) (рис. 1).

Видаткову частину загального фонду бюджету Соборного району м. Дніпро в 2016 р. виконано в сумі 398369,93 тис. грн., що становить 94,6 % до уточнених призначень на рік, а видатки спеціального фонду проведені в сумі 24529,64 тис. грн. В порівнянні з попереднім роком видатки зросли по загальному фонду на 65507,2 тис. грн, по спеціальному фонду зменшились на 525,18 тис. грн. Плановий обсяг видаткової частини загального фонду бюджету Соборного району м. Дніпро за 2016 р. у порівняні з первинним бюджетом, затвердженим у березні з урахуванням усіх змін протягом року, в цілому збільшено на 132405,5 тис. грн.

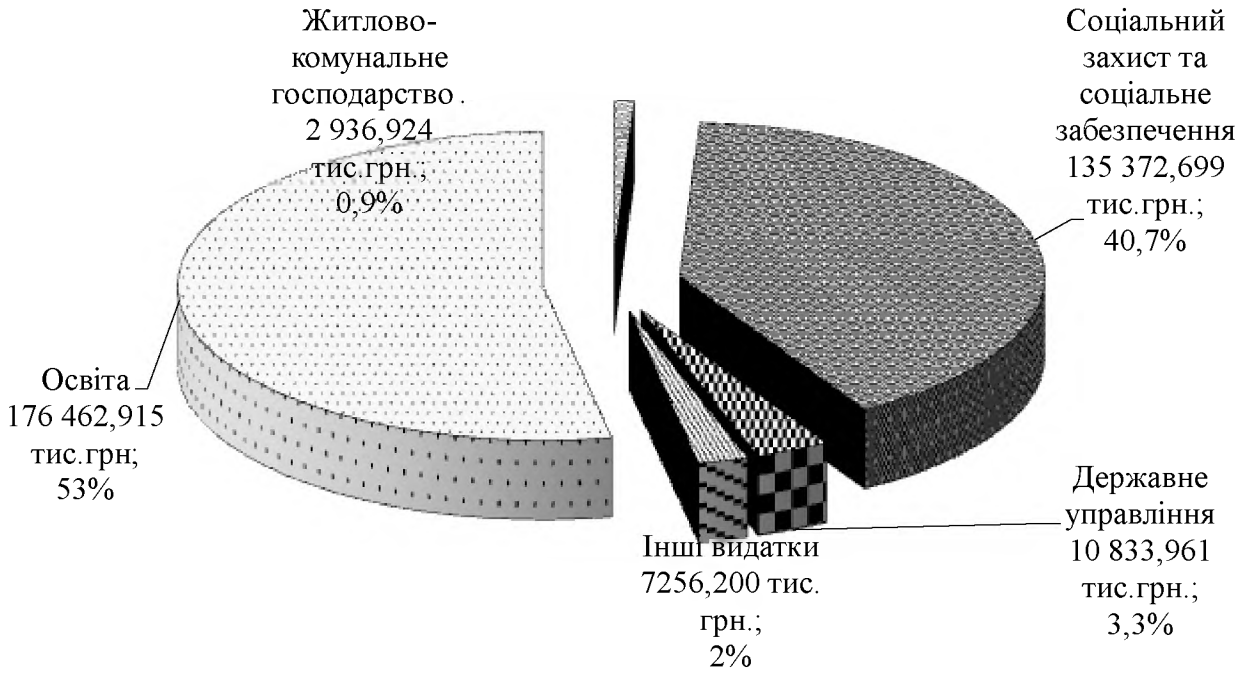


Рисунок 1 – Структура видатків Соборного району м. Дніпро за 2015 р.
Джерело: складено авторами за [2]

За функціональною ознакою в 2016 р. найбільша частка видатків бюджету Соборного району м. Дніпро припадає на утримання установ і закладів освіти – 51,0% (202902,98 тис. грн) та соціальний захист населення – 42,9% (170822,63 тис. грн). Питома вага на утримання інших галузей становить: на органи місцевого самоврядування – 3,8% (15026,65 тис. грн.), на житлово-комунальне господарство – 1,2% (4883,97 тис. грн.) та інші видатки – 1,1% (4330,10 тис. грн.) (рис. 2).

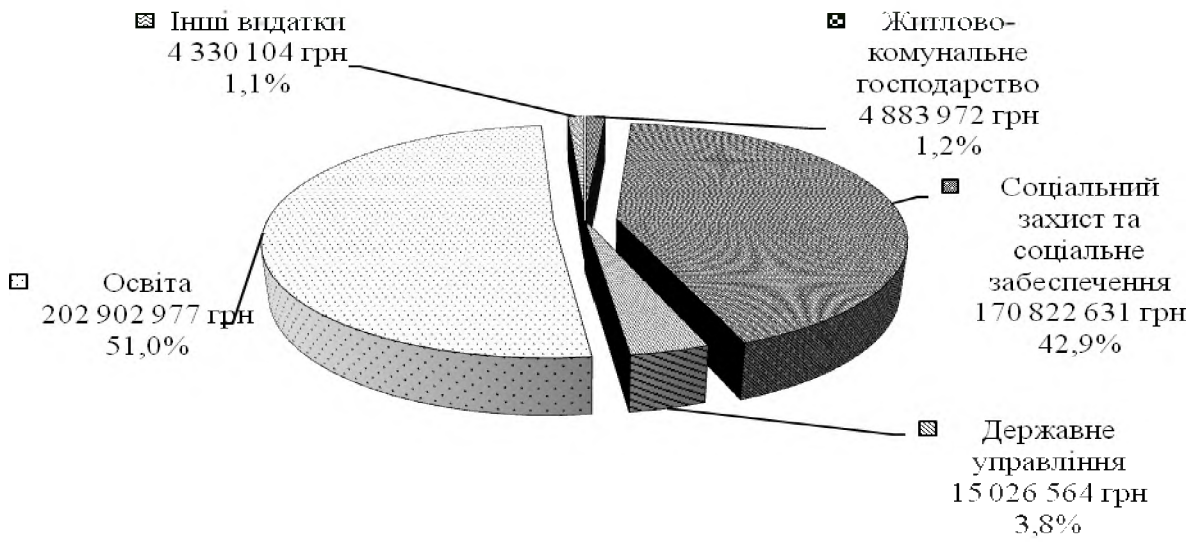


Рисунок 2 – Структура видатків Соборного району м. Дніпро за 2016 р.
Джерело: складено авторами за [2]

Зіставивши виконання видаткової частини Соборного району м. Дніпро за 2015 та 2016 рр., перші роки початку реформування та проведення децентралізації в Україні, можемо стверджувати, що видаткова частина бюджету району у місті зростає. Але частка видатків по галузі «Освіта» зменшилася у 2016 р. на 2% та становить 51%, а частка видатків по галузі «Соціальний захист та соціальне забезпечення» збільшилася на 2,2%. З початком реформування міжбюджетних відносин, фінансування галузі «Освіта» перекладено на місцеві бюджети, з державного бюджету виділяється освітня субвенція, яка частково покриває витрати місцевих бюджетів. Тому в структурі видатків частка видатків на освіту зменшуються. Причина ж зростання частки видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення – в збільшенні кількості домогосподарств, що потребують допомоги.

Отже, виконання видаткової частини місцевих бюджетів є центральною стадією бюджетного процесу на місцевому рівні. Від рівня її організації та результативності залежать якісні показники соціально-економічного розвитку регіонів, ефективність реалізації стратегічних засад регіональної бюджетної політики. Метою виконання видаткової частини місцевих бюджетів завжди є забезпечення фінансування необхідного обсягу бюджетних ресурсів, потрібного для виконання закріплених за місцевим самоврядуванням, забезпечення соціальних і економічних потреб розвитку окремої території та необхідного рівня соціального захисту населення. Тому одним із найважливіших завдань фінансової науки та практики є побудова такої організації виконання видаткової частини бюджету, яка б відповідала потребам регіонів.

Список використаної літератури

1. Набока Т. С. Управління видатками бюджету та напрямки його вдосконалення в Україні: дис. … к.е.н. : 08.00.08 / Набока Тетяна Сергіївна. – Київ, 2015. – 349 с.

2. Інформація про звіт про виконання бюджету Соборного району у місті за 2016 рік [Електронний ресурс]: Режим доступу: https://dniprorada.gov.ua/uk/articles/category/zhovtnevij-rajon

Качула Світлана Валентинівна.
кандидат економічних наук, доцент
Шмуляй Алевтина Михайлівна,
магістрант
Університет митної справи та фінансів, м.Дніпро

СОЦІАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

У сучасних економічних умовах важливим є використання бюджетної політики як дієвого інструменту впливу на соціально-економічні процеси держави [1]. У бюджетній сфері України обмеженість бюджетних коштів залишається гострою, тому важливим є питання чіткого визначення та забезпечення соціальних пріоритетів бюджетної політики. Необхідною передумовою розв'язання таких завдань є перехід до системи середньострокового бюджетного планування та відповідного включення щорічних бюджетів у систему середньострокових пріоритетів держави [2].

Фінансове забезпечення соціальних потреб суспільства є вагомою складовою системи бюджетного регулювання та потребує науково обґрунтованого планування. З метою проведення збалансованої бюджетної політики необхідно розвивати методологічні засади середньострокового бюджетного прогнозування, програмно-цільового методу планування видатків бюджету, посилювати взаємозв'язок річного і перспективного бюджетного планування, застосовувати сучасні форми і методи управління бюджетними коштами [3].

Проаналізуємо соціальні видатки бюджету Новокадацького району м. Дніпро за 2015 – 2016 рр.

За даними фінансового управління Новокадацької районної у місті Дніпро раді видаткову частину загального фонду бюджету району виконано за 2015 р. в обсязі 444208,8 тис. грн. (план 461640,3 тис. грн), у тому числі 245904,5 тис. грн. (план 262418,0 тис. грн.) без урахування трансфертів з державного бюджету на соціальний захист населення. Виконання плану становить відповідно 96,2 % і 93,7 %. У порівнянні з минулим роком (180525,1 тис. грн.) ріст складає 36,2 %. По спеціальному фонду надходження становлять 20181,1 тис. грн. або 80,6 % до уточненого плану на рік. Із загальної суми видатків бюджету району (444208,8 тис. грн.) найбільшу питому вагу становлять видатки:

- по освіті – 46,2 %, які профінансовані в сумі 205084,8 тис. грн., або 93,8% до уточненого плану;

- по соціальному захисту населення та соціальні програми у галузі сім'ї, жінок, молоді та дітей – 48,1 %, які профінансовано в сумі 213910,0 тис. грн., або 98,7 % до уточненого плану [4].

Видаткову частину загального фонду бюджету району виконано за 2016 р. в обсязі 529718,4 тис. грн. (план 548034,7 тис. грн), у тому числі 282180,9 тис. грн. (план 300360,9 тис. грн.) без урахування трансфертів з державного бюджету на соціальний захист населення. Виконання плану становить відповідно 96,7 % і 93,9 %. У порівнянні з минулим роком (245904,5 тис. грн.) ріст складає 14,8 %. По спеціальному фонду виконання становить 23705,3 тис. грн. або 85,7 % до уточненого плану на рік.

Із загальної суми видатків бюджету району (529 718,4 тис. грн.) найбільшу питому вагу становлять видатки:

- по освіті – 45,7 %, касові видатки становлять 241 878,7 тис. грн., або 93,4% до уточненого плану;

- по соціальному захисту населення та соціальних програмах у галузі сім'ї, жінок, молоді та дітей – 49,4 %, касові видатки становлять 261 656,9 тис. грн., або 99,8 % до уточненого плану.

Слід визначити, що за 2016 рік видатки по закладах освіти проводилися за рахунок власних коштів бюджету району у місті та за рахунок субвенцій з міського та державного бюджетів.

Загальна сума видатків на заклади освіти за рахунок власних надходжень бюджету району у місті за 2016 рік складає – 93 806,7 тис. грн., профінансовано – 76 988,6 тис. грн., або 82,1 %. За рахунок освітньої субвенції з державного бюджету в 2016 році профінансовані школи на загальну суму 103 907,1 тис. грн., при плані –103 907,6 тис. грн. Загальна сума видатків на заклади освіти за рахунок субвенцій з міського бюджету та іншої додаткової дотації за 2016 рік складає 59930,8 тис. грн., профінансовано – 59 806,4 тис. грн., або 99,8 %.

Формуванню збалансованих, стійких державного та місцевих бюджетів в сучасних умовах нестабільності можливе з початком економічного піднесення, забезпечення макроекономічної стабільності, зокрема при формуванні та реалізації скоординованих податково-бюджетної та соціальної політики [2].

На прикладі фінансування соціальних видатків району у місті, ми можемо зробити висновок, що і держава, і органи місцевого самоврядування забезпечують спрямування значних коштів на соціальні цілі з метою підтримки належного рівня життя населення та недопущення зниження соціальних стандартів у суспільстві.

Список використаної літератури

1. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д. е. н. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» Лисяк Любов Валентинівна – Київ, 2010. – 32 с.

2. Качула С.В. Реформування місцевих фінансів та реалізація соціальних пріоритетів бюджетної політики в Україні / С.В. Качула // Економічний вісник університету. Збірник наук. праць. – 2017. - Вип. 33/1. – С.374 – 379.

3. Чугунов І.Я. Теоретичні засади розвитку бюджетних відносин / І.Я. Чугунов // Вісник КНТЕУ. - 2011. - № 4. - С. 13-22.

4. Інформація про звіт про виконання бюджету Новокадацького району у місті за 2016 рік [Електронний ресурс]: Режим доступу: https://dniprorada.gov.ua/uk/articles/category/leninskij-rajon/

Зюзін Віталій Олегович,
аспірант кафедри фінансів,
Університет митної справи та фінансів

БЮДЖЕТНА СКЛАДОВА ПІДТРИМКИ ПРОГРАМ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Формування та реалізація державних соціальних програм певним чином залежить від розвитку малого та середнього підприємництва. Водночас існуючі адміністративні бар'єри у веденні бізнесу, недосконала судова система та ряд інших чинників значною мірою гальмують розвиток малого та середнього підприємництва в Україні. На сьогодні в країні розроблено основні стратегічні документи, що визначають цілі та пріоритети малого та середнього бізнесу в Україні. Зокрема, Указ Президента України "Про Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020", Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року", Програма розвитку малого та середнього підприємництва у Дніпропетровській області на 2017 – 2018 рр., що передбачає використання також і бюджетних коштів на їх реалізацію.

Стратегія сталого розвитку "Україна 2020" [2], схвалена Указом Президента України від 12 січня 2015 р., визначає основні завдання, які впливають на розвиток малого та середнього підприємництва, серед яких: забезпечення сталого розвитку, забезпечення безпеки держави, бізнесу та громадян, відповідальність і соціальна справедливість, гордість за Україну в Європі та світі. Як зазначається у Розпорядженні Кабінету Міністрів України "Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 р." [1] одним з напрямів реалізації стратегії є популяризація підприємницької культури та розвиток навчання підприємницьким навичкам, що передбачає: забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків у сфері малого і середнього підприємництва, сприяння розвитку соціального підприємництва, сприяння соціальній відповідальності малого і середнього підприємництва.

Аналіз виконання Програми розвитку малого та середнього підприємництва в Дніпропетровській області на 2013 – 2014 рр. свідчить, що на реалізацію заходів було заплановано фінансування в обсязі 5 496,8 тис. грн. Однак, фактично протягом терміну реалізації цієї Програми фінансування заходів не здійснювалось. У звіті про виконання Програми розвитку малого та середнього підприємництва у Дніпропетровській області на 2015 – 2016 рр. на

реалізацію заходів було заплановано фінансування з обласного бюджету в обсязі 3 766,9 тис. грн, затверджено 1 310,5 тис. грн, фактично освоєно 324,4 тис. грн.

Відповідно до Програми розвитку малого та середнього підприємництва у Дніпропетровській області на 2017 – 2018 рр. з обласного бюджету передбачено фінансування напрямку "Подальше формування інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва" у наступних обсягах:

1. Забезпечення роботи та підтримка в актуальному стані веб-порталу для підприємців - 250,0 тис. грн.;

2. Створення моделі підтримки бізнесу на ранній стадії, що передбачає інтенсивний розвиток проекту в найкоротші строки, у вигляді бізнес-акселератора та клубу менторської підтримки - 30,0 тис. грн.;

3. Сприяння розвитку молодіжного підприємництва та створення "Школи бізнесу" - 95,0 тис. грн.;

4. Організація та проведення тематичних зустрічей, мотиваційних тренінг-семінарів "Основи підприємництва для школярів" - 20,0 тис. грн.;

5. Сприяння розвитку жіночого підприємництва - 50,0 тис. грн.

Отже, розвиток малого та середнього підприємництва в Україні значною мірою гальмується недостатнім фінансуванням регіональних програм; недосконалим контролем за використанням коштів, які виділяються малим підприємствам; відсутністю ефективно функціонуючої системи дієвої взаємодії великого та малого підприємництва на місцевому (регіональному) рівні.

В Україні інструменти фінансової політики повинні активно використовуватися для впливу на розвиток підприємництва [3]. Світовий досвід свідчить, що бюджетне фінансування програм та проектів фінансової підтримки становлення і розвитку малого підприємництва потребує створення установ фінансово-кредитного сприяння суб'єктам підприємництва [4].

Таким чином, для розвитку малого та середнього бізнесу необхідним та можливим є залучення, крім коштів державного бюджету України, коштів регіонального та місцевих бюджетів (на поворотній основі, що в подальшому сприяє їх капіталізації); наступних джерел фінансування: фінансів центрів зайнятості, державних фондів сприяння підприємництву; ресурсів фондів міжнародної технічної фінансової допомоги; фінансових ресурсів недержавних (в тому числі асоціативних) інституцій системи підтримки та сприяння розвитку бізнесу, підприємців, громадськості.

Список використаної літератури

1. Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року: Розпорядження КМУ від 24.05.2017 р. № 504.-- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-%D1%80.

2. Про Стратегію сталого розвитку „Україна - 2020": Указ Президента України [Електронний ресурс].// Офіційний вісник Президента України. – 2015. – №2. – С. 14. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ 5/2015.

3. Качула С.В. Використання інструментарію фінансової політики держави для розвитку малого підприємництва в Україні / С.В.Качула // Науковий погляд: економіка та управління. – 2016. - №2 (16). – С.98-109.

4. Шушкова Ю. Застосування інструментів бюджетної системи в активізації економічного розвитку України / Ю. Шушкова // Економічний дискурс. – 2016. - № 3. - С. 111-117.

Єфремова Олександра Сергіївна,
аспірант кафедри економічної теорії
та конкурентної політики
Київський національний торговельно-економічний університет

ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ДОСВІД КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ЄВРОПИ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

У більшості країн світу малому підприємництву належить значне місце в загальній сумі валового національного продукту, що дає змогу повніше задовольняти попит у товарах, збільшувати зайнятість населення, надходження грошових ресурсів до бюджету, в першу чергу, за рахунок сплати податків. У світовій практиці державної підтримки малого підприємництва використовується широкий спектр фінансових та інших інструментів, серед яких: цільове бюджетне фінансування, допомога у формуванні стартового капіталу, пільгове кредитування; лізинг, франчайзинг, пріоритетне субсидіювання, інформаційне забезпечення тощо. При цьому фінансові методи підтримки вбачаються більш дієвішими.

Аналіз досвіду країн з різним рівнем соціально-економічного розвитку свідчить про широке використання різноманітних інструментів податкового регулювання, а також варіантів їх поєднання з метою створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва. У трансформаційних економіках - перевага віддається спеціальним податковим режимам, які поліпшують умови функціонування малого підприємництва, надаючи можливість отримати значну економію за рахунок зниження податкового тягаря і скорочення управлінських витрат. Особливістю податкового регулювання у постсоціалістичних країнах, які приєдналися до Європейського Союзу, є застосування спеціальних податкових режимів у поєднанні з податковими пільгами для суб'єктів малого підприємництва [2].

Яскравим прикладом для України в розрізі спрощеної системи оподаткування є успішний досвід Болгарії. Чіткі правила застосування спрощеної системи оподаткування допомогли усунути схеми використання мінімізації податкових платежів. Запровадивши систему спрощеного оподаткування, Болгарія зробила крок до вдосконалення існуючої податкової системи при стягуванні єдиного податку.

Перед початком діяльності малі підприємства подають до податкової інспекції декларацію із розрахунком податку. Оплата починається з другого місяця роботи, тобто за місяці, що залишилися до кінця року, мінус один місяць. Якщо діяльність буде вестись протягом всього календарного року, то декларація подається до 14 січня. Отримувати будь-який патент при цьому не потрібно.

Малі підприємства, що обкладаються патентним податком, додатково сплачують податок на нерухоме майно, таксу на побутові відходи, податок на транспортні засоби, прибутковий податок із заробітної плати персоналу, соціальні та пенсійні відрахування. ПДВ на дані підприємства не розповсюджується.

Також, українській економіці варто звернути особливу увагу та скористатись успішним досвідом нового спрощеного оподаткування в Угорщині.

Правляча консервативна коаліція Угорщини бачить у новому податковому законодавстві деякі переваги над попереднім. Кабінет міністрів Угорщини запроваджує оподаткування, яке б одночасно підтримало працюючих і тих громадян, які хочуть створити сім'ї.

Очікується, що при спрощеному оподаткуванні громадяни будуть менше приховувати від держави свої доходи і не підтримуватимуть у такий спосіб тіньову економіку [4].

Угорщина вирізняється також вигідними умовами кредитування. Питома вага малого підприємництва складає 98% з усіх зареєстрованих. Ці підприємства створюють більшу половину валового внутрішнього продукту та забезпечують роботою 60% населення.

Угорський державний банк надає підприємцям пільгові кредити терміном до 10 років.

Також уряд створив низку програм державних гарантій повернення вкладів та довгострокових програм розвитку, в рамках яких надавались гранти та фонди на підтримку малого підприємництва [1].

Україна як незалежна держава має досить коротку історію, що припускає недостатність власного досвіду реформування всіх сфер суспільного життя та, відповідно, позначається на незадовільному рівні розвитку соціально-економічних відносин у ній, що, зокрема, проявляється і в недосконалості системи оподаткування. Українське мале підприємництво постійно піддається різного роду реформам, що негативно відображається на коливаннях настроїв бізнесменів та відкритості їх бізнесу. Розвитку малого підприємництва заважають цілий ряд економічних та організаційних перешкод, де особливу роль відіграє механізм його оподаткування.

Проте, останні зміни в Україні, внесені до спрощеної системи оподаткування призводять до її лібералізації, а, відповідно, і до збільшення кількості її платників. Дана система повинна задовольняти вимоги як держави щодо стабільності надходжень до бюджету від сплати податку, так і самих платників через систему відсоткових ставок на спрощеній основі, які, на їх

думку, є достатньо високими для малих підприємств. Спрощена система передбачає простоту визначення бази оподаткування та розміру податкового зобов‘язання, мінімізацію облікових процесів до рівня, доступного пересічному громадянину.

Порівняно з країнами, які провели радикальні податкові реформи у формі істотного зниження ставок податків, у тому числі й для малих підприємств, удосконалення структури пільг, Україна активно та досить вдало переймає світовий досвід, удосконалює спрощену систему, що позитивно відображається на розвитку оподаткування суб’єктів малого підприємництва. Проте для подальшого покращення бізнес-клімату та подолання корупції в Україні потрібно удосконалити механізм та податкове навантаження щодо справляння єдиного податку та ряду інших податків в системі оподаткування суб’єктів малого підприємництва [3].

Отже, досвід зарубіжних країн повинен стати основою для удосконалення організації малого підприємництва в Україні. Загальні риси, властиві країнам-сусідам, необхідно враховувати при формуванні державної політики в сфері малого підприємництва в нашій державі. Політика перш за все повинна бути спрямована на всебічну підтримку розвитку підприємництва через: спрощення системи оподаткування, пільгове кредитування, державні гарантії від банкрутства, стимулювання інноваційної діяльності. Реалізація цих, а також низки інших заходів дозволить підняти конкурентоспроможність українського малого підприємництва та економіку України загалом до сучасного європейського рівня [1].

Список використаної літератури

1. Бакса Х. Імплементація зарубіжного досвіду підтримки малого бізнесу в Україні / Х. Бакса, О. Владимир. // Матеріали П’ятої Всеукраїнської науково-практичної конференції пам’яті почесного професора ТНТУ, академіка НАН України Чумаченка Миколи Григоровича «Інноваційні засади управління підприємствами в умовах сталого розвитку» ТНТУ імені Івана Пулюя. – 2016. – С. 12–13.

2. Музиченко О. В. Інструменти податкового стимулювання малого підприємництва в податкових системах постсоціалістичних країн Європейського Союзу / О. В. Музиченко. // АГРОСВІТ. – 2015. – №20. – С. 57–65.

3. Ручко С. Правові засади оподаткування діяльності суб'єктів малого бізнесу [Електронний ресурс] / Сніжана Ручко // Business Law. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.businesslaw.org.ua/opodatkyvannya-malogo-biznesu/.

4. Світовий досвід оподаткування: Угорщина [Електронний ресурс] // Державна фіскальна служба України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/arkchiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/hungary/.

Мартишев Павло Андрійович,
аспірант
«Інституту економіки та прогнозування»
НАН України

ВПЛИВ ПІЛЬГОВОГО РЕЖИМУ ПДВ НА ЦІНИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Пільговий режим сплати податку на додану вартість був введений 1999 року з метою підтримки сільгоспвиробників. Він передбачав, що сума ПДВ, нарахована сільськогосподарським підприємством на вартість поставлених ним сільгосптоварів та послуг, не підлягає сплаті до бюджету та залишається у розпорядженні такого підприємства для відшкодування суми податку, сплаченої постачальнику на вартість товарів, основних фондів, придбаних (споруджених) платником для їх використання у виробництві сільськогосподарської продукції, а за наявності залишку такої суми податку - для інших виробничих цілей.

Використовувати спеціальний режим мав право тільки такий суб'єкт, основною діяльністю якого є поставка вироблених ним сільськогосподарських товарів (послуг) на власних або орендованих виробничих потужностях, а також на давальницьких умовах, в якій питома вага вартості сільгосптоварів становить не менше 75% вартості товарів та послуг, поставлених протягом попереднього року [1].

Даний режим діяв лише до недавнього часу. Наприкінці 2015 року Верховна Рада схвалила зміни до Податкового кодексу, які змінювали підходи до нарахування пільгового ПДВ.

Відповідно до Закону України від 24 грудня 2015 року № 909-VIII "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році" з 1 січня 2016 року до 1 січня 2017 року зарахування коштів на спеціальні рахунки сільськогосподарських підприємств стало диференційованим залежно від виду діяльності: за операціями при постачанні зернових і технічних культур — 15%, продукції тваринництва — 80%, інших с/г товарів і послуг — 50%. Відповідні суми коштів вносяться на спеціальні рахунки та залишаються в розпорядженні с/г підприємства для використання у виробництві с/г товарів та послуг. Натомість закон передбачав повернення ПДВ при експорті сільськогосподарської продукції.

Теоретичні дослідження вказують на те, що неповернення ПДВ експортерами має такий же ефект як і адвалерний експортний тариф: трейдери змушені знижувати закупівельні ціни всередині країни для того, щоб бути конкурентними на світовому ринку. Цей ефект найбільше проявляється у невеликих країнах, експортна політика яких не може впливати на ціни світового ринку [2].

Тим не менше, після зміни режиму серед експертів існували неоднозначні думки щодо того як цей законопроект вплинув на внутрішні ціни в Україні. На початку весни 2016 року більшість з них було впевненими, що повернення експортного ПДВ не буде мати кардинального впливу на ціни через непрозорість самого механізму [3].

Щоб перевірити це, варто поглянути на базиси (різницю) українських цін по відношенню до світового ринку. На рис. 1 наведена динаміка розриву цін між українським та європейським ринком для пшениці та кукурудзи. Графіки чітко свідчать про те, що у 2016 році абсолютне значення базису скорочувалося, українські ціни були ближчими до цін на біржі Euronext.

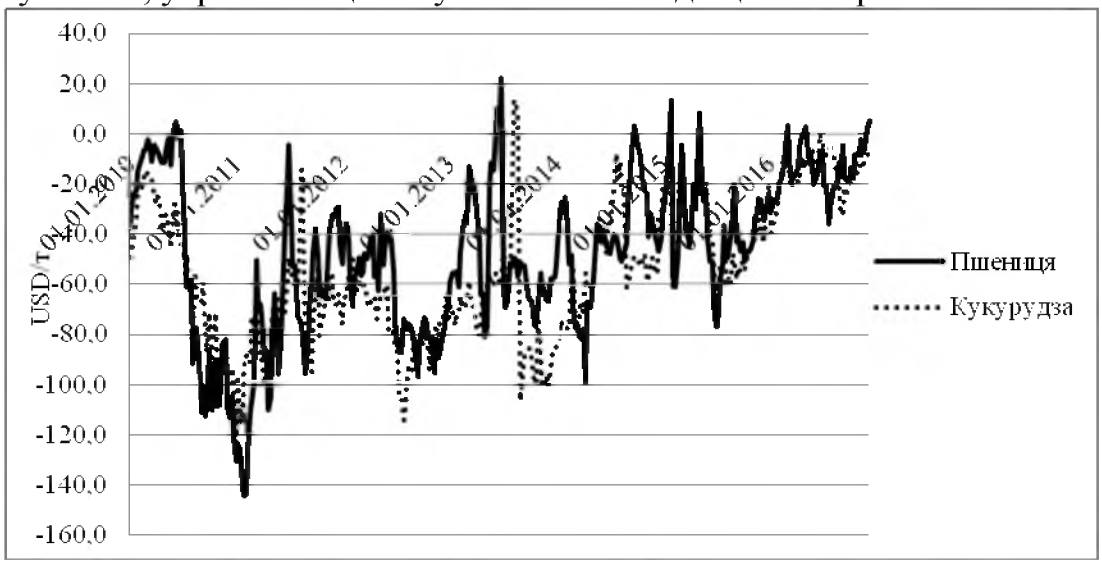


Рис. 1. Динаміка базису ціни пшениці та кукурудзи в Україні (EXW) по відношенню до ціни на біржі Euronext, 2010-2016 рр.

Джерело: за даними http://www.ukragroconsult.com

Для більшої достовірності побудуємо також графік з динамікою цінового базису на український ріпак (рис. 2):

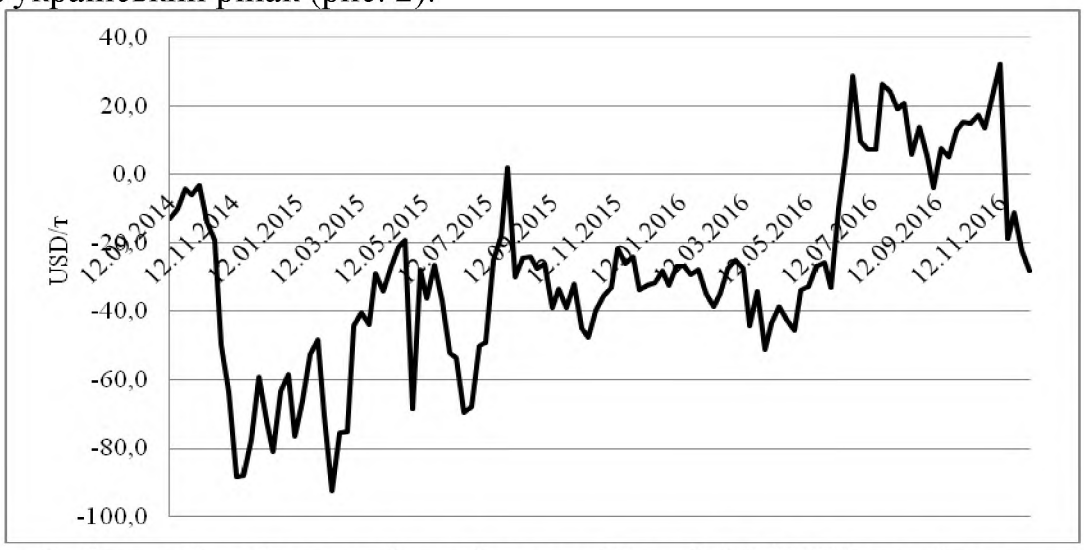


Рис. 2. Динаміка базису ціни ріпаку в Україні (EXW) по відношенню до ціни на біржі Euronext, 2014-2016 рр.

Джерело: за даними http://www.ukragroconsult.com

Зазначимо, що ринок ріпаку в Україні є активним в період з липня (збір врожаю) по грудень-січень (повне вичерпання експортного потенціалу). На рис. 2 чітко видно, що з початку липня 2016 року значення базису різко зростає завдяки тому, що у закупівельні ціни «включається» неповернений ПДВ. На ринку зернових культур ця тенденція не була так чітко вираженою через поступову інтеграцію режиму оподаткування та постійну торгівельну активність. Дискретний характер функціонування ринку ріпаку дозволяє нам зробити висновки, що новий режим ПДВ дійсно сприяє підвищенню закупівельних цін.

Деякі вітчизняні дослідження наголошують на негативних наслідках пільгового податкового режиму, який був до 2016 року. Головними його недоліками були несправедлива конкуренція, звуження спеціалізації виробництва та зміщення її в бік культур, які експортуються [4]. Зазначимо, що дана тенденція може посилитися при новому режимі: зростатимуть лише внутрішні ціни на ті види культур, які масово експортуються. Це знизить диверсифікацію виробництва, необхідну для забезпечення сталого розвитку сільського господарства.

Список використаної літератури

1. Що новий бюджет готує для аграріїв. [Електронний ресурс] // Доступно з: https://uteka.ua/ua/publication/CHto-novyj-byudzhet-gotovit-dlya-agrariev

2. Kulyk I., Herzfeld T., Nivievskyi O. Comparative assessment of Ukrainian grain export policies. [Електронний ресурс] // Agriculture Policy Report, German-Ukrainian Agricultural Policy Dialogue, 2014. Доступно з: http://apd-ukraine.de/images/APD_APR_01-20134_Getreidehandelspolitik_eng.pdf

3. ПДВ повертається: як вплинули податкові зміни на ринок зерна? [Електронний ресурс] // Аграверi, 2016. Доступно з: http://agravery.com/uk/posts/show/pdv-povertaetsa-ak-vplinuli-podatkovi-zmini-na-rinok-zerna

4. Лупенко Ю.О., Тулуш Л.Д. Оподаткування сільського господарства в умовах трансформації спеціальних податкових режимів. Економіка АПК, 2016, №1.

5. http://www.ukragroconsult.com

Яковенко Роман Валерійович,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії,
маркетингу та економічної кібернетики,
Гіцеларь Дмитро Вікторович,
студент кафедри кібербезпеки та програмного забезпечення
Центральноукраїнський національний технічний університет м. Кропивницький, Україна

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ДЕКОМУНІЗАЦІЇ

Українська влада вирішила перейменувати всі населені пункти та вулиці, будь-яким чином пов'язані з радянською епохою. З карти країни зникли назви десятків міст, а юрособи протягом місяця повинні перереєструвати назви фірм. Яка ціна питання?

Як з'ясувалася, найбільш витратна стаття витрат – це зміна табличок і покажчиків. Так, наприклад, при перейменуванні Повітрофлотського проспекту (а це близько 100 будинків) в проспект Степана Бандери тільки таблички на будинках обійшлися б міському бюджету, мінімум, в 50 тисяч гривень. А на всіх 13 столичних проспектах – в півмільйона. І це без урахування установки цих самих табличок, підсвічування, змін в картах міста та інших витратах [1].

Відзначимо, що після зміни назви кожної вулиці всім її мешканцям доведеться змінити прописку в своїх паспортах, а також отримати нові свідоцтва про право власності на нерухомість. У грошах – копійки. Наприклад, держмито при перереєстрації за новою адресою становить 0,85 гривень, а послуги органів реєстрації МВС – 44,5 гривні. Але тимчасові витрати на стояння в чергах непередбачувані [1].

А ось у юросіб головний біль буде куди серйозніше. По-перше, їм доведеться вносити зміни в свій статут. Для цього спочатку необхідно буде піти до нотаріуса і завірити статут у двох примірниках. Потім слід віднести документи до відділу реєстрації підприємців та юридичних осіб, заповнити там спеціальну картку і заплатити 51 гривню за держреєстрацію плюс 51 гривню за публікацію в пресі [2].

У зв'язку зі зміною юридичної адреси потрібно буде отримати нове свідоцтво з відділу статистики, яке підприємцю-фізособі обійдеться в 34 гривні, компанії – в 134 гривні. Якщо ж ви не хочете займати чергу о 5 ранку і плануєте передоручити цю роботу фахівця, ціна зросте до 600-1200 гривень. Що ж стосується юридичних осіб з комуністичними назвами, то Верховна Рада дала їм один на перереєстрацію всього один місяць! Таке рішення було прийнято парламентом 9 квітня після того, як нардепи проголосували за заборону пропаганди комунізму [1].

А тепер прикинемо, скільки коштуватиме перейменування самих міст, наприклад, майже мільйонного Дніпропетровська? У Росії, наприклад, повернення історичної назви Нижнього Новгороду обійшлося бюджету в цінах 2012 року в 1,4 млрд рублів, Санкт-Петербургу, за різними оцінками, – в три-чотири рази дорожче [3].

Відзначимо, що в Європі перейменування вулиць у багатьох випадках відбувається за рахунок їх ініціаторів. Так, наприклад, влади угорського села Івад запропонували поставити цей процес на комерційну основу. Хочете увічнити чиєсь ім'я – платите. При цьому місцеві чиновники підрахували, що перейменування одного метра вулиці коштує трохи більше 500 доларів. У результаті зміна назви найбільшої сільської вулиці довжиною в 600 метрів оцінили в 311 тисяч доларів, а найкоротшою – в 126 тисячі доларів.

Список використаної літератури

1. Сколько стоит переименование городов и улиц [Електронний ресурс] / Новостное агентство Харькова. – 2015. – Режим доступу до ресурсу : https://nahnews.org/202311-ukraincev-ostavyat-bez-shtanov-ili-skolko-stoit-pereimenovanie-gorodov-i-ulic. – Назва з титул. екрану.

2. Андрей Ч. Закон о смене советских названий : украинцам придется менять паспорта и платить за новые фасады зданий [Електронний ресурс] / Черкашин Андрей // СЕГОДНЯ. – 2015. – Режим доступу до ресурсу : www.segodnya.ua/politics/pnews/Zakon-o-smene-sovetskih-nazvaniy-ukraincam-pridetsya-menyat-pasporta-i-platit-za-novye-fasady-zdaniy.html. – Назва з титул. екрану.

3. Галина С. Кто заплатит за переименование Кировограда [Електронний ресурс] / Студенникова Галина // СТРАНА.ua. – 2016. – Режим доступу до ресурсу : https://strana.ua/articles/analysis/22740-kto-zaplatit-za-pereimenovanie-kirovograda.html. – Назва з титул. екрану.

Тартачник Микола Олександрович
старший викладач кафедри міжнародної економіки
Університет державної фіскальної служби України

НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЯК СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В ДЕРЖАВІ

Процес децентралізації в Україні через створення об'єднаних територіальних громад дещо прискорився останнім часом та набув значного розголосу в засобах масової інформації, особливо у зв'язку з проведенням виборів в новостворених ОТГ. Це, в першу чергу, пов'язано з широкою «рекламною кампанією» з боку центральної влади, у вигляді заяв перших політиків, та намаганням тієї ж центральної влади позбавитись частини проблем, що стосуються функціонування і розвитку соціальної сфери та інфраструктури на місцях, які стали значним тягарем пострадянського минулого, що практично не змінювався і не розвивався протягом років

незалежності. Особливо це стосується реалізації соціальних функцій та інфраструктури в межах невеликих населених пунктах на місцевому рівні в адміністративних районах.

З одного боку це може викликати певне несприйняття, оскільки держава в силу виконання своїх функцій має забезпечити вільний і безкоштовний доступ до медичних, освітніх послуг, а також, за рахунок наявних інструментів та механізмів акумуляції фінансових ресурсів, якщо не розвивати, то хоча б підтримувати інфраструктурну складову в регіонах.

З іншого – ті стереотипи, щодо соціального та іншого забезпечення з боку держави, сформовані радянським минулим у частини українського суспільства, що становить значну частку на місцевому рівні, не відповідають сучасним реаліям розвитку суспільства і соціально-економічним взаємовідносинам в ньому. Тому вирішення проблем місцевих територіальних утворень, якщо вони носять локальний характер, є можливим за місцем їх виникнення, оскільки зрозумілим і логічним є те, що зазначені проблеми більш ефективніше можуть бути вирішені саме на місцевому рівні в силу наближеності місцевих органів влади до даних проблем. Саме тут можуть виникати певні перепони, які пов'язані, в першу чергу, з відсутністю мотивації на місцях, а також, що особливо важливо – з відсутністю можливостей.

Тому, в цілому, сам процес децентралізації владних і фінансових повноважень в країні є позитивним явищем, оскільки посилює зацікавленість регіонів держави до саморозвитку та самозабезпечення, надаючи для цього і повноваження і додаткові ресурси.

Але при всіх чітко виражених перевагах, що дає процес децентралізації в напрямку створення об'єднаних територіальних громад, слід врахувати ряд важливих моментів, що дозволить більш ефективно провести системні зміни:

- врахування владних повноважень та фінансових можливостей об'єднаних територіальних громад і взаємоузгодження їх з іншими реформами, що відбуваються в державі (освітньою, соціальною, в сфері охорони здоров'я та ін.);
- відсутність, на даному етапі, реальних можливостей щодо забезпечення ефективного функціонування соціальної інфраструктури в невеликих населених пунктах в межах об'єднаної територіальної громади, що призводить до так званої «централізації» соціальних закладів вже в межах самої територіальної громади;
- відсутність вітчизняного досвіду для реалізації можливостей процесу децентралізації (функціонування об'єднаних територіальних громад), а зарубіжний досвід не завжди є співставним з українськими реаліями;
- необхідність формування більш чіткої системи контролю за використанням коштів, що виділяються у вигляді субсидій, субвенцій та ін. на розвиток об'єднаних територіальних громад;
- існує потреба в розробці певних нормативів щодо черговості розподілу фінансових ресурсів в межах об'єднаних територіальних громад, оскільки суб'єкти в її складі різняться за рівнем соціально-економічного

розвитку (що є особливо важливим на перших етапах створення та функціонування об'єднаної територіальної громади).

І нарешті, говорячи про переваги процесів децентралізації та створення об'єднаних територіальних громад, як аргумент наводиться зростання в рази надходжень до бюджетів даних новостворених адміністративних утворень. Однак не відслідковується чи задовольняють в повній мірі ці порівняно більші фінансові потоки ті потреби територіальних громад, що до цього традиційно були сформовані в межах об'єднаних населених пунктів. Чи дозволяють вони ефективно забезпечити виконання тих делегованих повноважень, що покладені на менеджмент територіальних громад з боку центральної влади?

Список використаної літератури

1. Сошнікова І. Об'єднані територіальні громади у досвіді сусідів – плюси та мінуси. http://www.kahzorya.org.ua/?p=10302

2. Сас О. Що таке децентралізація і навіщо вона всім нам? - простими словами про реформу. http://decentralization.gov.ua/news/1862

3. Сас О. Децентралізація під мікроскопом: аналіз плюсів та мінусів для об'єднаних громад. http://decentralization.gov.ua/news/2101

Тартачник Ніна Георгіївна
аспірант кафедри економіки підприємства
Університет державної фіскальної служби України

НАСЛІДКИ ПІДВИЩЕННЯ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ДЛЯ СУБЄКТІВ ГОСПОДАЮВАННЯ ТА ДЕРЖАВИ

Зміни, що відбуваються в сучасній економічній системі держави на даний час є досить суттєвими і динамічними. В зв'язку з цим виникає необхідність постійного моніторингу економічних параметрів, які відіграють важливу роль в соціально-економічному розвитку суспільства. Одним з таких параметрів є мінімальна заробітна плата.

Міжнародними стандартами визначено рівень мінімальної заробітної плати як нижню межу доходів громадян, що гарантує задоволення основних життєво необхідних потреб людини.

З 1 січня 2017 року в Україні змінилося значення самого терміну «мінімальна зарплата» (статті 1-3 Закону України "Про оплату праці" від 24 березня 1995 року № 108/95-ВР із змінами, внесеними законом від № 1774-VIII від 06.12.2016) «Мінімальна заробітна плата - це встановлений законом мінімальний розмір оплати праці за виконану працівником місячну (годинну) норму праці» [1].

До 2017 року законом було уточнено, що мінімальна заробітна плата — це оплата за просту некваліфіковану роботу. Таким чином, на сьогодні мінімальна заробітна плата може включати доплати, надбавки та інші компенсаційні та заохочувальні виплати.

Держава повинна регулювати цей рівень, виходячи з економічної ситуації в країні, загального рівня середньої заробітної плати; продуктивності праці, рівня зайнятості та інших економічних умов, а також здатності самих працівників відстоювати свої права щодо гідної оплати праці.

Законодавче встановлення розміру мінімальної заробітної плати є важливим дійовим методом державного регулювання заробітної плати, що забезпечує її мінімально прийнятну величину та служить базою для оплати праці найменш кваліфікованого працівника. [2]

Збільшення мінімальної заробітної плати в Україні протягом останніх 10 років відбувалося поступово – близько 16% щороку, проте з 01.01.2017 року мінімальна заробітна плата в Україні збільшилася вдвічі.

Пояснення такого стрибка в намаганні привести у відповідність мінімальну заробітну плату та прожитковий мінімум громадян. До слова, за всі роки незалежності України таких спроб не було і рівень мінімальної заробітної плати становив майже половину реального показника прожиткового мінімуму. За розрахунками Міністерства соціальної політики прожитковий мінімум на серпень 2016 року становив 3156 грн.

Таке підвищення мінімальної заробітної плати поклало початок реформування всієї системи оплати праці, яке має неабиякий вплив на економічну ситуацію в цілому та на окремих суб'єктів господарювання.

В першу чергу, найважливішим є вплив на збільшення доходів громадян, що призводить до зростання платоспроможності населення, і як наслідок – до стимулювання внутрішнього попиту. Це можна простежити за динамікою показника обороту роздрібної торгівлі, який за 9 місяців 2017 року зріс на 8,1%.[5]

Крім того, зазвичай, зміна параметрів в оплаті праці в сторону збільшення призводить до зростання інфляційних очікувань, однак, за даними Державної служби статистики України зростання цін відбулося не настільки інтенсивно, як передбачалося, зокрема, за період з січня по вересень 2017 року, в порівнянні з груднем 2016 року, споживчі ціни в Україні зросли на 8,2%.[6]

Важливим є вплив зростання мінімальної заробітної плати на зменшення рівня тіньової економіки. За попередніми розрахунками Мінекономрозвитку у І кварталі 2017 року рівень тіньової економіки склав 37% від офіційного ВВП, що на 6 пунктів менше за показник І кварталу 2016 року.[7], що певною мірою досягнуто за рахунок виходу із «тіні» фінансових потоків, які спрямовувались на оплату праці.

В економічний системі держави існує взаємопов'язаність між певними показниками, тому зрозумілим є збільшення певних економічних параметрів, які залежать і розраховуються, виходячи із величини заробітної плати працівників. В даному випадку слід говорити про значне зростання надходжень

до зведеного бюджету від податку з доходів фізичних осіб та єдиного соціального внеску. Це зростання має в основному екстенсивний характер, але що стосується єдиного соціального внеску, то 85,6% його спрямовуються до Пенсійного фонду України, тим самим, формується резерв для подальшого підвищення пенсій громадянам України.

Крім того, підвищення мінімальної заробітної плати ставить за мету знизити бідність серед працюючих. Проте, різке її зростання порівняно з темпами зростання реальної продуктивності праці на рівні підприємств може призвести до звільнення некваліфікованих працівників або переведення їх на неформальну зайнятість. Згідно даних Державної служби статистики України рівень безробіття протягом шести місяців 2017 року коливається в межах 9,7-10,1% від економічно активного населення, що не перевищує показники безробіття аналогічного періоду попереднього року.

Це підтверджується і світовим досвідом, зокрема: на початку 2001 та 2002 років значне підвищення мінімальної заробітної плати відбувалося в Угорщині. В результаті малий бізнес зазнав зниження зайнятості в короткостроковому періоді та збільшення нерівності в доходах населення різних регіонів. Однак, на макрорівні показники безробіття не були суттєво підвищені, крім того, підвищення мінімальної заробітної плати позитивно вплинуло на рівень середньої заробітної плати та підвищення видатків підприємств на оплату праці.[4]

Таким чином, враховуючи вказані наслідки, для суб'єктів господарювання, держави та населення в подальшому при зміні рівня мінімальної заробітної плати слід враховувати досвід інших країн та пристосовувати його до сучасних українських реалій.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про оплату праці» від 24 березня 1995 р. № 108/95-ВР .

2. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://kadrhelp.com.ua/minimalna-zarobitna-plata-viznachennya-ta-zastosuvannya

3 Міністерство соціальної політики України. Офіційний веб-портал. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.msp.gov.ua/news/12874.html

4. О. Бетлій Підвищення мінімальної заробітної плати: ціна для економіки [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.epravda.com.ua/publications/2016/11/3/609966/

5. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2328454-oborot-torgivli-svidcit-pro-vidnovlenna-vnutrisnogo-spozivcogo-popitu-ekspert.html

6 Державна служба статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

7. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Офіційний веб-портал. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki

СЕКЦІЯ 4
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Зоріна Олена Іванівна
д.е.н., професор, зав. кафедрою маркетингу
Український державний університет залізничного транспорту
Нескуба Тетяна Володимирівна
к.е.н., старший викладач
Український державний університет залізничного транспорту

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Для підприємств, що ведуть свою діяльність в сучасному мінливому ринковому середовищі, необхідним є чітке обґрунтування його цілей на кожному окремому ринку, або його сегменті, з визначенням особливостей попиту та пропозиції для кожного виду продукції. За цих умов, формування та впровадження маркетингової стратегії виступає одним з головних інструментів підвищення конкурентоспроможності та адаптивності підприємства до ринкових умов господарювання.

Оскільки, маркетингова стратегія представляє собою систему дій підприємства щодо вибору цільового ринку з забезпеченням споживчої цінності товару та ефективним його проштовхуванням та збутом на ринку [1, с. 218], то процес її розробки та впровадження повинен виходити з проведення таких обов`язкових заходів, як:

- проведення комплексного аналізу підприємства;
- проведення аналізу потенціалу ринку з одночасним аналізом ринкового потенціалу підприємства (продукції);
- вивчення галузевої складової ринку;
- проведення аналізу взаємин з партнерами і клієнтами;
- проведення комплексного аналізу потенційних конкурентів;
- аналіз потенційного впливу на проект зовнішніх факторів;
- проведення маркетингового аудиту внутрішнього середовища;
- вироблення напрямів поліпшення старої і створення нової продукції;
- складання маркетингового плану;
- реалізація та контроль необхідного комплексу маркетингових заходів.

Отже, головні дії підприємства повинні включати в себе проведення дослідження ринку, вибір його цільового сегменту та формування на цій основі комплексу маркетингу з обов'язковим коригуванням дій на основі отриманих результатів впровадження маркетингових заходів.

Таким чином, забезпечення ефективності маркетингової стратегії виходить з визначення маркетингового стратегічного набору, який представляє собою систему стратегій, що здатні забезпечити його ринкову спрямованість,

тобто всі стратегії, що входять до його складу, повинні бути науково обґрунтованими, взаємоузгодженими та взаємодоповнюючими, комплексними, адаптивними, гнучкими, адекватними та прийнятними, такими, що здатні забезпечити успішну реалізацію конкурентних переваг і гарантують підприємству стійкий розвиток у мінливому та непередбачуваному середовищі [2, с. 17].

Основні вимоги до маркетингового стратегічного набору пов'язані з:

- формуванням рішень щодо орієнтації на досягнення реальних взаємопов'язаних цілей;
- розумінням сутності змісту та необхідності застосування певної системи стратегій маркетингу;
- дотриманням ієрархічності при впровадженні системи маркетингового стратегічного набору відповідно до прийнятої загальної корпоративної стратегії;
- відображенням господарських процесів у їхній сукупності та взаємозв'язку;
- врахуванням змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі, тобто забезпечення гнучкості і динамічності маркетингового стратегічного набору
- збереженням балансу рівноваги між прибутковими та витратними, а також основними та резервними маркетинговими стратегіями.

Серед великої кількості існуючих стратегій найчастіше при формуванні маркетингового стратегічного набору використовуються:

- стратегія розвитку ринку, яка складається з комплексу дій підприємства спрямованих на освоєння нових сегментів ринку;
- стратегія проникнення, що представляє собою комплекс дій з якнайшвидшого входження на ринок та захоплення більшої його частки за допомогою цінових інструментів;
- стратегія збереження частки ринку, що містить комплекс дій підприємства по захисту раніше здобутих ринкових позицій;
- стратегія реопозиціонування – дії підприємства щодо виходу з невигідних і входження на перспективні ринки [1, с. 219].

Таким чином, вибір конкретної маркетингової стратегії виходить з цілей та завдань, що ставлять перед собою керівники підприємств.

Зазначимо, що маркетингова стратегія на сучасному етапі функціонування підприємств несе інформативну цінність для:

- акціонерів, які приймають рішення про те, який продукт виробляти, бренди з якими ціннісними характеристиками створювати. Оскільки, оцінюючи прибутковість і перспективи бізнесу, вони повинні володіти адекватною і достовірною інформацією, яка спирається на глибокі знання ринку, споживачів, конкурентів;
- топ-менеджерів, бо маркетингова стратегія дозволяє їм не тільки контролювати діяльність служби маркетингу, а й організувати діяльність функціональних підрозділів таким чином, щоб вони сприяли реалізації

стратегії, вносячи свій внесок в підвищення ефективності бізнесу, збільшуючи задоволеність і лояльність споживачів, підвищуючи показники прибутковості;

- керівників підрозділів, щоб організовувати діяльність своїх служб і відділів згідно до маркетингової стратегії компанії;

- рядових співробітників служби маркетингу, щоб вони могли знати, розуміти і керуватися у своїй професійній діяльності маркетинговою стратегією підприємства;

- співробітників інших підрозділів, особливо для тих, хто здійснює зовнішні комунікації, щоб знати основи маркетингової стратегії компанії, з тим аби, спілкуючись із споживачами, партнерами, контрагентами, зміцнювати корпоративний імідж і доносити ключові цінності брендів.

Таким чином, застосування вірної маркетингової стратегії дозволить точно розрахувати курс підприємства в ринковому середовищі. Оскільки, виявлення та коригування слабких сторін на початковому етапі знизить можливі ризики при реалізації проектів, а розробка методів, які будуть впроваджуватися на певних стадіях, допоможуть досягти отримання запланованого доходу на протязі тривалого періоду.

Список використаної літератури:

1 Клівець П.Г. Стратегія підприємтсва: Навч. посіб. – К.: Академвидав, 2007. – 320 с. 2 Голік Вікторія Стратегічний набір як ефективний інструмент забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Вікторія Голік // Актуальні проблеми економіки. – № 2 (164), 2015. – с. 15-24.

Зоріна Олена Іванівна
д.е.н., професор, зав. кафедрою маркетингу
Український державний університет залізничного транспорту
Мкртичьян Олена Миколаївна
старший викладач кафедри маркетингу
Український державний університет залізничного транспорту

РОЛЬ ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ПРИ РОЗРОБЦІ МАРКЕТИНГВОЇ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА СВІТОВИЙ РИНОК

В наш час підприємства та організації все більше усвідомлюють необхідність розробки комплексної ринкової стратегії та стратегії виходу підприємства на світовий ринок. Типовим для більшості підприємств є практична відсутність чітко сформованих цілей, а якщо вони і є, то давно не переглядалися, або ж їх досягнення не контролюється. В період затяжної економічної кризи, в значенні нестабільності економічної і фінансової ситуації

на підприємстві, застосування стратегічного планування є необхідною складовою для виходу підприємства на світовий ринок. Кожне підприємство повинно мати цілі діяльності, та вміти їх досягти.

На сьогоднішній день головною проблемою стратегічного планування на підприємствах є відсутність вірно розроблених цілей діяльності підприємства по основним напрямкам та стратегії їх досягнення. В сучасних умовах діяльність по розробці комплексної економічної стратегії підприємства повинна бути пріоритетною.

Успішна підприємницька діяльність на міжнародному ринку це насамперед вірно обрана стратегія, вірно поставлана місія, цілі та задачі компанії. Саме це дозволить підприємству ефективно функціонувати на зовнішньому ринку, що в майбутньому призведе до зайняття лідируючого положення та дасть можливість отримати надприбуток. У зв'язку з такою об'єктивною необхідністю, перед керівництвом підприємства, постає питання про необхідність розробки комплексної стратегії виходу підприємства на світовий ринок, котра б дала позитивний результ діяльності на міжнародному ринку.

Сучасне ведення підприємницької діяльності на світовому ринку вимагає застосування нових методів проведення зовнішньоекономічної діяльності, та забезпечення її ефективного управління.

Підприємсто, при виході на світовий ринок, має багато проблем, такі як: розробка ефективної стратегічної програми, вибір способу виходу на світовий ринок, пошук іноземного партнера по співробітництву, а також необхідно враховувати ризики, що виникають при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Саме ці проблеми є найбільш актуальними на сьогоднішній день в розвитку підприємства.

Дослідження можливостей ринку і вирішення маркетингових проблем підприємства потребують вичерпної і достовірної інформації про споживачів. Неможливо проводити аналіз, планування та контроль виробничої, збутової діяльності без вивчення попиту покупців, їх потреб та особливостей поведінки. Нині саме інформація стала тим важливим ресурсом, який є передумовою успішної підприємницької діяльності, на відміну від грошей, сировини, обладнання та трудових ресурсів тощо. Від надійного всебічного інформаційного забезпечення маркетингової служби залежить конкурентоспроможність підприємства, його перспективи на ринку. Разом з тим важко знайти підприємство, яке б цілком було задоволене інформацією про ринок. Тому вивчення поведінки покупців товарів і послуг є актуальною темою дослідження.

Маркетингові дослідження — це збір, обробка і аналіз даних про ринки, конкурентів, споживачів, ціни, ринкові можливості фірми з метою зниження підприємницького ризику в процесі прийняття управлінських рішень.

Отож під маркетинговим дослідженням варто розуміти спрямований на рішення вартої перед фірмою маркетингової проблеми (комплексу проблем)

процес постановки завдань, одержання маркетингової інформації, планування й організації її збору, аналізу й подання звіту про результати.

Дослідження ринку — не самоціль, а джерело інформації для прийняття ефективного управлінського рішення. Це рішення може ставитися до будь-якого аспекту зовнішньоторговельної й маркетингової діяльності, тому нераціонально обмежувати витрати на такі дослідження із причини «економії коштів»: втрати, викликані невірним рішенням, бувають звичайно в дестки разів більшими. Використання маркетингових досліджень широко варіюється залежно від компанії й типу необхідної інформації. Незважаючи на те, що більшість фірм проводить їх у тій або іншій формі, дослідницькі відділи створюються скоріше у великих, чим у невеликих фірмах.

Проведення маркетингових досліджень при розробці стратегії виходу підприємства на світовий ринок вітчизняними фірмами в цей час є рідкістю. Причини цього криються, по-перше, у нестійкості й непередбачуваності розвитку економічної й політичної ситуації в країні й, як слідство цього, націленістю більшості фірм на забезпечення поточного прибутку, а, по-друге, у відсутності позитивного досвіду проведення таких досліджень і недооцінки вітчизняними підприємцями їхньої корисності.

Актуальність проведення маркетингового дослідження ринку майже будь-якої галузі обумовлена постійним розвитком цієї сфери — збільшуються ринкові частки основних гравців, а також систематичною зміною й збільшенням асортиментів пропонованої продукції, модифікацією вже існуючої продукції. Перераховані вище тенденції сприяють розвитку практики використання маркетингових досліджень у діяльності підприємств, оскільки вони допомагають оцінити поточні потреби споживача, спрогнозувати зміну в перевагах на короткостроковий період. Таким чином, ґрунтуючись на маркетинговому дослідженні, підприємство має можливість формувати свої асортименти відповідно до переваг споживачів і формувати максимально ефективну політику продажів.

Маркетингова стратегія підприємства відіграє одну з вирішальних ролей у формуванні його взаємозв'язків зі споживачами, від ефективності яких залежать обсяги реалізації, прибутки і, як результат, – фінансовий стан підприємства. Це викликано тим, що вдало обрана і вміло реалізована маркетингова стратегія надає підприємству переваги, що проявляються у підвищенні конкурентоздатності підприємства і його продукції, зниженні чутливості споживачів до ціни, а також спрощенні доступу до фінансових, інформаційних, трудових та інших ресурсів

Список використаної літератури

1. Ассель Генрі. Маркетинг: принципи і стратегії: Підручник для вузів. - М.:ИНФРА-М, 2004 -804с.
2. Березин І.С. Маркетинг і дослідження ринків. - М.: Російська Ділова Література, 2003 -416с.

3.ГолубковЕ.П. Основи маркетингу: Підручник. - М.: Видавництво «Финпресс», 2004 -656с
4. Грузинов В.П. Схема маркетингової діяльності. - М.: «>Инфра - М», 2004 -305с.
5. Котлер Ф., Армстронг Р.,Сондерс Д., Вонг У. Основи маркетингу: Пер. з анг. - 2-ге європ. вид. - До.; М.; СПб.: Издат. будинок. «Вільямс», 1998 -105с.
6. Маркетинг: Підручник для вузів. / Н.Д.Эриашвили, До. Ховард, Ю.О.Ципкин та інших.; Під ред. Н.Д.Эриашвили. -- 3-тє вид., перераб. ідоп. -- М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2003 -- 631 з.
7. Моисеева М.К.,Конишева М. В. Управління маркетингом: теорія, практика, інформаційні технології: Учбов. посібник. / Під ред. М.К.Моисеевой. -- М.: Фінанси і статистика, 2002 -- 304 з.

Дикань Олена Володимирівна
д.е.н., професор
Український державний університет залізничного транспорту

ГОЛОВНІ ЗАСАДИ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Згідно з Міжнародним кодексом ЄСОМАР маркетингові дослідження - це системне збирання і об'єктивний запис, класифікація, аналіз і узагальнення даних щодо поведінки, потреб, відносин, вражень, мотивацій і т.д. окремих осіб і організацій в контексті їхньої економічної, політичної, суспільної і побутової діяльності.

Американська асоціація маркетингу визначає маркетингові дослідження як функцію, що є з'єднувальною ланкою між споживачем, клієнтом, громадськістю і товаровиробником за допомогою інформації. Остання використовується для з'ясування та визначення маркетингових проблем; для генерування, поліпшення й оцінювання маркетингових дій; для моніторингу маркетингової діяльності; для поліпшення розуміння маркетингу як процесу. Маркетингове дослідження уточнює інформацію, необхідну для пошуку цих даних, розробляє метод збирання інформації, керує і спрямовує його процесом збирання даних, аналізує результати, повідомляє про знахідки та їх запровадження.

Роль маркетингових досліджень полягає в оцінці маркетингових ситуацій, забезпеченні інформацією, яка уможливлює створення ефективної маркетингової програми підприємства. Мета маркетингових досліджень полягає в ідентифікації як проблем, так і можливостей підприємства посісти конкурентну позицію на конкретному ринку в конкретний час, знизити міру ризику і невизначеності, збільшити ймовірність успіху маркетингової діяльності. Предметом маркетингових досліджень є конкретна маркетингова проблема, що стосується ситуації в мікросередовищі чи в зовнішньому бізнес-середовищі підприємства, а їх об'єктом - певний суб'єкт системи «підприємство–ринок–економіка» або певна його конкретна характери-стика.

Основними принципами маркетингових досліджень є:

1 системність: логічність, послідовність, періодичність проведення;

2 комплексність: урахування та аналіз усіх елементів і чинників у їхньому взаємозв'язку та динаміці;

3 цілеспрямованість: орієнтація на розв'язання актуальних, чітко визначених, суто маркетингових проблем;

4 об'єктивність: незалежність від суб'єктивних оцінок та впливів;

5 надійність: інформаційне та методичне забезпечення, точність отриманих даних;

6 економічність: перевищення вигід від реалізації отриманих висновків та рекомендацій над витрати, пов'язані з проведенням маркетингових досліджень;

7 результативність: наявність проміжних та кінцевих результатів, що допомагатимуть у розв'язанні маркетингових проблем;

8 відповідність засадам добросовісної конкуренції.

Основними завданнями маркетингових досліджень є:

1 аналіз та прогнозні дослідження кон'юнктури ринку;

2 визначення величини і динаміки попиту та пропонування товарів, співвідношення їх величин;

3 розрахунок місткості ринку в цілому та його окремих сегментів;

4 прогнозні дослідження обсягів збуту;

5 визначення конкурентних позицій, іміджу підприємства та його продукції;

6 дослідження поведінки споживачів, конкурентів, посередників, постачальників та інших суб'єктів ринку;

7 аналіз результатів маркетингової діяльності підприємства;

8 оцінка ефективності маркетингових заходів;

9 розробка рекомендацій стосовно поліпшення товарної, цінової, комунікаційної та розподільної маркетингової політики підприємства;

10 розробка докладної програми маркетингу.

Залежно від використовуваної інформації, способів її отримання, техніки проведення та кінцевих результатів маркетингові дослідження поділяють на наступні види:

Кабінетні дослідження – використовуються офіційні друковані джерела інформації. Кабінетні дослідження дають загальні уявлення про стан економіки, кон'юнктуру ринку, тенденції й розвиток ринків тощо. Кабінетні дослідження досить дешеві.

Польові дослідження – використовують особисті контакти, первинну інформацію, методи економічного аналізу. Дозволяють швидко ознайомитися з конкретними вимогами ринку, методами збуту, поведінкою споживачів. Польові дослідження найскладніші та дорогі.

Пілотні дослідження (пробний маркетинг) - використовуються як метод прогнозування збуту нових товарів, виходу на нові ринки або використання

нових каналів збуту, тобто метод випробування нових елементів комплексу маркетингу фірми.

Панельні дослідження – МД, що проводяться регулярно в одній групі споживачів.

Усі маркетингові дослідження можна поділити на два види: кількісні й якісні. Якісні використовуються для визначення тенденцій на споживчому ринку. Саме головне – якісні дослідження – це дослідження, що дають нам якісні результати: більше, менше, так, ні, у цілому й так далі. Насамперед якісні дослідження застосовуються для уточнення гіпотези цільового ринку. Кількісні дослідження використовуються для наступних розрахунків обсягу ринку. Кількісні відповідають на запитання скільки.

Маркетингові дослідження – це ланцюг, який поєднує споживачів, продавців, суспільство і маркетолога через інформацію, яка використовується щодо вивчення проблеми чи можливостей, розробки напрямків діяльності, визначення маркетингових перетворень і полегшення загального розуміння маркетингу. Маркетингові дослідження дають змогу визначити обсяг інформації, необхідної для вирішення виявлених проблем; відібрати методи збору інформації, організувати та здійснити процес збору даних і проаналізувати результати; визначити напрямки використання результатів. Це і є основними завданнями маркетингових досліджень.

Бутко Наталія Валеріївна
к.е.н, доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Маркетингові дослідження являються важливими інструментами в системі маркетингу підприємств, які дозволяють передбачити наслідки використання маркетингових альтернатив, що забезпечують ухвалення правильного рішення. Вони можуть застосовуватися для оцінення ситуації на ринку, діагностики мікросередовища, виявлення загроз і можливостей, сильних і слабких сторін підприємства, а також моніторингу чинників макросередовища.

Маркетинговий моніторинг – це особлива управлінська концепція, яка спрямована на досягнення кінцевої мети – ефективної реалізації продукції підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринках, забезпечення прибутковості виробництва [1]. Це спеціально організоване постійне спостереження за станом певного ринку за допомогою постійно діючої системи,

що об'єднує трудові ресурси, обладнання, методичний супровід, що призначені для спостереження, класифікації, аналізу, оцінки й поширення маркетингової інформації, використання її при розробці та прийнятті управлінських та інших рішень у межах окремих підприємств.

Маркетинговий моніторинг має містити попереджуючі заходи з вирішення можливих ситуацій на ринку відповідного продукту з урахуванням вимог раціонального використання сировини, матеріальних ресурсів, основних виробничих фондів, а також дати відповідь на питання: які товари можуть бути вироблені й поставлені на ринок і в які строки; в якому обсязі і з якими споживчими та естетичними параметрами мають бути ці товари, щоб забезпечити потреби населення, промисловості та іноземних споживачів.

Нині в більшості галузей національної економіки маркетинговий моніторинг практично відсутній, недостатньо вивчається попит і пропозиція на продукцію промисловості на всіх рівнях управління: підприємства, регіону, загальнодержавному.

Маркетинговий моніторинг має забезпечити прогноз структури (асортименту) запропонованих на ринку відповідного продукту, попиту населення регіону і окремих населених пунктів на перспективу, оцінку потреб у продуктах, в асортименті, оперативну інформацію про надлишки й недостатню кількість продуктів, оцінку незадоволеного попиту.

Слід зазначити, що нині окремі промислові підприємства, особливо крупні інтегровані компанії самостійно працюють над пошуком зовнішніх ринків збуту. За результатами матеріалів, отриманих від торговельно-економічних місій на запит Міністерства економіки України, з урахуванням аналізу ситуації на можливих ринках збуту українських продуктів, за даними Державного інформаційно-аналітичного центру моніторингу зовнішніх товарних ринків, перспективними для українських виробників продукції можуть бути ринки країн близького сходу і південної Африки.

Проведення маркетингових досліджень нині ускладнюється тому, що споживання основних харчових продуктів населенням зменшується, харчування більшості громадян стало якісно незбалансованим. Маркетингові дослідження ринків різних харчових продуктів повинні враховувати також суттєву різницю в розміщенні сільськогосподарських підприємств – виробників агропродукції і промислових підприємств – переробників цієї продукції за регіонами. В Україні відсутня широка мережа оптових баз, які б реалізували різноманітні харчові продукти. Для створення ринкової системи оптової торгівлі необхідний маркетинг оптових покупців.

Становлення маркетингового моніторингу сприяє вирішенню проблеми розвитку виробництва продукції продуктових підкомплексів. Відомо, що в умовах ринку маркетингова інформація стає не тільки надто дефіцитним, але і дорогим товаром. Основна роль інформації полягає в прискоренні реалізації відповідної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Головною проблемою залишається те, що для більшості керівників у сучасних умовах маркетинг виступає синонімом «зайвої роботи» в процесі

забезпечення конкурентоспроможності підприємств, яка потребує значних витрат на проведення [2].

З метою визначення проблеми забезпечення економічних агентів достовірною й оперативною інформацією доцільно сформувати інформаційно-маркетингові служби підприємств продуктових підкомплексів, яка дасть можливість об'єднати зусилля підприємств усіх сфер агробізнесу, районних, обласних і загальнодержавних служб, що проводять вивчення ринку і збуту відповідного продукту в єдину систему. Ця служба здійснюватиме збір і накопичення первинної інформації на рівні підприємств, районів і областей та надходження її до єдиного центру.

Інформаційна маркетингова служба сприятиме прискоренню реалізації аграрно-промислової продукції як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках, розробці маркетингової стратегії ще на рівні складання виробничих програм підприємств, районів, регіонів, встановленню мінімальних розмірів податків, залученню іноземних інвестицій для розвитку продуктових підкомплексів України.

Отже, маркетингові дослідження покликані вирішувати низку завдань та зосереджені на вивченні характеристик ринку, аналізі збуту, тенденцій ділової активності, товарів конкурентів та політики цін.

Список використаної літератури

1. Никишкин В. В. Маркетинговый мониторинг как система повышения конкурентоспособности предприятия / В. В. Никишкин, М. С. Мазов // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. – 2013. – № 9(63). – С. 96-110.

2. Макаренко Н. О. Перспективні напрямки забезпечення конкурентоспроможності підприємств на основі оцінки ефективності маркетингової діяльності [Електронний ресурс] / Н. О. Макаренко, О. М. Селезень // Глобальні та національні проблеми економіки : електронне наукове видання. – Миколаїв : Миколаївський національний університет ім. В. О. Сухомлинського, 2016. – №10. – С. 415-420. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/archive/10-2016/86.pdf.

Дашко Ірина Миколаївна
к.е.н., доцент кафедри обліку та менеджменту
Криворізького факультету
Запорізького національного
університету

РОЗВИТОК ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В умовах розвитку й глобалізації ринкових відносин виникає потреба в дослідженні діяльності підприємств, які пов'язані як галузевими ознаками, так і ринком, конкурентними відносинами, споживчим попитом, що вимагає теоретико-методологічного аналізу ринкових відносин на рівні галузей економіки, тобто галузевих ринків.

У світлі глобалізаційних викликів і необхідності нового етапу економічного розвитку України підвищується значущість наукового обґрунтування національних галузевих пріоритетів, формування на цій основі ефективної економічної політики, що ґрунтується на теорії промислової організації (теорії галузевих ринків).

Глобалізація (від лат. «globus» – земна куля та англ. global – світовий, планетарний) є багатовимірним процесом, який охоплює усі сфери суспільної життєдіяльності, докорінно змінює принципи і характер повсякденної людської практики. Основними параметрами глобалізації є зближення різних країн світу (інфраструктура, виробництво і споживання, принципи маркетингу), а також процес глобалізації ринків капіталу, коли національні ринки зі значними за обсягом операціями між країнами поєднуються у єдиний глобальний ринок капіталів. Це зумовлює підвищену увагу дослідників до проблем глобалізації економіки і національної безпеки, зокрема глобалізації економіки і технологічному розвитку України, процесу глобалізації як рушійній силі формування глобального соціального порядку постіндустріалізму, сучасній концепції та парадигмам глобалістики і глобалізації політичного, економічного та соціального розвитку, глобальній економічній трансформації і міжнародній економічній безпеці.

Глобальні галузеві ринки – це сукупність відносин між суб'єктами різних країн з приводу виробництва та обміну стандартизованого товару певного виду діяльності на всіх континентах світу, коли будь-які рішення, що приймають компанії на ринку однієї країни істотно впливають на їх позиції на ринках інших країн.

У науковій літературі галузеві ринки розглядають як сукупність відносин між продавцями, що займаються однаковим видом діяльності і створюють однаковий за цільовим призначенням товар, та покупцями, які формують попит на даний продукт, з приводу купівлі-продажу цього економічного блага.

Теорія галузевих ринків досліджує відносини на рівні мезоекономіки, причому предметом цих досліджень є поведінка господарюючих суб'єктів за

умов недосконалої конкуренції, вплив конкуренції на суспільний добробут та державне втручання. У зародженні і розвитку теорії галузевих ринків значний внесок зробили Гарвардська і Чиказька школи. Саме вони визначили два основні підходи до аналізу організації галузевих ринків: дедуктивний та емпіричний.

Для глобальних галузевих ринків характерні такі ознаки:

1) галузі продається на міжнародних ринках;
2) компанії обслуговують покупців по всьому світу;
3) конкурентами на всіх великих ринках є одні й ті самі фірми;
4) конкуренція проявляється в глобальному масштабі;
5) стратегічне позиціювання компанії на одному ринку фундаментально впливає на позицію на інших ринках;
6) загальною практикою є створення підрозділів на ринках базування крупних конкурентів; штаб-квартира не залежить від країни базування;
7) ланцюги створення вартості працюють в оптимальних місцях розташування;
8) компанії закуповують ресурси по всьому світу;
9) компанії комбінують переваги, що створені на локальних ринках, з тими, які є результатом міжнародної співпраці.

Отже, кожний галузевий ринок має специфічні ознаки, однак існують спільні риси їх функціонування, зокрема концентрація ринку на рівні галузі, бар'єри входження на галузевий ринок, диференціація продукції, вертикальні взаємозв'язки між фірмами, цінова дискримінація, стратегічна поведінка фірм, тенденції глобалізації тощо.

Розвиток глобальних галузевих ринків визначають суперечливі тенденції, які, з одного боку, сприяють стандартизації продукції, посиленню концентрації ринків, збільшенню бар'єрів входження фірм на ринки за рахунок мережевих ефектів, зростанню продуктивності капіталу та збільшенню інновацій. З іншого боку, визначальними для діяльності фірм залишаються національні відмінності між споживачами у різних секторах ринків, гнучкі системи технологій, які дозволяють швидко пристосувати виробництво для індивідуальних потреб покупців, що потребує кастомізації продукції.

Список використаної літератури:

1. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К. : Знання, 2008. – 431 с.

2. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку : історія і сучасність : монографія / А.С. Філіпенко. – К. : Знання, 2007. – 670 с.

3. Старостіна А. Суперечливі шляхи економічної глобалізації / А. Старостіна, О. Каніщенко // Економіка України. – 2008. – № 5. – С. 58-65.

Козак Ольга Анатоліївна
к.е.н., с.н.с., докторант відділу розвитку підприємництва і кооперації,
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»

ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОДОВОЛЬЧИХ БРЕНДІВ ЯК НОВИЙ НАПРЯМ АКТИВІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Економічний розвиток держави залежить від ефективності суб'єктів господарювання. Активізація аграрного підприємництва залишається важливим завданням, адже від нього залежить продовольча безпека країни та добробут населення. З посиленням глобалізаційних процесів при виборі напрямів діяльності підприємці намагаються слідувати світовим тенденціям. Одним із перспективних видів діяльності, який набув неабиякого поширення у світі, є формування продовольчих брендів на основі регіональних продуктів. Такі бренди представляють певну територію та, зазвичай, є основою її економіки. У світі є багато відомих брендів, які закріпили за регіоном право використовувати географічну назву. Так, наприклад, пармська шинка і сир пармезан, шампанське, коньяк, бордо, кальвадос, чеське пиво, горгонзола, парма, хамон – перелік брендів та виробників географічних зазначень, відомих у всьому світі.

У Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [2] зазначено вектор гордості – це забезпечення взаємної поваги та толерантності в суспільстві, гордості за власну державу, її історію, культуру, науку, спорт. Даним вектором передбачено розробку і реалізацію програми популяризації України у світі та просування її інтересів у світовому інформаційному просторі, а також створення бренду «Україна». Частиною цих програм може стати створення та популяризація українських брендів, в тому числі на основі регіональних продуктів.

Особливо важливим питання формування брендів є для сільськогосподарських і продовольчих товарів регіонального походження, які зазвичай представляють певну територію. Регіональний продукт в загальному розумінні – це продукт, який виробляються на певній території, за традиційною, унікальною та притаманною лише їй технологією, має історичну назву та захищений законодавством від копіюванням [1, с. 5]. Підвищена увага та постійно зростаючий попит на них із боку споживачів зумовлені, передусім, їхніми оригінальними (часто унікальними) характеристиками.

В Україні є велика кількість регіональних продуктів, які можуть бути зареєстровані як продукти, що мають географічне зазначення. Особливої уваги заслуговують різні види сирів (Селиський сир, різні види овечих сирів: карпатської та полонинської бринзи – Рахівська бринза, Буковинський будз і бринза, Львівська бринза тощо), виробництво меду (Львівська область), вина та винної продукції (Закарпатська – десертне вино «Троянда Закарпаття», південні регіони, зокрема Одеська область – винна продукція); виробництво фіточаїв;

сушеної й консервованої продукції тощо. Поки що ці зазначення не зареєстровані, а відповідно і незахищені до цього часу не лише в Україні, а й за кордоном. Високоякісна продукція, у тому числі з традиційними рецептами або географічними зазначеннями, яка створює додаткову вартість, є перспективним напрямком виробництва для малого та середнього підприємця.

Отже, в Україні існує ряд потенційних регіональних продовольчих брендів, проте їх розвиток стримується: недосконалим законодавством щодо захисту географічного зазначення товарів, недостатнім розвитком маркетингових умінь та навиків, відсутністю коштів на маркетинг, недостатньою обізнаністю споживачів щодо даних продуктів, відсутністю стратегій розвитку регіонального бренду тощо.

Регіональні бренди виступають інструментом маркетингу територій з метою залучення інвестицій та кадрових ресурсів, а також бренди товарів і послуг, локалізованих в певній географічній області. Одним з ефективних механізмів просування продуктів на внутрішньому і зовнішніх ринках є їх позиціонування як таких, що володіють особливими властивостями, пов'язаними з місцем походження.

Створення та розвиток бренду – це досить тривалий та трудомісткий процес, який складається з певних етапів (рис.1)



Рис.1. Етапи створення бренду для підприємств
Джерело: сформовано автором.

Основними завданнями просування регіональних брендів вітчизняного виробництва стають:

1. Забезпечення розробки та реалізації ефективної стратегії просування брендів на внутрішньому і зовнішньому ринках;

2. Формування ефективної системи підтвердження відповідності брендових товарів встановленим стандартам якості і місця походження;

3. Формування механізмів приватно-державного партнерства в області просування регіональних брендів, які забезпечують координацію діяльності державних і муніципальних органів влади з діяльністю бізнесу.

До основних проблем просування регіональних брендів відносяться:

1. Збереження негативних стереотипів сприйняття, як щодо країни, так і по відношенню до товарів українського походження. При цьому поряд з проблемами спотвореного сприйняття країни за кордоном, існує дефіцит довіри до вітчизняного бізнесу і до проведених державою соціально-економічних перетворень у країні.

2. Відсутність ефективних механізмів координації діяльності в сфері просування брендів, механізмів цілеспрямованого формування позитивного іміджу регіону та України в цілому, моніторингу його стану, попередження та запобігання ризикам його погіршення.

3. Програш в конкуренції вітчизняної продукції іноземній при порівнянній якості. Так, випереджаючі темпи зростання реальних доходів населення, зростання імпорту споживчих товарів в значній частині пояснюється недостатньо високим рівнем престижності українських брендів.

4. Відсутність досвіду просування галузевих і регіональних брендів в діяльності органів виконавчої влади суб'єктів України, муніципальних утворень і об'єднань підприємців.

Враховуючи те, що регіональні продовольчі бренди можуть виступати кластероутворюючими елементами, доцільним є пошук в кожному регіоні потенційних регіональних продуктів, які можуть перетворитися у бренди. Кластерні підходи на базі об’єднання виробників передбачають надання можливості малим і середнім підприємствам сільських територій за допомогою ефективного використання матеріальних, фінансових ресурсів, залучення нових технологій для виробництва одержати широкі ринки збуту своїх виробів.

Головною метою об’єднання є використання потенціалу виробництва регіональних продуктів для стимулювання регіонального розвитку, підвищення рівня життя населення, одержання синергетичного ефекту всіма його учасниками, налагодження співпраці та просування пропонованого продукту в межах регіону, держави та на міжнародному рівні.

Список використаної літератури:

1. Козак О.А. Формування продовольчих брендів на основі регіональних продуктів / О. А. Козак, І. М. Беженар. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 84 с.

2. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020». – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.

Кукліна Тетяна Сергіївна
к.е.н., доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізький національний технічний університет

МАРКЕТИНГ ВІДНОСИН В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Маркетинговий підхід до формування цілей виробничої діяльності ще до початку цієї діяльності ставить перед виробником одвічні питання: для кого виробляти продукцію, коли потрібна ця продукція споживачеві, скільки треба виробити даної продукції? За результатами аналізу ринку керівництво прагне отримати відповіді на питання: в яких регіонах найбільш вигідно збувати продукцію, які кордони регіональних ринків, в яких обсягах потрібно випускати продукцію, щоб задовольнити наявний попит [1, с.14]? Виходячи з цього визначаються своя «ніша» на ринку, величина сегмента, ті регіони або види виробів, де у даної фірми є порівняльні переваги по відношенню до конкурентів.

Маркетинг включає в себе виявлення величезної кількості ринкових можливостей і використання кожної з них. Маркетинг сьогодні розглядається як інструмент регулювання виробництва і збуту, відповідно, і ринкових відносин. Маркетинг – це методологія ведення торговельної політики на основі вдосконалення асортименту та якості товарів, активізації реклами, гнучкості цін, високої якості сервісу, вміння підприємця пристосовуватися до постійно мінливих ринкових ситуацій [1, с.42].

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин, коли розвиток і підтримка довгострокових, надійних зв'язків з індивідуальними споживачами, постачальниками та іншими партнерами по бізнесу стає пріоритетним напрямком розвитку підприємства, вірно побудована маркетингова система взаємодії стає ключовою конкурентною перевагою підприємства. Маркетинг відносин має на увазі наявність постійного «зворотного зв'язку» з покупцем і іншими партнерами по бізнесу. Маркетинг партнерських відносин – це практика побудови довгострокових взаємовигідних відносин з ключовими ринковими партнерами компанії (споживачами, постачальниками, дистриб'юторами) в цілях встановлення тісних економічних, технічних і соціальних зв'язків, які дозволяють домогтися зниження трансакційних витрат і заощадити час.

Розвиток туристичного підприємства тісно зв'язаний із середовищем господарювання, що припускає певну економічну, соціально-культурну, технологічну організаційно-технічну й фізичну або географічну складову. Успішність процесів формування партнерськиїх відносин між туристичними підприємствами залежить від того, наскільки вірним є налагодження роботи в базових областях партнерської взаємодії: використання сучасних технологій

при обслуговуванні індивідуальних клієнтів; екстенсивного зростання; створення ланцюжків взаємовідносин; здійснення ретельного вибору і часткової відмови в праві вступати у відносини партнерства; централізованої підготовки спеціалістів з туризму; переосмислення комплексу «4Р» маркетингу (акцентування уваги на таких факторах, як інтерес, інвестиції, інновації, інтеграція) [2, с.377]. Узагальнення практики партнерських відносин свідчить, що основними бар'єрами на шляху успішного функціонування туристичних підприємств за умови участі в партнерських відносинах є: наявність декількох структур, відповідальних за прийняття рішень; складність організації спільної (узгодженої) діяльності учасників, зумовлена потребою забезпечення взаємодії їх персоналу; необхідність постійних переговорів між учасниками; бажання досягти індивідуальних цілей; здійснення діяльності поза межами партнерських відносин [3, с.168].

Серед причин формування партнерських відносин необхідно визначити можливість туристичних підприємств використовувати різні компліментарні ресурси учасників для досягнення цілей кожного в межах певного напрямку розвитку. Кооперація туристичних підприємств обумовлює певну зміну процесів у технологічній, виробничій, збутовій та інших сферах та їх пристосування до специфіки діяльності партнерського підприємства. Формування партнерських відносин та визначення його цілей вимагають від туристичних підприємств прийняття до уваги інтересів різних сторін, які можуть формувати певні неформальні коаліції та впливати на успішність бізнесу [4, с.28].

Отже, враховуючи вищезазначене, формувати відносини необхідно не тільки на шляху створення продукції та доведення її від виробника до споживача, який включає постачальника, виробника, посередника та споживача, але й з тими бізнес-суб'єктами, які сприяють формуванню іміджу підприємства, а саме з персоналом підприємства, контактними аудиторіями, надавачами ділових послуг.

Список використаної літератури:

1. Гордон Я. Х. Маркетинг партнерских отношений / пер. с англ. под ред. О.А. Третьяк, СПб.: Питер, 2009. – 384 с.
2. Шукліна В. В. Визначення умов успішного функціонування партнерських відносин між туристичними підприємствами // Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. – Науковий журнал. – 2011. – № 1. – С. 375 – 380.
3. Сарапіна О. А. Забезпечення споживчого ринку як компонента туристичної привабливості регіону // Бізнес-Навігатор: Наук.-вир. ж-л. – № 17. – Херсон: Редакційно-видавничий центр МУБіП, 2009. – С. 167 – 172.
4. Пономарёв С. В. Партнерство без проблем не бывает // Обзор украинского рынка. – 2009. – № 1 (53). – С. 26 – 29.

Лишенко Маргарита Олександрівна
к.е.н., доцент кафедри
статистики, АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ЗБАЛАНСОВАНОСТІ МАРКЕТИНГОВОГО КОМПЛЕКСУ

У сучасних умовах глобалізації та загострення конкурентної боротьби значна увага приділяється проблемі використання нових методик і технологій у системі управлінні підприємствами для підвищення їх конкурентоспроможності. Для успіху на ринку необхідний інтегрований підхід до підвищення ефективності діяльності підприємства, зокрема і через впровадження системи управління ефективністю маркетингових досліджень на основі сучасних концепцій управління і підтримки їх інформаційно-аналітичного забезпечення. Управління ефективністю маркетингових досліджень підприємств сільськогосподарського напрямку в умовах суттєвих змін у зовнішньому середовищі, передбачає наявність правильної організації роботи на підприємстві, зокрема за бізнес-процесами та використання різних систем показників і проведення оцінки ефективності.

Постійне загострення конкурентної боротьби суб'єктів господарювання в умовах ринкових відносин зумовлює необхідність підвищення ефективності маркетингової діяльності, що, своєю чергою, сприяє пошуку нових методів аналізу й управління маркетинговим комплексом. Раціональний розподіл бюджету маркетингу на основні елементи маркетингового комплексу забезпечує їх збалансованість та ефективне досягнення цілей підприємства.

Елементи комплексу маркетингу є критеріями, за якими визначається його збалансованість. Для цього необхідно враховувати численні абсолютні і відносні показники (рис. 1).

Існування показників, що відображають взаємозалежність двох і більше компонентів маркетингу, свідчить про спроби їх урівноваження (збалансування). Таким чином, інтегральний показник конкурентоспроможності описує взаємовідношення ціни і споживчих властивостей (елемент комплексу «товар»). Зростання обсягів реалізації внаслідок проведення рекламної кампанії: рекламний бюджет (компонент «просування») порівнюється з обсягом додатково проданих одиниць продукції (компонент «товар»).



Рис. 1. Формування інтегрального показника збалансованості маркетингового комплексу

Бюджет маркетингу охоплює бюджет просування (загальні витрати на комплекс заходів по просуванню товарів), витрати на реалізацію, формування ціни, дослідження попиту та удосконалення товару. А рентабельність маркетингової діяльності показує наскільки ефективно були розподілені і використані кошти на вище перераховані заходи. Карпінський Б.А. стверджує, що інтегральний індекс збалансованості обчислюється на основі обрахованих групових індексів, це, на його думку, набагато спрощує з'ясування причин розбалансованості, а значить і пошук шляхів досягнення рівноважного стану.

Таким чином, інтегральний індекс збалансованості маркетингового комплексу передбачає, в першу чергу, виявлення і розрахунок індексів, що відображають залежності між складовими маркетинг-мікс.

Оскільки загальною метою маркетингового контролю є визначення і аналіз результатів маркетингової діяльності, то його удосконалення пов'язується з підвищенням ефективності маркетингових заходів. Аналіз досліджень сприяв виявленню нової форми маркетингового контролю – контроль збалансованості, що відбувається через аналіз рівня збалансованості маркетингового комплексу та визначення інтегрального показника збалансованості.

Розрахунки показали, що після організації маркетингової діяльності підприємства чистий прибуток зросте на 112 тис. грн. Цього можна досягти за рахунок зростання частини ринку на 1109,72 тис. грн. Тобто ефект буде досягнуто за рахунок залучення додаткової кількості покупців, що дасть можливість оптимізувати ціни і підвищити рівень рентабельності.

Таблиця 1

Ефективність впровадження маркетингових заходів у ТОВ «ППР «Посульськиї»

Показники	2015 р.	Проект	Відхилення (+-)
1.Обсяг ринку, тис. грн.	11097,3	12207,03	+1109,73
2.Виробничі витрати, тис. грн.	4656,6	4698,4	+41,8
3.Витрати на збут, тис. грн.	37,4	73,5	+36,1
4.Повна собівартість, тис. грн.	5188,1	5261,6	+73,5
5.Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	5909,2	6945,4	1036,2
6 Чистий прибуток, тис. грн.	7426,4	7538,4	112,0
7. Рівень рентабельності, %	149,0	143,3	-5,7 п. в.

Однак, так як на 2016 рік заплановано додаткові витрати на збут на 36,1 тис. грн. підприємство отримає незначне скорочення рівня рентабельності на 5,7 п. в. Але такий високий показник рентабельності в 2015 році пояснюється наявністю інших доходів підприємства, але за попередні періоди рівень рентабельності коливався від 0,46 % в 2011 році до 5,1 % в 2014 році.

Ми пропонуємо розглядати формування організаційно-економічних засад розвитку маркетингу сільськогосподарських підприємств та розробку шляхів їх вдосконалення в контексті забезпечення реалізації трьох функціональних напрямків:

- оптимізація організаційно-економічних відносин маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств, зокрема побудова алгоритму організації маркетингової діяльності, який має бути спадкоємними та послідовними у розташуванні заходів, мати циклічну побудову діяльності та включати поетапно всі кроки реалізації маркетингових стратегій;

- гармонізація управління маркетинговими перетвореннями в механізмі функціонування підприємств, в тому числі і гармонізація участі персоналу управління у вирішенні завдань маркетингу сільськогосподарського підприємства, на основі аналізу ділових якостей працівників відповідальних за маркетинг, впливу їх діяльності на кінцеві наслідки проектних заходів, впливу відповідальності за виконання обов'язків та ефективності розробок в комплексі маркетингу;

- активізація вертикальних та горизонтальних відносин у процесі маркетингової діяльності, суть якого полягає в системному використання інструментарію маркетингу на кожному рівні його розвитку та передбачає логічне підпорядкування кожного рівня, що входять до загальної системи маркетингу.

Список використаної літератури

1.Головко Т.В., Сагова С.В. Стратегічний аналіз: Навч.-метод посібник для самост. вивч. дисц. / За ред.. М.В. Кужельного//. – К.: КНЕУ, 2012. – 198с.

2.Данько Ю. І. Проблеми розвитку маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств / Ю. І. Данько // Національний менеджмент організацій: інтеграційний вимір : [Монографія] / [Михайлова Л.І., Турчіна

С.Г., Калачевська Л.І. та ін.]. – Суми: Видавництво «Козацький вал», ВАТ «Сумська обласна друкарня», 2010. – 352 с.
3.Стеценко В.А. Методологічний підхід до визначення збалансованості маркетингового комплексу підприємства / В.А. Стеценко // Економічний часопис 21 ст. Серія «Економіка та управління підприємствами». – 2013. - № 9-10 (2). –С. 22-25.

Онопрієнко Ірина Миколаївна
к.е.н., доцент кафедри
статистики, АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГ-СТАТИСТИКИ

В сучасних ринкових умовах на базі методології статистики та завдань маркетингу формується суміжна наукова дисципліна - маркетинг-статистика**.** Це розділ прикладної статистики, орієнтований на вирішення прикладних завдань маркетингових досліджень. [1 с.25]

Формування маркетинг-статистики як наукової дисципліни не завершено. Механічного з'єднання маркетингу і статистики виявляється недостатньо. Наприклад, не всі матричні методи маркетингу мають статистичну основу у вигляді класифікацій і групувань. Для розвитку маркетинг-статистики необхідно гармонійне поєднання статистичної методології з глибоким проникненням в предметну область маркетингу.

Статистична освіта завжди мала і має високий науковий рівень. Необхідним науково-практичним потенціалом володіє система української державної статистики. Маючи значний досвід аналізу ринку, статистики повинні сприйняти логіку маркетингу. Разом з тим фахівцям з маркетингу для отримання достовірних результатів необхідно опановувати статистичну методологію на серйозному рівні, щоб не виникала проблема коректного застосування методів і пакетів прикладних програм по статистиці.

Структура маркетинг-статистики орієнтована на прикладні напрямки досліджень і завдання. Зразком може служити курс статистики ринку товарів і послуг, зміст якого розвивається саме в цьому напрямку. Кожен статистичний метод може бути застосований для вирішення різних прикладних задач, а кожна прикладна задача вирішена різними методами. З одного боку, індексний метод може бути застосований для розрахунку показників у вигляді відносних величин, для аналізу динаміки, кореляційного аналізу. З іншого боку, наприклад, аналіз неоднорідності споживачів, може проводитися методами одновимірного і багатовимірного групування, включаючи метод головних компонент, кластерний аналіз та ін.

Окремим теоретичним і прикладним напрямком маркетинг-статистики є статистика продукту. Він узагальнює всі дослідження і практичну діяльність

по формуванню рівнів параметрів групи "продукт" комплексу маркетингу, починаючи з розробки продукту і закінчуючи заходами щодо виходу на ринок.

У статистиці продукту можливе виділення наступних розділів:

1) комплексна абсолютна і порівняльна оцінка продукту;
2) аналіз товарного різноманіття;
3) розробка продукту;
4) аналіз чинників і умов прийняття маркетингових рішень щодо товару;
5) аналіз поведінки споживачів та їх потреб;
6) аналіз становища продукту підприємства на ринку.[2 с.230]

Щоб прийняти оптимальне управлінське рішення в умовах жорсткої конкурентної боротьби, підприємству потрібно мати у своєму розпорядженні величезні обсяги інформації. Необхідний серйозний аналіз ринків продукції, що випускається та наміченої до виробництва продукції, сировини, капіталів і робочої сили, що абсолютно неможливо без маркетингових досліджень. Тим часом, невірна оцінка економічної ситуації або неправильна інтерпретація економічних новин часто бувають пов'язані з помилковим вибором джерела інформації. Нерідко найвідоміші з реклами постачальники інформації не є кращими, тому що більша частина їх зусиль зосереджена на організації рекламної діяльності, а проблеми якості товарів, що поставляються залишаються на другому плані. Тому будь-якому дослідженню передує детальний аналіз ринку маркетингової інформації на предмет пошуку джерел даних високої достовірності та повноти відображення реальних ринкових процесів. Таке визначення найточніше розкриває цільову спрямованість маркетинг-статистики, однією з головних складових якої є підвищення ефективності використання інформаційних ресурсів у маркетинговій діяльності підприємств, галузей і господарських комплексів.

Таким чином, маркетинг-статистика передбачає вивчення складу і руху інформаційних ресурсів, необхідних для проведення маркетингових досліджень, методології розрахунку і аналізу найважливіших показників, які використовуються в практичній роботі маркетингових служб, сучасних методів обробки і аналізу маркетингової інформації, а також системи організації вітчизняного та зарубіжного ринків інформаційних послуг. Формування якісних інформаційних фондів підприємства - процес складний. При комплектуванні інформаційних фондів особливо важливо враховувати потреби підприємства. Виходячи з потреб визначають які послуги необхідні. Потім необхідні інформаційні ресурси поділяють по секторам інформаційного ринку і в кожному секторі обирають можливі варіанти баз даних та інформаційних систем. Комплексне дослідження ринку інформаційних послуг передбачає аналіз товарної кон'юнктури, відстеження рівня цін на інформаційні послуги, визначення потенційних виробників потрібної інформації і т.д.

Відтак, на нашу думку, маркетинг-статистика, як окрема галузь статистики в подальшому буде розвиватись, оскільки проблема отримання і обробки маркетингової інформації є однією з особливо значущих проблем сучасного маркетингу. Сьогодні є надзвичайно важливим саме з точки зору

статистики обґрунтувати, що являє собою ринок інформаційних послуг, які його основні сектори, в чому полягають особливості маркетингової інформації, процесу і дизайну маркетингових досліджень.

Список використаної літератури

1. Костюк В.О.Прикладна статистика /В.О.Костюк. – Х.:ХНУМГ ім. Бекетова,-2015.-191с.
2. Маркетинг: Навчальний посібник / С. І. Чеботар, Я. С. Ларіна, О. П. Луцій, М. Г. Шевчик, Р. І. Буряк, С. М. Боняр, А. В. Рябчик, О. М. Прус, В. А. Рафальська - Київ «Наш час» , 2007.- 504 с.

Павлішина Ніна Михайлівна
к.е.н., доцент кафедри маркетингу та логістики
Запорізький національний технічний університет

СУТНІСТЬ БЕНЧМАРКІНГУ: ДЕФІНІЦІЯ ТА СИСТЕМАТИЗАЦІЯ

Перехід до ринкової економіки в Україні супроджувався значними економічними та інституціональними перетвореннями. Це, з одного боку, створювало сприятливі умови для розвитку бізнесу, а з іншого, сприяло входженню на вітчизняний ринок нових іноземних компаній, які мали на обзроєнні новітні технології, інноваційні продукти, сучасний рівень розвитку маркетингу та менеджменту. Для споживача це означало максимізацію вибору, а для виробника – загострення конкуренції та необхідність розробки такого товару, який зміг би задовольнити потреби споживача, які ставали дедалі складнішими. Традиційні складові комплексу маркетингу: «product», «price», «place», «promotion» потребували вдосконалення, оскільки не відображали взаємозв'язок процесів взаємодії всіх суб'єктів ринкової системи, а маркетингові дослідження на промислових ринках дають не зовсім очікуваний ефект з позиції співставлення результату та витрат на отримання інформації.

Саме стало причиною поширення нового, на теренах пострадянського простору, методу досліджень – бенчмаркінгу, який залишається для підприємств одним з найбільш доступним та ефективних способів отримання актуальної ринкової інформації, вдосконалення діяльності та формування конкурентних переваг. Адже, як зазначав Вовчак О.Д. «перший крок у цьому напрямі – аналіз конкурентів, наступний – розробка конкретних маркетингових стратегій, які дозволяють компанії зайняти міцні позиції в боротьбі з конкурентами та дають найбільшу перевагу з усіх можливих, а саме: перевагу перед конкурентами» [4].

У сучасних умовах бенчмаркінг набуває статусу глобального. За даними провідної міжнародної консалтингової компанії Bain& Company, останніми роками бенчмаркінг належить до трійки найпоширеніших методів управління

бізнесом у великих міжнародних корпораціях, оскільки він допомагає відносно швидко і з меншими витратами вдосконалювати бізнес-процеси [8, с. 408].

Погляди на сутність бенчмаркінку з боку різних авторів дещо відмінні, що вносить невизначеність у визначення сутності даного процесу. Кирик О.А. пропонує розглядати поняття, систематизуючи підходи до його визначення з боку різних авторів (див. табл. 1).

Таблиця 1

Погляди на визначення поняття «бенчмаркинг» [5, с.50]

Об'єднувальна риса поглядів	Сутність	Автори
1	2	3
Обґрунтування терміна «бенчмаркинг» як отримання нових ідей, нового продукту тощо	Пошук кращих методів, які ведуть до поліпшення діяльності	Роберт Кемп
	Засіб для вдосконалення діяльності та практики кращої якості з використанням досвіду найкращого в цій сфері, механізм порівняльного аналізу ефективності роботи однієї компанії з показниками інших, більш успішних фірм.	І. А. Аренков, Н. В. Афанасьєва
	Перейняття методів управління в інших, що успішно працюють, підприємств за їх допомогою, після того, як шляхом порівняння з іншими галузями підприємницької діяльності чи конкурентами були виявлені слабкі сторони своєї фірми.	C. Toldmann, D. Randsley, Y. Ohinata
Бенчмаркинг як результат підприємницької діяльності	Вид діяльності, що пов'язаний з клієнтами, технологією і культурою підприємництва і здійснюється при плануванні, з орієнтацією на створення цінності і компетентності.	W. Bruckhardt
	Сукупності управлінських інструментів, таких як глобальне управління якістю, вимір задоволеності покупців.	T. R. Furey
Визначення поняття бенчмаркингу як процесу, який приносить економічну та/або соціальну користь	Навчання на основі порівняння, що має два рівні — стратегічний і рівень окремих процесів.	T. Clauton, B. Lunch
	Процес систематичного і безупинного виміру: оцінка процесів підприємства та їхнє порівняння з процесами підприємств-лідерів у світі з метою одержання інформації, корисної для удосконалення власної характеристики.	G. H. Watson
	Постійне вимірювання і порівняння окремого бізнес-процесу з еталонним процесом провідної організації для збору інформації, яке допоможе підприємству визначити мету свого удосконалювання й проведення заходів щодо поліпшення роботи.	Б'єрн Андерсен

Узагальнюючи терміни можна відмітити, що сутність бенчмаркінгу виявляється через завдання, які він покликаний вирішувати. А саме: порівняння бізнес-процесів з конкурентами в галузі, з лідерами інших галузей, з компаніями, в яких відбуваються аналогічні процеси, які вирішуються кращим чином, та адаптація отриманих результатів у практику власної господарської діяльності [1; 6–7].

Це визначення відбиває думку А.В. Балабанець, яка зазначає що «найвищого рівня конкуренспроможності досягають тільки ті підприємства, що генерують всі можливі зусилля для пошуку найбільш вдалих маркетингових технологій [3]. З нею погоджуються Агеева Д.Р. [1] та Багієв Г.Л. [2].

Бенчмаркинг широко застосовується в логістиці, маркетингу, бренд-менеджменті, управлінні персоналом, фінансовому менеджменті, тобто він охоплює всі сфери і напрями діяльності підприємства.

Як свідчить світовий досвід, активний розвиток бенчмаркінгу в умовах державної підтримки дозволить не лише поліпшити показники діяльності окремих бізнес-одиниць, але й підвищити рівень конкурентоспроможності економіки країни в цілому [8, с. 408].

Його використання може надати підприємству безліч переваг, однак його впровадженню перешкоджає низка проблем, серед яких можна виокремити наступні: незнання алгоритму проведення, нестачу ресурсів, опір змінам з боку менеджменту та персоналу компанії, короткострокові очікування і т.п. Це вимагає подального аналізу практики реалізації бенчамаркінгу з метою адаптації прогресивних здобутків у господарську діяльність вітчизняних підприємств.

Список використаної літератури

1. Агеева Д.Р. Бенчмаркинг как инструмент обеспечения конкурентоспособности предприятия // Российское предпринимательство. – 2007. – Том 8. – № 10. – С. 67-71.
2. Багієв Г.Л. Бенчмаркінг – як функція й інструмент підприємницької діяльності / Г.Л. Багієв, Ю.Н. Соловйова // Міжнародна наукова конференція «Маркетинг і культура підприємництва»: Тези доповідей. – Харків: Гал, 2012. – №.1. – С. 256-260.
3. Балабанець А.В. Ключова маркетингова компетенція підприємств як об'єкт бенчмаркінгового дослідження [Електронний ресурс]/ Балабанець А.В. – Режим доступу: ecrimea.crimea.edu/arhiv/2012/econ_4.../083balab.pdf
4. Вовчак О.Д. Маркетинг як важливий чинник здійснення інвестицій / О.Д. Вовчак // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 7. – С. 4–8.
5. Кирик О.А. Бенчмаркинг як інструмент пошуку інновацій / О.А. Кирик // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 1(21). – С. 49-52.
6. Соломенко О.Є. Бенчмаркінг як маркетинговий інструмент вдосконалення бізнес-процесів / О.Є. Соломенко, О.А. Виноградов // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 35. – С. 230–234.
7. Хорошко А.М. Эталонное сопоставление (бенчмаркинг) как один из современных методов совершенствования организации предпринимательской деятельности / А.М. Хорошко // *Российское предпринимательство. – 2011. – № 2(178). – С. 81-84.*
8. Шкляєва Г.О. Бенчмаркінг як маркетингова технологія управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс]/ Г.О. Шкляєва // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). Том 2. – С. 404–409. – Режим доступу: duan.edu.ua/uploads/vidavnitstvo-15-16/13591.pdf

Піжук Ольга Іванівна
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Університет державної фіскальної служби України

ОСОБЛИВОСТІ СЕГМЕНТУВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ СПУТНИКОВОГО ЗВЯЗКУ ТА МОВЛЕННЯ

Супутниковий зв'язок – однин з видів радіозв'язку, який заснований на використанні штучних супутників Землі в якості ретрансляторів. Вона здійснюється між земними станціями, які можуть бути як стаціонарними, так і рухливими. Штучний супутник Землі – це запущений людиною в космос з дослідницькою метою об'єкт, який рухається навколо значно більше астрономічного об'єкта, зазвичай планети. Штучні супутники використовуються для здійснення телекомунікацій, прогнозування погоди, у наукових цілях, спостереження за геофізичними процесами на Землі. Відстань орбіти, яку займе супутник навколо Землі, залежить від того, з якою швидкістю він буде запущений у космос. Якщо супутник запущений з достатньою швидкістю, з досягненням певного орбітального рівня він буде рухатися навколо Землі вже без допомоги додаткової рушійної сили.

Швидкість і орбітальний період супутників варіюються в залежності від їх відстані від поверхні Землі. Супутник завжди рухається у фіксованій, «орбітальній», площині, яка завжди проходить через центр Землі. Для підтримки маневру супутника необхідні періодичні станції, так як природні сили постійно впливають на його стан [1].

Галузь супутникової індустрії включає кілька типів діяльності, що виконують різні ролі та функції, в процесі надання послуг кінцевим користувачам. Традиційно до основних типів діяльності відносять:

– розробку і виробництво космічних апаратів (КА) зв'язку та мовлення, що зазвичай виконуються космічними корпораціями;

– пускові послуги, що надаються компаніями, які організовують запуски ракет-носіїв (РН) на полігонах запуску;

– надання телекомунікаційних послуг кінцевим користувачам, що виконується провайдерами, супутниковими операторами, дилерами та ін.;

– виробництво та продаж наземного приймально-передавального обладнання, що здійснюються виробниками обладнання.

Як видно з наведеної на *рис. 1* діаграми, світовий космічний ринок за останніх 16 років на 50 – 60 відсотків складається з послуг супутникового зв'язку, який розвивається швидше за інші сегменти космічної (супутникової) індустрії і фактично є локомотивом розвитку всієї галузі.

У світовій практиці традиційно прийнята сегментація супутникового зв'язку, основою якої є рекомендації Міжнародного Союзу Електрозв'язку (The International Telecommunication Union, ITU).

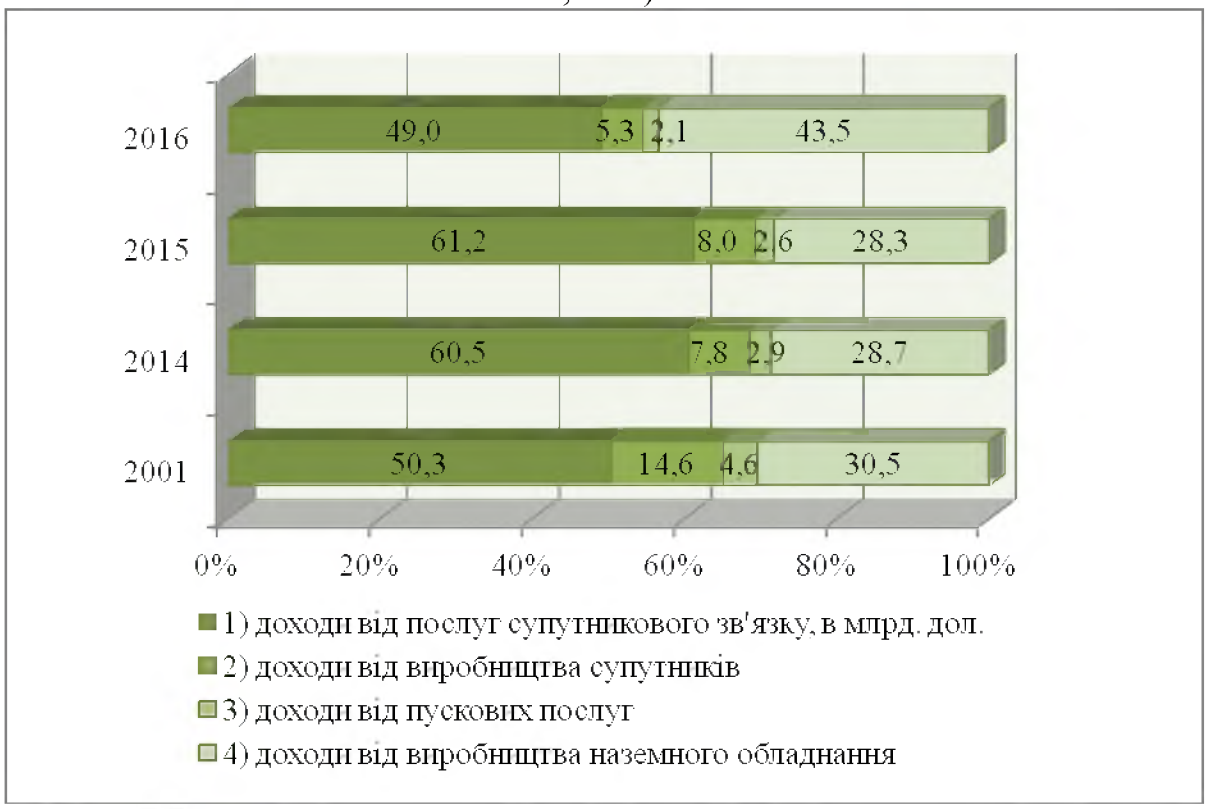


Рис. 1 Основні сегменти світової космічної (супутникової) індустрії в 2001-2016 роках [2,3,4]

Відповідно до Регламенту радіозв'язку ITU, супутникові телекомунікаційні послуги, надані кінцевим користувачам, поділяються на три основні служби:

– фіксована супутникова служба (fixed satellite service, FSS), під якою розуміється служба радіозв'язку між земними станціями із заданим розташуванням та супутниками (одним або декількома);

– мобільна супутникова служба (mobile satellite service, MSS) – це служба радіозв'язку між рухомими земними станціями та супутниками (одним або декількома);

– радіотрансляційна супутникова служба (broadcasting satellite service, BSS), яка призначена для безпосереднього прийому телевізійних та звукових програм із супутників.

Важливо відзначити, що в процесі аналізу ринку при його сегментації за типами послуг багато дослідницьких компаній включають BSS всередину FSS-сегменту, так як звичайні супутники майже завжди мають важливе навантаження обох служб і знаходяться в геостаціонарній орбіті. У зв'язку з цим дані про обсяги та структуру доходів ринку, що приводяться різними джерелами, у ряді випадків істотно відрізняються один від одного.

Структура доходів галузі супутникового зв'язку та мовлення за період 2001-2016 рр. в узагальненому вигляді представлена у *таблиці 1* [2,3,4].

Таблиця 1

Структура доходів галузі супутникового зв'язку та мовлення

	2001	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Сукупні доходи супутникової галузі, млрд. дол., у. т. ч.:	64,4	88,8	168,1	177,3	209,2	230,9	246,5	254,8	260,5
1) доходи від послуг супутникової зв'язку, в млрд. дол., в. т. ч.:	32,7	52,8	101,3	107,7	113,4	118,6	122,9	127,4	127,7
Телемовлення	21,8	40,2	79,1	84,4	88,4	92,6	95,0	97,8	97,7
Звукове мовлення	-	0,8	2,8	3,0	3,4	3,8	4,2	4,6	5,0
Широкосмуговий доступ	0,2	0,3	1,1	1,2	1,5	1,7	1,8	1,9	2,0
Фіксований зв'язок	9,0	9,3	15,0	15,6	16,4	16,4	17,1	17,9	17,4
Мобільний зв'язок	1,3	1,7	2,3	2,4	2,4	2,6	3,3	3,4	3,6
ДЗЗ	0,4	0,5	1,0	1,1	1,3	1,5	1,6	1,8	2,0
2) доходи від виробництва супутників	9,5	7,8	10,8	11,9	14,6	15,7	15,9	16,0	13,9
3) доходи від пускових послуг	3,0	3,0	4,3	4,8	5,8	5,4	5,9	5,4	5,5
4) доходи від виробництва наземного обладнання	19,8	25,2	51,6	52,9	75,4	91,2	101,8	106,0	113,4

За результатами аналізу доходів від послуг супутникових систем зв'язку та мовлення, наведених у *таблиці 1*, слід відмітити, що протягом останніх 16 років:

1) дистанційне зондування Землі (ДЗЗ) підвищило частку в загальних доходах від послуг зв'язку з 1,2% до 1,6%;

2) рухлива супутникова служба (MSS) знизила частку доходів у загальних доходах галузі на 29,1% до 2,8%;

3) фіксована супутникова служба (FSS) скоротила свою частку в загальних доходах від послуг зв'язку на 50,5%;

4) супутниковий широкосмуговий зв'язок (Satellite Broadband) збільшила свою частку доходів більш ніж у 1,5 рази з 0,61% до 1,57%;

5) супутникові цифрові системи звукового та радіо обслуговування (Satellite Digital Audio Radio Services) почали активно розвиватися з 2001 р і за 16 років за доходами вийшли на рубіж 3,9%;

6) супутникове безпосереднє телевізійне мовлення (DTH) на світовому ринку послуг супутникового зв'язку та мовлення підвищило свою частку в загальних доходах від послуг зв'язку на 14,8% до 76,5%.

Таким чином, галузь світової супутникової індустрії протягом останніх 16 років розвивався досить динамічно і на сьогодні залишається комерційно вигідним видом діяльності. Про це досить переконливо свідчать оцінки обсягу та структури ринку, отримані різними дослідницькими компаніями

(Euroconsult, Frost & Sullivan, Northern Sky Research и Satellite Industry Association). Згідно досліджень компанії SIA (State of the Satellite Industry report), дані якого приведені в *табл. 1*, доходи від послуг супутникової зв'язку та доходи всієї галузі за 2001-2016 роки зросли більш ніж у 4 рази.

Список використаних джерел

1. Сіденко С. Стратегія і тактика міжнародних злиттів і поглинань / С. Сіденко, Д. Кіряков // Міжнародна економічна політика. – 2012. – 1-2. – С. 55-82.
2. Крылов А. Спутниковые системы связи и вещания : состояние и перспективы развития. М.: 2014. – С. 6-7
3. State of the Satellite Industry Report September 2016 : [електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.sia.org/wp-content/uploads/2016/03/SSIR-2015-update.pdf
4. State of the Satellite Industry Report September 2017 : [електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.sia.org/wp-content/uploads/2017/03/SSIR-2016-update.pdf

Слюсарева Людмила Валеріївна
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Університет державної фіскальної служби України

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ УКРАЇНСЬКИХ БРЕНДІВ

Світовий досвід господарювання доводить, що важливою умовою створення додаткових можливостей підвищення конкурентних позицій підприємств є їх функціонування на засадах маркетингу. В умовах підвищеної конкуренції на ринку товарів і послуг бренд став необхідною умовою підтримки стабільної позиції фірми на ринку та одним із основних чинників підвищення конкурентоспроможності. Відповідно, процес формування сильного бренду підприємства є стратегічно важливим та потребує посиленої уваги з боку керівництва.

Провідними зарубіжними вченими, які досліджують проблему управління брендом є Д. Аакер, Ж.-Н. Капферер, П. Фелдвік, К. Келлер, Ф. Котлер, Я. Еллвуд, А. Бонтур, С. Девіс, Т. Сміт. В Україні проблеми бренд-менеджменту розглядали у своїх працях А. Длігач, О. Кендюхов, М. Ларка, С. Хамініч, О. Ястремська, О. Зозульов, Л. Балабанова, Ю. Нестерова, О. Тєлєтов, О. Малинка, Я. Приходченко, А. Устенко, Д. Яцюк, В. Щербак та інші. Разом із тим, не всі проблеми, пов’язані з брендом, адаптацією та оцінкою його вартості розглянуті в роботах вітчизняних науковців, що потребує проведення подальших наукових досліджень у цьому напрямку.

Отже, сильна торгова марка (бренд) забезпечує компанії лояльність покупців, перешкоджає реалізації агресивних задумів конкурентів. Тому створення успішної товарної марки – ключове питання формування і реалізації сучасної маркетингової стратегії. Бізнес має бути націлений на розвиток бренду, а не будуватися за принципом первинності виробництва. Брендинг відкриває нову еру маркетингу [1]. Як відзначає Ф. Котлер, «мистецтво маркетингу багато в чому є мистецтвом створення бренду» [1].

Економічний аспект бренду, полягає в тому, що останній розглядається як нематеріальний актив підприємства, який генерує додаткові фінансові потоки та сприяє збільшенню прибутків завдяки силі впливу на ринок і можливості встановлення більш високих (преміальних) цін на продукцію, тобто бренд спроможний створювати додаткову вартість. Відповідно до цієї точки зору, Ж.-Н. Капферер визначив логічну послідовність формування вартості бренда: від активів бренда через силу до вартості бренда, враховуючи часові аспекти. Диференціація між активами, силою та вартістю бренда наведена в таблиці 1. [2].

Аналізуючи тенденції розвитку вітчизняного брендингу, зазначимо, що за останнє десятиліття спостерігається активізація капіталовкладень у розроблення брендів найбільших компаній України. Особливостями впровадження брендингу в Україні є те, що компанії, які орієнтовані на побудову сильного бренду, постійно модифікують свою продукцію, орієнтуються на новітні розробки, інноваційні технології ведення бізнесу, вдосконалюють продукцію, розширюють асортимент. Переважно українські компанії керуються не одним брендом, а пакетом брендів, що орієнтовані на різні цільові аудиторії, тобто сегменти ринку.

Таблиця 1. Диференціація між активами, силою та вартістю бренда

Активи бренда	Сила бренда	Вартість бренда
Обізнаність про бренд	Частка ринку	Чистий дисконтова ний потік грошових коштів, який створює бренд
Репутація бренда (атрибути, вигоди, компетенція, ноу-хау)	Лідерство на ринку	
Індивідуальність	Глибина проникнення на ринок	
Глибокі цінності	Частка споживачів	
Образність	Темпи зростання	
Вірність бренда	Ступінь лояльності	
Моделі і права	Преміальна надбавка до ціни	

Протягом 2010–2014 рр. лідерські позиції українських брендів змінювались відповідно до політико-економічних впливів. Найбільше змін в українському брендингу відбулось у 2014 р. Багато відомих торгових марок були змушені модифікуватись, деякі втратили значну кількість ринків. Разом із тим в 2013–2014 рр. особливо загострювались основні проблеми розвитку вітчизняного брендингу – недостатня конкурентоспроможність українських

торгових марок порівняно з закордонними (зокрема сфера новітніх технологій, побутової техніки, фінансових послуг); нестача високо-кваліфікованих спеціалістів та консультуючих фірм, які могли б грамотно розробити назву бренду, його зображення, символіки, стратегії просування та реклами.

З 2010 р. агентство MPP Consulting запустило проект оцінки українських брендів, у межах якого щорічно складає рейтинг «УкрБренд», головним завданням якого є визначення 100 найдорожчих українських брендів, а також їх реальної ринкової вартості, ґрунтуючись на показниках фінансової діяльності компаній, що використовують ці бренди, а також на перспективах розвитку і компаній, і їхніх брендів (таблиця 2).

В межах даного проекту визначається показник вартості бренда, тобто чистий дисконтований потік грошових коштів, який створює торгова марка[3].

Таблиця 2. Рейтинг найуспішніших українських брендів за 2014–2016 рр.

Місце в рейтингу	Періоди					
	2014р.		2015 р.		2016 р.	
	Бренд	Вартість, млн. дол. США	Бренд	Вартість, млн. дол. США	Бренд	Вартість, млн. дол. США
1	Моршинська	498	Моршинська	445	Моршинська	512
2	Оболонь	335	Оболонь	306	Roshen	335
3	Сандора	270	Roshen	294	Приват банк	304
4	Roshen	248	Nemiroff	280	Сандора	263
5	Nemiroff	233	Сандора	232	Nemiroff	233
6	Київстар	218	Приват банк	227	Оболонь	247
7	Наша Ряба	214	Хлібний Дар	202	Нова пошта	182
8	Чернігівське	203	Life	198	Київстар	179
9	Приват банк	195	Наша Ряба	194	Розетка	157
10	Хлібний Дар	174	Хортиця	192	Чернігівське	154

Наведені дані свідчать, що найдорожчим брендом України є торгова марка Моршинська, її ринкова вартість у 2016 році становила 512 млн. дол. США і за період дослідження зросла на 14 млн. дол. США. Слід зазначити, що торгова марка Чернігівська є найдешевшим брендом, що присутній у рейтингу топ-10 у 2016 році, грошова вартість даного бренду становить 154 млн. дол. США.

У 2014 році більшість найуспішніших українських брендів належать підприємствам, які працюють в категоріях напої та алкогольні вироби, а саме: шість із десяти виробників топ-10 працюють із зазначеними категоріями. Крім цього, серед найдорожчих ми можемо бачити бренди кондитерської галузі (Рошен), телекомунікацій (Київстар) та фінансових послуг (Приват банк). Єдиним представником харчової промисловості у даному рейтингу є МХП, якому належить торгова марка Наша Ряба.

Аналізуючи зміни в структурі вартості брендів у звітному періоді зазначимо, що частка компаній які працюють з категоріями напої та алкогольні вироби дещо зменшується і у 2016 році їх кількість становить п’ять одиниць.

Крім цього, необхідно відмітити, що у рейтингу з'являються компанії, що працюють на ринках роздрібної торгівлі (Розетка) та логістики (Нова пошта).

Таким чином, бренд - це маркетинговий інструмент підприємства, який одночасно є цінним фінансовим активом, оскільки спонукає споживачів здійснювати купівлі під впливом цілеспрямовано сформованого у них сильного асоціативного сприйняття сутності товару/підприємства.

Розвиток бренду на підприємстві підвищує попит на продукцію та її конкурентоспроможність, формує її впізнаваність серед споживачів, підвищує імідж компанії, що в свою чергу, збільшує її вартість. Світовий досвід показує, що впровадження та використання брендингу сучасними підприємствами стає однією зі стратегічних цілей, що забезпечують примноження прибутків, нарощення активів та збільшення вартості компанії.

Список використаної літератури

1. Котлер Ф. Мастер-клас Філіпа Котлера [Електронний ресурс]. / Ф. Котлер // Режим доступу : http://kotler.in.ua/.
2. Тімонін К. О. Визначення сили бренда в процесі просування інноваційної продукції : об'єктивна та суб'єктивна складові : монографія / К. О. Тімонін // Управління інноваційною діяльністю ; під заг. ред. О. М. Ястремської, Г. В. Верещагіної. – ВД "ІНЖЕК", 2010. – С. 371–382.
3. TOP-100 UKRAINIAN BRANDS// Режим доступу: http://mppconsulting.com.ua/ukrbrand/ukrbrand2016.pdf

Сурай Анна Станіславівна
к.е.н., доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування
Черкаський державний технологічний університет

ПІДСИСТЕМИ ДІЛОВОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ЇХ ФУНКЦІЇ

Зазначимо, що не дивлячись на вагомий обсяг наукових розробок та значні досягнення в сфері вивчення основ функціонування та розвитку ділового середовища та методів його аналізу, ряд моментів теоретичного, методичного і практичного характеру з окреслення компонентного складу ділового середовища, його характеристик та функцій на регіональному та глобальному рівнях, - залишається остаточно не вирішеним, дискусійним, вимагає уточнень та подальшого розвитку, що і обумовлює необхідність проведення даного наукового дослідження.

Особливості та закономірності функціонування ділового середовища висвітлено у працях таких учених як Лебон Г., Парсонс Т., *Милль Дж.* С., Л.фон Мізес, *Рademахер* Г.

Майже сто років тому відомий французький дослідник Г. Лебон писав:

«Розвиток суспільства відбувається під впливом трьох чинників: політичних, економічних і психологічних» [1, с.18]. До даних підсистем при побудові прототипу ділового середовища ми додаємо правову, екологічну, інституційну та інформаційну і це відповідає сучасним уявленням в соціології і філософії про найважливіші підсистеми суспільства. Ділове середовище являє собою оточення бізнесмена, зовнішні фактори, що сприяють або перешкоджають діяльності підприємця. Досліджуючи підприємництво як громадську структуру, слід враховувати сім сфер (підсистеми), що впливають на сутність будь-якої структури, також необхідно розглядати широкий набір складових елементів ділового середовища.

Наведемо обґрунтування вибору саме чотирьох чинників (підсистем) з точки зору Т. Парсонса. Суспільство в економічній соціології розглядається як соціокультурна система. Т. Парсонс - представник напрямку американського функціоналізму сформулював основні вимоги, виконання яких забезпечує стабільне існування суспільства як системи [2, с.13-23].

Суспільство повинно: 1. Володіти здатністю до адаптації (економіка), пристосуванню до умов, що змінюються і зростаючим матеріальним потребам людей, вміти раціонально організовувати і розподіляти внутрішні ресурси. 2. Бути цілеорієнтованим (політика), здатним до постановки основних цілей і завдань і до підтримки процесу їх досягнення. 3. Володіти здатністю до інтеграції (право), до включення в систему нових поколіннь. 4. Мати здатність до відтворення (соціальна підсистема) структури і зняття напруженості в системі. Таким чином. Т. Парсонс виділив чотири основні функції суспільства як саморегульованої, самовідтворюваної системи: адаптації, досягнення цілей, інтеграції і відтворення структури. Ці функції соціальної системи, по Т. Парсонсу, забезпечуються різними підсистемами. Умовно підсистеми ділового середовища можна представити у вигляді квадросистеми. Подальше дослідження елементів прототипу проводилося в площині перетину тороїдальної фігури (багатогранник з діркою [3, *с. 152*]), в якій були вписані чотири підсистеми, об'єднані в єдине коло. Така топологія дозволяє детально досліджувати структуру прототипу і широко використовується, наприклад, в роботі Полянської А. [4, с 313-318].

На нашу думку в умовах сучасних викликів така класифікація не є повною та потребує доповнення. Підсистеми ділового середовища доцільно розподілити на 2 групи: Основні та похідні перехресні. Основні відносно автономні (якщо можливо взагалі говорити про автономність соціально-економічних явищ в межах однієї територіальної одиниці), але за певним набором ознак та впливу на процеси, що відбуваються в суспільстві, вони є домінуючими. Та похідні перехресні – це ті сфери, які заслуговують бути винесеними в окремий пункт класифікації, але є «гравцями на полі» декількох з основних сфер, що формують ділове середовище.

А саме, ми пропонуємо виділити як основні чотири підсистеми – економічна, соціальна, політична і правова та додати три похідні перехресні системи – інституційна, інформаційна, екологічна. Причому, якщо основні

чотири підсистеми ми залишаємо у вигляді сфер, в класичному уявленні по Т. Парсонсу [2], то похідні перехресні будуть мати вигляд вписаного рівностороннього трикутника, на кожній з граней якого розташуємо елементи похідних перехресних систем. Зрозуміло, що кожна з обумовлених нами підсистем має свої специфічні функції. Якщо для класичних підсистеми, таких як економічна, соціальна, політична та правова окреслені класичні функції, для запропонованих нами інституційної, інформаційної та екологічної виділимо самостійно.

Функцію адаптації забезпечує економічна підсистема; функцію досягнення цілей - політична підсистема; функцію інтеграції - звичаї і правові інститути; функцію відтворення структури - підсистеми вірувань, моралі, органи соціалізації, включаючи сім'ю і інститути освіти; процесуальну функцію формалізації та регламентації - інституційна похідна перехресна підсистема; функцію інноваційного розширеного розвитку – інформаційна похідна перехресна підсистема; функцію соціальної відповідальності – екологічна похідна перехресна підсистема. Кожна з цих підсистем виконує свої специфічні функції в забезпеченні розвитку структури ділового середовища як єдиного цілого і може бути охарактеризована властивим їй комплексом базових інститутів, або інституціональним ядром.

Функціональний підхід до пояснення підприємницької структури як частини суспільства і його ділового середовища передбачає, що всі функції однаково важливі і тільки повнота їх набору (цілісність) і виконання кожною функцією свого призначення є законом стабільності функціонування підприємництва як структури суспільства. Применшення або піднесення будь-якої з функцій може мати негативні наслідки. Недооцінка ролі матеріального виробництва веде до зниження рівня споживання і наростання кризових явищ, що пов'язане з обмеженням підприємницької діяльності. Гіпертрофія, розбухання політичних інститутів, може призвести до встановлення тоталітарної системи, яка придавить всі форми вільного волевиявлення особистості підприємця та інших об'єднань, призведе до розмивання норм і цінностей, що регулюють економічну поведінку індивідів, веде до соціальної ентропії.

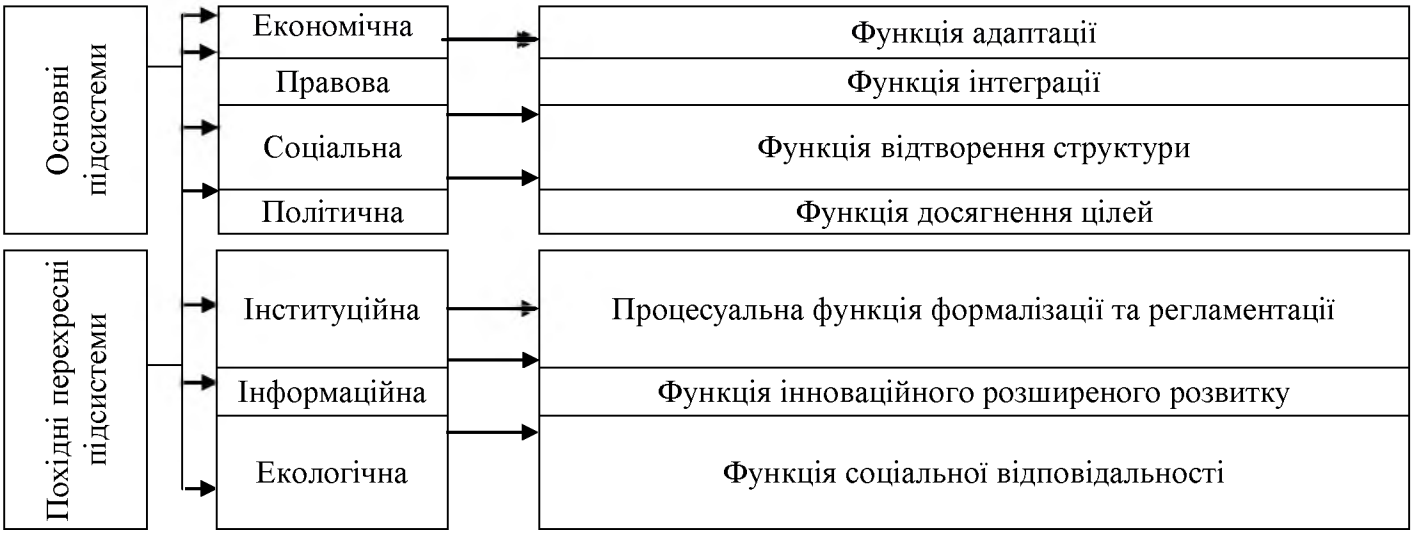


Рис. 1. Підсистеми ділового середовища та їх функції

Таким чином, **ділове середовище регіону – мультикомпонентне явище, що включає 7 ключових підсистем,** кожна з обумовлених підсистем має свої специфічні функції. Отримані результати є необхідним підґрунтям для подальшого дослідження методичних аспектів аналізу ділового середовища регіонів країни в умовах глобальних трансформаційних процесів.

Список використаної літератури

1. Лебон Г. Психология социализма / Пер. с фр. СПб.: Макет, 1995.- с.18
2. Talcott Parsons, «The Theory of Human Behavior in its Individual and Social Aspects» The American Sociologist Vol.27.no.4. Winter 1996. pp.13-23.
3. Радемахер Г., Теплиц О. Числа и фигуры. (опыты математического мышления). М.: Гос. изд-во физико-математической литературы, 1962, 263с., с. 152.
4. Полянська А. Аналітичний аспект дослідження макроекономічних тенденцій, що впливають на розвиток підприємства / А. Полянська // Економічний аналіз. - 2013. - Т. 12(3). - С. 313-318.

Харченко Анатолій Миколайович
к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ РОЗДРІБНОГО КРЕДИТНОГО ПРОДУКТУ БАНКУ

У сучасних умовах ринок роздрібних продуктів банківських установ є одним з найбільш динамічно зростаючих і перспективних, що пояснюється створенням банками широкої продуктової лінійки та додавання нових каналів продажів. Разом із тим підвищуються вимоги до якості роздрібних кредитних продуктів, що, в свою чергу, спонукає до пошуку й втілення специфічних особливостей окремих продуктів з метою їх виділення з-поміж широкої палітри продуктової гами, пропонованої банківськими установами-конкурентами.

Підвищення ефективності діяльності банків на фоні постійного загострення конкурентної боротьби, появи й впровадження технологічних і продуктових новацій стає можливим за рахунок забезпечення затребуваності банківських продуктів та підвищення рівня задоволеності ними з боку клієнтів, насамперед, за рахунок налаштовування продуктового ряду під їх мінливі запити та потреби [1, с. 3].

Проблематиці банківського кредитування приділяється значна увага вчених А. Бахшіяна, В. Боровського, І. Івасів, О.В. Комісарчик, А.О. Єпіфанова і Т.А. Васильєвої та інших.

Не зважаючи на достатньо ґрунтовні дослідження у цьому напрямку все ще залишається питання діагностування ефективності роздрібного кредитування та, як наслідок, поглиблене дослідження питань, пов'язаних з розробкою нових роздрібних кредитних продуктів.

Аналіз життєвого циклу роздрібного кредитного продукту передбачає, по-перше на етапі дослідження – розробку продукту, оцінку його конкурентоспроможності і прийняття рішення про винесення пропозиції на ринок; по-друге, на етапі виведення на ринок – здійснення пробних продажів, організація стимулювання і супроводу продажів; по-третє, на етапі зростання – оцінку життєвого циклу, пошук способів модифікації продукту, нових споживачів і сфер використання; по-четверте, на етапі зрілості – організацію ефективної системи стимулювання збуту і внесення коректив у маркетингову політику; на етапі спаду – прийняття рішення про подальшу політику банку щодо конкретного продукту. Разом з тим, особливу увагу варто приділяти п'ятому етапу, який передбачає моделювання кредитного продукту. Це

пояснюється тим, що банківському продукту характерна така властивість як швидкість копіювання конкурентами на ринку та необхідність налаштування під постійно змінювані вимоги споживачів банківських послуг. Звідси, виникає потреба здійснювати створення кредитного продукту з урахуванням життєвого циклу клієнта, стратегії залучення й утримання клієнтів, використання альтернативних каналів збуту.

Важливим питанням, що потребує вирішення при розробці кредитного продукту є визначення оптимального розміру процентної ставки за роздрібним кредитом. Ризики кредитування фізичних осіб значною мірою обумовлені тим, що банк не знає клієнта і закладає в процентну ставку ризики неповернення позики. Більшість банків розрізняють процентні ставки залежно від валюти кредиту, терміну та суми кредиту. Деякі банки враховують також статус позичальників (добросовісні позичальники, учасники зарплатних проектів, співробітники бюджетних організацій та інші). Зниження ризиків може бути досягнуто шляхом впровадження моделі оцінки кредитоспроможності, яка враховує специфіку взаємодії з клієнтами [2, с. 27].

Банки у своїй кредитній діяльності повинні знаходити оптимальну величину процентних ставок, що враховує інтереси всіх учасників кредитних відносин, тобто здатну забезпечити зниження кредитного тягаря позичальників при одночасному досягненні ефективності кредитних операцій банку. Процентна ставка за кредитом має свою економічно обґрунтовану нижню межу, яка об'єктивно визначається нормою рентабельності роботи банку [3, с 102].

При цьому процес кредитування піддається прямому державному регулюванню, який має безпосередній вплив на фінансові результати банків та, відповідно, на процес ціноутворення на кредитні продукти, що реалізуються ними шляхом встановлення: нормативів резервів на можливі втрати за кредитами, нормативів достатності капіталу, розміру облікової ставки тощо.

Процентні ставки за кредитами формуються під впливом багатьох чинників – вартості залучених банком ресурсів, витрат на операційне обслуговування клієнтів, створення резервів під можливі втрати, з урахуванням темпів інфляції; стану ринку кредитування, та ін. [3, с. 101].

Вважаємо, що необхідно використовувати розмір процентних ставок для стимулювання роздрібного кредитування, що стає можливим за рахунок їх диференціації за такими напрямками: поступове зниження процентних ставок у разі добросовісної сплати кредиту протягом певного строку; встановлення окремих ставок за цільовими кредитами, пов'язаними з розвитком людського капіталу позичальників (кредитів на навчання, лікування, поліпшення житлових умов та інших), із спрямованістю на їх мінімізацію; встановлення величини ставок з урахуванням їх прихильності до банку (позичальники, що беруть кредит вперше, і позичальники, що беруть кредит повторно). Крім того, посилення стимулюючого характеру процентних ставок може бути досягнуто наданням позичальникам вибору схеми погашення кредиту – диференційованими або ануїтетними платежами [4, с. 78]. Це дозволить

забезпечити підвищення привабливості та доступності споживчих кредитів для позичальників – фізичних осіб, надасть їм можливості маневрувати у виборі найбільш зручних для них кредитів з позицій розподілу кредитного навантаження, полегшення процедури отримання та повернення кредиту.

Можливе прогресивне зростання платежів за основним боргом, при цьому щомісячні платежі за відсотками будуть залежати від фактичного залишку заборгованості, відповідно, їх розмір зменшуватиметься, у той час як щомісячний платіж за кредитом в цілому (основний борг і відсотки) залишиться незмінним протягом усього періоду погашення. Прогресивне зростання щомісячного платежу передбачає, що платежі за основним боргом будуть збільшуватися таким чином, що щомісячний платіж за кредитом (основний борг і відсотки) буде зростати на заздалегідь встановлену величину.

Також можливі відмінності в способах справляння процентної плати за кредитом, що визначають порядок погашення кредиту і суттєво впливають на розмір кредитного навантаження позичальника. У банківській практиці, головним чином, застосовуються два способи розрахунку процентної плати за кредитом – аннуїтетна та диференційована [2, с. 28].

Список використаної літератури

1. Бахшиян А.К. Механизмы оценки и повышения качества банковских услуг в розничном кредитовании: теоретические и методические аспекты : автореф. дис. на соискание ученной степени канд. эконом. наук: спец. 08.00.10 / А.К. Бахшиян. – М., 2010. – 26 с.

2. Боровский В.Н. Управление розничным бизнесом в банке / В.Н. Боровский // Сб. трудов украинской научно-практической конференции «Интеграция института финансово-кредитных отношений в мировое сообщество». – Симферополь, 2011. – С. 25–30.

3. Івасів І.Б. Універсальний банкінг: ризики та переваги / І.Б. Івасів // Вчені записки: науковий збірник КНЕУ. Вип. 5 / Ред.: А.Ф. Павленко. – К., 2003. – С. 100–105.

4. Комісарчик О.В. Теоретичні аспекти роздрібного банківництва / О.В. Комісарчик // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 15. – С. 75–83.

Шумкова Олена Володимирівна
к.е.н., доцент кафедри
статистики, АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Функціонування аграрного сектора економіки на ринкових засадах об’єктивно вимагає застосування сучасних методів планування діяльності господарюючих суб’єктів.

Сучасна концепція аграрного маркетингу ґрунтується на тому, що комерційний успіх діяльності сільськогосподарських підприємств залежить від їх здатності вчасно виявити та ефективно задовольнити ринкові потреби. Для

цього сільськогосподарському підприємству необхідно регулярно проводити маркетингові дослідження.

У теорії маркетингових досліджень є різні підходи до трактування цього терміну. Так, на думку Ф.Котлера, маркетингові дослідження – це систематичне визначення кола даних, необхідних у зв'язку з маркетинговою ситуацією, що постає перед підприємством, їх збирання, аналіз і звітування про результати. Американська маркетингова асоціація (American Marketing Association) визначає маркетингові дослідження як функцію, яка пов'язує покупця і суспільство з фахівцем з маркетингу за допомогою інформації, яку використовують для визначення маркетингових можливостей і проблем збирання, відбирання й оцінювання маркетингових дій, спостереження за ефективністю маркетингу і поліпшення сприйняття маркетингу як процесу.

Загалом, маркетингові дослідження припускають виявлення пріоритетної проблеми, що стоїть перед сільськогосподарським підприємством, і правильне формулювання завдань, на вирішення яких вони повинні бути спрямовані.[2, с. 200]

Перед здійсненням етапів планування та організації маркетингового дослідження слід визначитись із типом маркетингового дослідження, яке буде проводитись. Основними типами маркетингового дослідження є:

— винахідливе дослідження, в процесі якого визначається проблема і здійснюється підготовка до додаткового маркетингового дослідження з метою підтвердження чи анулювання висунутої робочої гіпотези;

— описове маркетингове дослідження, в процесі якого детально описуються проблеми підприємства та можливі шляхи їх розв'язання на основі експертного вирішення без відповідного аналітичного підтвердження;

— факторне маркетингове дослідження — це таке маркетингове дослідження, яке допомагає маркетологам визначити фактори, що найбільше впливають на ринок того чи іншого товару.

Головним етапом проведення маркетингових досліджень на сільськогосподарському підприємстві є розроблення програми таких досліджень. Програма маркетингових досліджень складається з наступних елементів:

— формулювання завдань та визначення цілей. Являє собою дослідження існуючої і бажаної кінцевої ситуацій, принципових проблем реалізації намічених програм з досягненням мети. В ході аналізу доцільно використовувати методи складання стратегічного балансу діяльності підприємства, такі як PEST-аналіз, SPACE-аналіз або SWOT-аналіз за обраним переліком і оцінками факторів;

— збирання даних для проведення досліджень. Сільськогосподарське підприємство займається збором маркетингової інформації, яка у майбутньому буде використана для покращення його фінансового стану при максимальному скороченні ризику від провадження основної діяльності. Маркетингова інформація може бути зібрана, а потім систематизована за допомогою наступних способів: спостереження; експеримент; опитування;

— опрацювання та аналіз отриманих даних для визначення головних та альтернативних рішень майбутньої діяльності;

— прогнозування – формування уявлення про майбутній рівень найважливіших показників діяльності, очікувану поведінку конкурентів, споживачів, постачальників тощо.

— прийняття рішення на основі проведених досліджень;

— моніторинг та супроводження розробленого плану маркетингових досліджень.[1, с. 15]

У результаті маркетингових досліджень керівництво отримує різноманітні дані про ринкові можливості, потенційні проблеми і загрози, з якими може стикатися сільськогосподарське підприємство. Ці дослідження пов'язують підприємство з його ринковим оточенням, дозволяють провести сегментацію ринку і виділити цільові сегменти, а також визначити конкурентні переваги підприємства та розробити маркетингову стратегію майбутньої діяльності з можливістю використання наявних переваг.

Маркетингові дослідження сільськогосподарського підприємства здійснюються в наступних напрямках:

1) розробка нових продуктів та послуг. Цей напрямок досліджує наявні продукти послуги підприємств-конкурентів, клієнтуру на обраному сегменті та реакцію клієнтів на майбутню новинку;

2) розширення збуту та ринків діяльності, що може бути забезпечене на основі дослідження таких напрямків як характеристики ринку, розподіл ринкових сегментів між підприємствами-конкурентами, наявні та можливі канали збуту продуктів та послуг;

3) реклама майбутніх і існуючих товарів та послуг. При цьому досліджуються: засоби реклами, ефективність використовуваної та можливої реклами, споживчі мотивації;

4) комерційна діяльність підприємства та її економічний аналіз. У цьому напрямку зазвичай досліджують: тенденції ділової активності клієнтів та конкурентів, принципи розташування підприємств, товарну номенклатуру та міжнародні ринки, можливі системи інформування керівництва банку, загальний стан фінансової системи, можливі способи отримання додаткового фінансування або збереження наявних коштів, загальний стан податкової політики;

5) відповідальність сільськогосподарських підприємств, що складається з таких напрямів дослідження: вплив на навколишнє середовище, законодавчі обмеження, питання інформування споживачів.[3, с. 25]

Слід прийняти до уваги, що основними напрямами маркетингового дослідження в галузі АПК є дослідження аграрного ринку, його місткості, кон'юнктурні або прогностичні дослідження збуту сільськогосподарської продукції, вивчення практики діяльності конкурентів, дослідження реакції споживачів на введення нового товару. Тому дуже важливо добре організувати вибір, розробку і реалізацію проектів маркетингових досліджень на сільськогосподарських підприємствах, оскільки такі дослідження є незамінним

засобом для обґрунтування й прийняття своєчасних, ефективних управлінських рішень.

Список використаної літератури

1. Карпіщенко М.Ю. Проблеми та перспективи розвитку ринку маркетингових досліджень в Україні / М.Ю. Карпіщенко, М.В. Рибалка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/32650/1/Karpishenko_market%20research.pdf.
2. Ларіна Я. С. Управління маркетинговими ризиками товарної політики в аграрному секторі України / Я. С. Ларіна // Інноваційна економіка. – 2012. – №9 (35). – С. 199–202.
3. Юрченко О. А. Переваги використання маркетингу на підприємствах АПК /О. А. Юрченко //Маркетинг в Україні. – 2015. – № 2. – С. 22–30.

Трушкіна Наталія Валеріївна
науковий співробітник Інституту
економіки промисловості
НАН України
Інститут
економіки промисловості
НАН України

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ВИБОРУ ОПТИМАЛЬНОГО КАНАЛУ ЗБУТУ ВУГІЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ

У сучасних умовах господарювання все більшої актуальності набувають проблеми підвищення ефективності організації збутової діяльності вугледобувних підприємств на основі формування та розвитку оптимального каналу збуту вугільної продукції.

Слід відзначити вагомий внесок учених і практиків в обрану багатопланову наукову проблему [1, с. 105-108; 2, с. 359; 3, с. 274; 4, с. 667; 5, с. 123; 6, с. 68]. Виявлено, що науковці при оцінці та виборі ефективних каналів розподілу, як правило, застосовують такі критерії: обсяг реалізації продукції; рентабельність; величина запасів; час доставки продукції споживачам; кількість нових клієнтів; інформація про кон'юнктуру ринку; залучення до участі у програмах стимулювання збуту; рівень сервісу.

Разом з тим доцільним є здійснення подальших наукових досліджень у напрямі вдосконалення методичного підходу до вибору оптимального каналу збуту вугільної продукції з використанням методу аналізу ієрархій (метод Т. Сааті), експертного методу на основі бальної оцінки та аналітично-оціночного методу.

Для оцінки та вибору оптимального каналу збуту вугільної продукції запропоновано використовувати метод аналізу ієрархій (метод Т. Сааті) [7, с. 40; 8, с. 67], який дозволяє кількісно визначити важливість критеріїв і враховує специфіку функціонування вугледобувних підприємств й

інституціонального середовища.

Обґрунтування вибору оптимального каналу збуту вугільної продукціє має здійснюватися за алгоритмом, що включає 8 етапів (визначення мети, вибір критеріїв та їх систематизація за групами, встановлення параметрів оцінювання каналів збуту, визначення значущості критеріїв вибору, складання матриць попарних порівнянь за критеріями, розрахунок ефективності кожної з альтернатив – прямий або непрямий канал збуту вугільної продукції, аналіз одержаних результатів вибору, досягнення поставленої мети), реалізація яких дає змогу визначити кількість критеріїв та параметри оцінювання кожного з каналів.

У результаті дослідження визначено найвагоміші критерії вибору оптимального каналу збуту вугільної продукції, які систематизовано у групи:

- *економічні*: пропускна здатність каналу збуту – обсяг реалізації вугільної продукції; зниження рівня витрат на організацію збутової діяльності;
- *організаційні*: своєчасність сплати за відвантажене вугілля; встановлення довготривалих партнерських взаємовідносин зі споживачами за рахунок підвищення рівня та якості обслуговування, надійності поставок; гнучкість оплати; можливість здійснення контролю за процесами збутової діяльності;
- *ринкові:* можливість адаптації до постійних змін кон'юнктури ринку вугілля та інституціонального середовища;
- *інформаційні:* можливість одержання необхідної інформації та застосування сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

Оптимальним каналом збуту вугільної продукції визначено прямий канал, оскільки він має найбільшу ефективність (0,661) порівняно з непрямим. Це підтверджують результати розрахунків із застосуванням експертного методу на основі бальної оцінки й аналітично-оціночного методу.

За результатами аналізу збутової системи вугледобувного підприємства доведено, що прямому каналу збуту вугільної продукції віддається найбільша перевага. Це обумовлено однією з відмінностей функціонування вугледобувних підприємств – майже 90% обсягу реалізації становлять прямі поставки великооптовим споживачам, з якими укладаються довгострокові контракти.

Алгоритм розв'язку розглянутої задачі вибору оптимального каналу збуту вугільної продукції реалізовано за допомогою інструментарію програмного додатку MS Excel.

Доцільно визначити оптимальний обсяг партії поставки вугільної продукції великооптовим споживачам. Порівняльний аналіз різних наукових підходів показав, що при розрахунку обсягу партії поставки, як правило, враховуються такі чинники, як річний попит на товар, витрати на виконання замовлення, витрати на зберігання запасів та ціна готової продукції.

Однак на сучасному етапі функціонування вугледобувних підприємств необхідно суттєво збільшити сукупність чинників, пов'язаних з організацією збутової діяльності, до яких можна віднести залежність обсягу витрат на транспортування вугільної продукції від відстані споживача; надійність і

гнучкість поставок; умови платежів (можливість зміни форм оплати, надання відстрочки при виникненні форс-мажорних обставин); цінові знижки, які можуть надаватися при збільшенні партії поставки; якість обслуговування споживачів. Крім цього, у зв'язку з нестабільним розвитком національної економіки важливим є врахування рівня інфляції при формуванні ціни 1 т товарної вугільної продукції; динамічних змін кон'юнктури ринку вугілля (постійні коливання попиту та пропозиції); рівня ризиків при здійсненні збутової діяльності.

При розрахунку оптимального обсягу партії поставки вугільної продукції великооптовим споживачам пропонується враховувати такі чинники: річний попит на вугілля; ціна 1 т товарної вугільної продукції; витрати на організацію збутової діяльності (витрати на обслуговування споживачів, транспортування вугілля, зберігання вугільної продукції на складах); рівень інфляції; коефіцієнт ризиків при здійсненні збутової діяльності.

Обсяг партії поставки вугільної продукції великооптовим споживачам можна розраховувати за формулою

$$Q = \sqrt{\frac{2 \times V \times (1 - \frac{\delta}{100\%}) \times (C_1 + C_2)}{C_3 + (Ц \times (1 + \frac{i}{100}) \times \beta)}},$$

де V – річний попит на вугільну продукцію, т;

δ – цінова знижка у випадках збільшення обсягів партії поставки, %;

C_1 – витрати на організацію процесів обслуговування споживачів, грн;

C_2 – витрати на транспортування вугільної продукції, грн;

C_3 – витрати на зберігання запасів вугільної продукції на складах, грн;

$Ц$ – ціна 1 т товарної вугільної продукції, грн;

i – рівень інфляції, %;

β – коефіцієнт ризиків при здійсненні збутової діяльності.

Отже, удосконалено методичний підхід до вибору оптимального каналу збуту вугільної продукції, який, на відміну від існуючих, дозволяє з використанням методу аналізу ієрархій визначити найвагоміші критерії та систематизувати їх у групи (економічні, організаційні, ринкові та інформаційні), а також розрахувати обсяг партії поставки вугілля великооптовим споживачам з урахуванням множини чинників.

Впровадження даного методичного підходу сприятиме суттєвому зменшенню витрат на збутову діяльність за рахунок скорочення витрат на організацію процесів обслуговування великооптових споживачів, транспортування вугільної продукції та її зберігання на складах, а також розробці ефективної маркетингової стратегії розвитку вітчизняних вугледобувних підприємств.

Список використаної літератури

1. Крикавський Є. В. Маркетингова політика розподілу / Є. В. Крикавський, Н. С. Косар, А. Чубала. - Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2012. - 260 с.

2. Крикавський Є. В. Формування збутової стратегії промислового підприємства / Є. В. Крикавський, Н. С. Косар // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». - Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». - 2012. - № 748. - С. 357-361. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/23295.

3. Розумей С. Б. Оптимізація каналів розподілу та їх вплив на підвищення продуктивності підприємства / С. Б. Розумей, Л. В. Капінус, Н. П. Скригун // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. - Спец. вип. «Сучасні проблеми теорії і практики маркетингу». – К.: КНЕУ, 2004. - С. 273-284.

4. Смиричинський В. В. Методичні умови логістичних підходів до організації розподілу фінансових і матеріальних ресурсів у системі державних закупівель / В. В. Смиричинський // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». - Серія «Логістика». - 2008. - № 633. - С. 662-669.

5. Герцик В. А. Критерії оцінки каналу розподілу / В. А. Герцик // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - № 4. - С. 123-129.

6. Павлова В. А. Формування системи взаємовідносин з учасниками розподілу продукції / В. А. Павлова, В. А. Герцик // Академічний огляд. - 2013. - № 2 (39). - С. 66-72.

7. Ершова Н. М. Принятие решений на основе метода анализа иерархий / Н. М. Ершова // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. - 2015. - № 9 (210). - С. 39-46.

8. Євстрат Д. І. Застосування методу аналізу ієрархій для оцінки маркетингової активності торговельних підприємств / Д. І. Євстрат, Ю. І. Кушнерук // Проблеми економіки. - 2012. - № 2. - С. 66-71.

Кудирко Ольга Василівна
к. е. н., доцент кафедри комерційної діяльності та логістики
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ СПОЖИВАЦЬКОЇ ПОВЕДІНКИ

Маркетологи постійно виявляють багато змін у поведінці споживачів, але сьогодні навіть для них масштаби таких змін є незбагненними. Якщо ще декілька десятків років тому ключові зміни у поведінці споживачів стосувались переважно соціальних детермінант, то сьогодні драйвером поведінки клієнта стали цифрові технології, поширення Інтернету, стрімкий розвиток комунікаційних технологій.

Соціальні фактори і сьогодні продовжують визначати поведінку споживачів. Так, розвиток суспільства в останні десятиліття відзначився суттєвими змінами у демографічній ситуації. Сучасні зрушення у структурі населення більшості країн світу, в тому числі і Україні, призвели до формування суспільства в напрямку перевернутої піраміди, де відсоток людей

похилого віку значно перевищує молодь. Збільшення числа людей похилого віку, які не працюють та потребують догляду, призводить до появи нового сегменту споживачів з особливими потребами. Зміна формату сім'ї, де дитину виховує лише один із батьків, так звані батьки одинаки, є досить поширеним явищем. Для виробників це створює додаткові вигоди за рахунок збільшення так званих домогосподарств, які є самостійними господарськими одиницями із власними потребами та центром закупки.

Поряд із зазначеними змінами особливої ваги набувають цифрові технології, які будуть визначати соціальні тенденції та напряму впливатимуть на поведінку споживача. Особливості поведінки «цифрового» споживача іноді важко побачити і зрозуміти, але виробники повинні враховувати, що зміни є, і на них потрібно реагувати, адаптуючи свою клієнтську складову.

Науковці говорять про так звану зміну природу маркетингу, яка проявляється через трансформацію споживацької моделі поведінки на тлі активного використання персональних комп'ютерів, Інтернету, мереж мобільного зв'язку та інших електронних засобів комунікацій. На відміну від традиційної моделі, за якої покупці обирають необхідні їм товари, виходячи з якості пропонованої продукції та інформації, яку їм надають виробники, сьогодні покупці можуть дешевше і зручніше зробити покупку безпосередньо у виробника через Інтернет, при цьому практично не має значення, в якій країні живе споживач. Споживачу доступна будь-яка інформація з різних джерел – від представника компанії у точці продажу до on-line оглядів і порівняння web-сайтів, що створює умови для більш раціональної покупки.

Яскравим прикладом впровадження цифрових технологій для взаємодії із клієнтом можна назвати систему блокчейн (ланцюги масивів даних) у ритейлі. Лондонська компанія Provenance, використовуючи блокчейн, прагнула зробити поставку продукції кінцевому споживачу більш прозорою за рахунок надання повної інформації про діяльність компанії, висвітлення всіх операцій, включаючи вплив на навколишнє середовище, місце походження товару і виробництва. Таке рішення було прийняте, адже топ-менеджмент компанії стурбованим тим, які саме дані надаються споживачам, і формують свою клієнтську політику, зосереджуючись на доступності повної інформації та способі її представлення на самому продукті або в магазині. Виробники, наприклад, органічних або унікальних фермерських товарів можуть підкреслити їх автентичність, розповідаючи історію виробництва товарів за допомогою блокчейн. Побудова ланцюга «достовірних фактів» забезпечує відмінний клієнтський досвід і, теоретично, може підняти імідж ритейлера. Таким чином, будь-які твердження про те, що продукт є органічним, можуть бути перевірені вимогливим клієнтом [1].

Аналізуючи вплив цифрових технологій на поведінку українського споживача варто зазначити, що рівень проникнення Інтернету в Україні за останні роки мав стійку тенденцію до зростання. За результатами дослідження компанії TNS (міста 50 тис +, респонденти віком 16-55 років) у 2016 р. рівень проникнення становив 67%, порівняно із 65% у 2015 р. та 59% у 2014 р. Серед

пристроїв, які найчастіше використовуються для виходу в мережу 89% - це стаціонарні комп'ютери, 37% мобільні телефони і 17% планшети [2]. Таким чином, бачимо, що ефективно працювати з клієнтом без врахування впливу Інтернет неможливо. Сьогодні потрібно бути мобільним, тобто активно взаємодіяти зі споживачем, розробляти стратегію з урахуванням мультиекранності – бути присутнім на більшості електронних носіях клієнта, демонструвати відповідний контент у потрібний час.

Результатом активного впливу цифрових технологій на поведінку споживачів можна вважати прояв наступних аспектів.

По-перше, зміна стандартів: клієнти більше не порівнюють бренди з їх прямими конкурентами – сьогодні вони оцінюють всі продукти, які споживають незалежно від галузі. Розширюється спектр параметрів, адже порівнюється не лише якості продукту, але і його складові – обслуговування, загальна задоволеність клієнта.

По-друге, роль клієнта та споживацький діалог: споживач має більше прав та можливостей, ніж раніше. Сьогодні клієнтам набагато легше скаржитись на погане обслуговування використовуючи засоби масової інформації, вони стали менш терпеливі, і, відповідно, виробникам складніше задовольняти клієнта. З розвитком Інтернету сила споживацького діалогу проявляється у тому, що в соціальних мережах та на клієнтських форумах споживачі можуть створювати чи знищувати бренди лише своїми відгуками про товар. Сьогодні репутація бренду як ніколи залежить від думки друзів, сім'ї чи сторонніх лідерів думок.

По-третє, зміна акцентів у просуванні: споживачів більше не довіряють традиційним інформаційним каналам, сьогодні для багатьох споживацька думка та відношення формується саме на цифрових каналах. Відповідно, використання виробниками цифрових пристроїв у комунікаційних стратегіях та спілкування з клієнтом он-лайн є не просто трендом, а вимогою ринку.

Наступний акцент – це ріст інформації: цифрова революція надала споживачам набагато більше знань про продукти та послуги, за таких умов виробники не можуть впливати на обсяг на якість спожитої інформації. Сьогодні клієнт може отримати необхідні дані протягом кількох секунд та прийняти рішення про покупку без впливу виробника.

Споживач був і залишається складною системою, на яку впливає безліч факторів. Поряд із іншими детермінантами, які не втрачають актуальності і сьогодні, визначальними у розуміння клієнта стали саме цифрові пристрої, Інтернет технології, нові можливості в комунікаціях тощо. Використання цифрових технологій забезпечує прямий та цілеспрямований підхід в обслуговуванні споживачів, що дозволить виробникам максимально враховувати та прогнозувати очікування і потреби клієнтів, і відповідно, оперативно реагувати на зміни в їх уподобаннях.

Список використаної літератури

1. Потапчук Г. 2017-й – год blockchain в мире. Просто о технологии и ее применении в отрасли. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://my-trade-

group.com/index.php/mneniya/item/9251 2. Украинская Интернет-аудитория: как использовать в исследованиях [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://tns-ua.com/category/news

Бондарь Светлана Васильевна
к.э.н., доцент кафедры менеджмента и маркетинга
Белорусский государственный аграрный технический университет

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рынок молока и молочных продуктов - один из важных сегментов продовольственного рынка Республики Беларусь. Это определяется значимостью молока и молочных продуктов в питании населения. Современное состояние молочной отрасли определяется двумя основными трендами: сокращение спроса на импортные молочные продукты, компенсируемое ростом спроса на белорусские, и достижение крайне высокой степени насыщения национального рынка молочными продуктами, а значит – достаточно жесткой конкуренцией производителей на нем.

ОАО «Глубокский молочно-консервный комбинат» Витебской области является одним из крупнейших производителей молочных продуктов в республике. В состав ОАО «Глубокский МКК» входят: МКК в г. Глубокое со следующими производственными подразделениями: консервный цех, маслоцех, цех ЦМП (цельномолочной продукции), цех сухого обезжиренного молока (СОМ), жестянобаночный цех; Браславский филиал; СПФ «Мнюто»; филиал «Браславрыба».

Маркетинговая деятельность как важнейшая предпринимательская функция должна обеспечивать устойчивое конкурентоспособное положение предприятия на рынке товаров и услуг с учетом состояния внутренней и внешней среды. В этой связи маркетинговая деятельность предполагает проведение исследований и разработку программы мероприятий, способствующих росту эффективности деятельности предприятия и повышению степени удовлетворения потребностей конечных потребителей или клиентов [1, с.9].

Движущими силами для развития новых направлений деятельности предприятия являются запросы и потребности потенциальных потребителей той или иной категории товаров молочной группы. Расширение ассортимента производимой продукции и улучшение ее качества постоянно находится в центре внимания коллектива ОАО «Глубокский МКК». Это способствует увеличению на предприятии объемов реализации продукции и улучшению финансово-экономического положения комбината.

Широта основного ассортимента составляет 13 групп. Максимальная глубина отмечается по ассортиментным группам «молоко сгущенное с сахаром» – 18, «сыры полутвердые» – 13. Общий показатель насыщенности ассортимента составляет более 90. Эти показатели говорят о том, что на предприятии много внимания уделяется формированию ассортимента с учетом требований различных групп потребителей.

В Беларуси сгущенное молоко производят два молочноконсервных комбината – ОАО «Рогачевский МКК» и ОАО «Глубокский МКК». Технология производства сгущенного молока – идентичная, однако продукция ОАО «Рогачевский МКК» пользуется большей популярностью. Преимуществами сбытовой политики ОАО «Рогачевский МКК» являются: наличие широкой товаропроводящей сети, предоставление скидок оптовым покупателям и торговым посредникам в зависимости от величины партии заказа. При этом в ОАО «Глубокский МКК» производится более широкий ассортимент молочных консервов, однако лидером по реализации основного вида продукции – молока сгущенного с сахаром в жестяной банке – остается продукция ОАО «Рогачевский МКК».

Планирование ассортимента осуществляется исходя из результатов изучения предпочтений и вкусов потребителей, тенденций изменения спроса, как в количественном, так и в качественном выражении. ОАО «Глубокский МКК» придерживается следующей ассортиментной политики: анализ выведения продукции путем выделения укрупненных ассортиментных групп, отслеживания продаж по каждому виду продукции и по группам, выделение групп, дающих наибольший приемлемый и низкий оборот, наибольшую или наименьшую прибыль; построение прогнозов – возможного объема продаж для каждой группы и прогнозирование изменений потребительских предпочтений; принятие управленческих решений по закупочной политике, перераспределение между объёмами выпускаемой продукции, мероприятия по продвижению продукции, пользующейся низким спросом и др.

Маркировка всей продукции предприятия проводится в соответствии с фирменным стилем ОАО «Глубокский МКК», что повышает узнаваемость продукции предприятия. Много внимания уделяется использованию торговых марок и товарных знаков. Рыночный успех является главным критерием оценки деятельности предприятия.

В основном вся продукция предприятия выпускается под торговой маркой «Глубокое», а также «Глубокская буренка». Внимание специалистов направлено на выпуск ассортимента продуктов, соответствующих требованиям сбалансированного питания для различных групп населения, например сгущенное молоко с заменителями сахара и др.

В настоящее время ассортимент молочных консервов ОАО «Глубокский МКК» кроме классического цельного и вареного сгущенного молока включает сгущенное молоко с ароматом ванили, капучино, карамели, кокоса, коньяка, кофе, крем-брюле, вишни, шоколада. С заводского конвейера сходит линейка

«Диетического питания», в которую включены продукты с фруктозой и даже со стевией, использующейся в качестве сахарозаменителя.

Конкурентные преимущества реализуемой продукции: стабильное высокое качество и строгое соблюдение требований нормативно-технической документации; насыщенный ассортимент высококачественной продукции; доступные для широкого круга потребителей цены; положительный имидж предприятия, который должен сложиться как следствие реализации комплекса маркетинга; всестороннее продвижение ТМ «Глубокое», ТМ «Глубокская буренка»; вывод на рынок новых торговых марок.

В связи с расширением ассортимента и ростом объемов производства должно быть предусмотрено: усиление службы сбыта, расширенное заключение договоров с дилерами и торговыми представителями в регионах Беларуси и России.

Повышение степени напряжения конкурентной борьбы вынудило большинство производителей перейти к широкому использованию современных инструментов маркетинга, в т.ч. усилению формирования покупательской лояльности, формированию и продвижению брендов, с целью достижения ими общенационального уровня.

Список использованной литературы

1. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: Учебное пособие, руководство по изучению дисциплины, практикум по курсу, учебная программа / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. — М. 2004, — 414 с.

Казакевич Леонид Александрович
к.ф.-м.н., доцент, заведующий кафедрой менеджмента и маркетинга
Белорусский государственный аграрный технический университет
Титов Артем Александрович
магистрант
Белорусский государственный аграрный технический университет

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ

Роль мясной продукции определяется тем, что она является необходимым звеном для жизнедеятельности человека как источник питания. Мясные продукты являются основными составляющими белкового запаса. Современный потребитель располагает значительно меньшим временем на приготовление еды в домашних условиях. Многочисленные исследования [1] показывают, что покупатель готов тратить на приготовление еды в среднем не больше часа. Можно предположить, что в ближайшие несколько лет тенденция

приобретения мясных полуфабрикатов, колбас и консервов будет только усиливаться. При употреблении мясных изделий потребитель желает не только безопасной и вкусной, но также и полезной для здоровья продукции. Удовлетворение спроса населения в безопасных и биологически полноценных продуктах тесно связано с улучшением технологии производства и расширением ассортимента мясных продуктов. Одним из таких направлений является возможное внедрение на мясной рынок линейки функциональных продуктов.

Функциональный пищевой продукт – это продукт, предназначенный для систематического употребления в составе пищевых рационов всеми возрастными группами здорового населения, обладающий научно обоснованными и подтвержденными свойствами, снижающий риск развития заболеваний, связанных с питанием, предотвращающий дефицит или восполняющий имеющийся в организме человека дефицит питательных веществ, сохраняющий и улучшающий здоровье за счет наличия в его составе функциональных пищевых ингредиентов [2]. Учитывая, что последнее время происходит популяризация здорового образа жизни и сбалансированного в биологическом плане питания, предполагается возможным освоение данных продуктов. Фактор полезного влияния на человеческий организм известен при добавлении в мясные изделия некоторых добавок.

ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат» является ведущим производителем консервов для детского питания и консервов для диетического питания в Республике Беларусь. Он был сдан в эксплуатацию 5 января 1930 г. с проектной мощностью по выработке мяса 30 тонн в смену и колбасных изделий 8 тонн в смену. Последующие годы отмечены вводом в эксплуатацию новых производственных мощностей. В 1960 г. построен новый консервный цех мощностью 47,8 туб в смену, в 1969 г. – новый холодильник емкостью 2000 т единовременного хранения. За последние годы проведены работы по усовершенствованию технологии производства, внедрению новой техники, организации труда. В настоящее время комбинат выпускает высококачественные, экологически чистые мясные продукты и консервы, которые пользуются спросом не только у белорусских потребителей, но и за пределами республики. На комбинате большое внимание уделяется товарной политике, расширению ассортимента производимой продукции, совершенствованию каналов ее сбыта.

Анализ показал, что производственные мощности комбината загружены не в полной мере. Фактическая их загрузка в последние годы по различным товарным группам составила от 17,5% до 37,5%. Поставки сырья для новой линейки продукции положительно скажется на загрузке мощностей предприятия. Кроме того, при производстве детских мясных и мясоовощных консервов на ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат» линейки продукции «Babyhit» уже практикуется добавление минералов и микроэлементов. Следовательно, опыт производства функциональной

продукции на комбинате есть, что существенно облегчит дальнейшее производство иных видов функциональных пищевых продуктов.

Добавкой в колбасные изделия может быть инулин. Инулин – это полифруктозан, который может быть получен в виде аморфного порошка и в виде кристаллов, легко растворимый в горячей воде и труднорастворимый в холодной. При гидролизе образует D-фруктозу и небольшое количество глюкозы [3]. Инулин представляет собой естественный элемент, который представлен во многих овощных культурах. В мясной промышленности используется инулин с оптимальными технологическими свойствами. Он нейтрален по вкусу и поэтому не приводит к искажению аромата, что позволяет использовать его для частичной замены жира [1]. Также он способствует усвоению витаминов и минералов в организме, снижает риск возникновения сердечно-сосудистых заболеваний, смягчает их последствия, укрепляет иммунную систему организма. Кроме того, инулин противодействует возникновению онкологических заболеваний и способствует снижению уровня сахара у диабетиков. Инулин может применяться в качестве частичного заменителя жира, поскольку он образует кремообразный гель при взаимодействии с водой, который имитирует некоторые важные функции жира. При использовании этого специфического свойства можно добиться производства колбасных изделий, имеющих пониженное содержание жира без ухудшения вкуса и структуры продукта. Подобным образом можно дополнять сырокопчёные, вареные и ливерные колбасы, а также кусковые мясные изделия.

Альтернативным вариантом может служить селен. Почвы Республики Беларусь бедны данным минералом, что, однако, не отменяет его важности для человеческого организма, поддержания функции мембран, биосинтеза белка на рибосомах и образования макроэргических соединений в митохондриях. Соединения селена характеризуются высокой эффективностью относительно токсического действия солей кадмия, свинца, мышьяка, ртути. Их недостаток приводит к развитию онкологических заболеваний, а также к различным патологиям кровеносной и эндокринной систем. Кроме того, селен является синергистом витамина Е и йода [4]. Учебно-производственно-научное республиканское унитарное предприятие «Унитехпром БГУ» разработало несколько видов селеносодержащих добавок к мясным и хлебобулочным изделиям. Ими являются фитообогатительные композиции «Аврора-1», «Аврора-5» и «Аврора-7». При их создании использовался селен в органической форме, который хорошо усваивается организмом и не вызывает серьезных побочных эффектов. Медико-биологические исследования показали, что данные добавки обладают гепатомембранопротекторным действием, высокоэффективны в профилактике воздействия на организм гепатотропных ядов и иммунотоксикантов [5].

Рынок мясных функциональных продуктов в Республике Беларусь на данный момент развит слабо, что позволит ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат» при освоении данной линейки продуктов в краткие сроки занять эту

нишу и получить прибыль от сбыта обогащённых мясных изделий ввиду высокого интереса потребителя к ним.

Список использованной литературы

1. Функциональные мясные продукты: что грядет в перспективе? [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://produkt.by /story/ funkcionalnye-myasnye-produkty-chto-gryadet-v-perspektive – Дата доступа: 10. 09.2017.

2. ГОСТ Р 52349-2005. Продукты пищевые функциональные. Термины и определения.

3. Инулин [Электронный ресурс] – Режим доступа: https:// ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D1%83%D0%BB%D0%B8%D0%BD – Дата доступа: 12. 09.2017.

4. Селен [Электронный ресурс] – Режим доступа: https:// ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD – Дата доступа: 12. 09.2017.

5. Функциональные продукты питания – новое направление пищевых технологий. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://innosfera.by/node/467 – Дата доступа: 10. 09.2017.

Комаріст Олена Іванівна
к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу
Полтавська державна аграрна академія
Алдохіна Наталя Іванівна
к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу
Полтавська державна аграрна академія

РОЛЬ ХОЛІСТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

В сучасних умовах поглиблення соціально-економічної кризи в Україні одним з найважливіших завдань є недопущення занепаду та розвиток сільських територій України. Сільськогосподарські землі складають 72,1% від загальної площі держави [5]. Сільські території України забезпечують продовольчу безпеку суспільства, сприяють зайнятості міського населення в сфері матеріально-технічного постачання сільського господарства та збуту і переробки сільськогосподарської продукції, виконують рекреаційну функцію, відіграють значну роль у збереженні природного потенціалу.

Враховуючи досвід ряду розвинених європейських країн, можемо стверджувати, що дієвим засобом соціально-економічного розвитку села є підтримка функціонування малих підприємств на сільських територіях. Державні програми стимулювання малого підприємництва були ефективно реалізовані в Польщі, Швеції, країнах Балтії [1, с.199].

На частку середніх та дрібних підприємств сільського, лісового та рибного господарства України припадає відповідно близько 50 та 30% обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) усіх підприємств галузі. Кількість великих підприємств сільського, лісового та рибного господарства складає близько 0,1% від загальної кількості підприємств галузі, на них зайнято до 10% від загальної кількості зайнятих працівників цього виду діяльності [5].

Розвиток дрібного та середнього підприємництва у сільській місцевості дасть можливість створення нових робочих місць, підвищення рівня доходів (що призведе до підвищення добробуту і зниження соціальної напруженості); формування конкурентного середовища, підвищення якості товарів та послуг; пожвавлення економічної активності у сільських регіонах; покращення екологічної ситуації; збільшення надходжень до державного та місцевих бюджетів; уповільнення трудової міграції активної частини працездатного населення за кордон [4, с.212].

Як один з кроків на шляху виживання в складних економічних умовах українські малі підприємства використовують скорочення витрат. Особливо значні скорочення, за результатами вивчення ситуації у ряді малих підприємств Харківської та Полтавської областей, торкнулись маркетингових підрозділів та маркетингової діяльності за мотивами «непродуктивності маркетингових витрат», відкладання маркетингової діяльності на майбутнє, «коли мине криза і стане легше». Наші дослідження, проте, змушують констатувати по-перше, безпідставність висновків про «непродуктивність витрат на маркетинг», оскільки аналіз продуктивності не мав місця і, по-друге, наявність додаткових негативних економічних наслідків відмови від ряду складових маркетингу.

Нижче ми узагальнили засади, слідування яким дозволить організувати маркетингову діяльність малого підприємства відповідно до вимог сьогодення, забезпечить економічний розвиток виробників та відповідних територій. По-перше, необхідним є усвідомлення керівництвом та персоналом підприємства особливостей нового етапу розвитку економіки та ролі маркетингу. Постіндустріальна інформаційна економіка вимагає обов'язкового використання усього комплексу маркетингу та маркетингового мислення. Практично всі співробітники повинні мати уявлення про маркетинг, і всі рішення на фірмі повинні прийматися з урахуванням їх можливого впливу на ринок, тобто на споживача, покупця, клієнта. Більше того, швидкі зміни у зовнішньому середовищі вимагають реагування, у тому числі в сфері маркетингового інструментарію, управління підприємством та маркетингом.

По друге, необхідно цілісно розглядати соціальний простір, в якому знаходяться споживачі, власники та працівники. Успіх підприємства - це цілісний стан, ніяка окрема деталь бізнесу не може привести до успіху. Підприємство, також, слід розглядати як елемент єдиної системи. Не можна протиставляти підприємство і навколишній ринок.

По-третє, не можна розрізняти в житті підприємства об'єкти і процеси, які важливі для маркетингу, і не важливі.

Важливим є стимулювання та оцінка результатів праці, а також використання засад внутрішнього маркетингу. Працівники повинні знати, що їх винагорода визначається не освітою, ерудицією, умінням створювати вражаючі талмуди з цифрами та графіками, а їх внеском у бізнес, їх здатністю заробляти своїми ідеями дохід.

Наступний важливий момент – необхідність врахування високого ступеня мінливості економічної системи і потреби достатньо швидкого реагування з боку підприємства. Впровадження у практику повсякденної роботи вищевикладених принципових підходів у багатьох випадках зіткнеться із проблемою інертності мислення, психологічних та інших індивідуальних особливостей персоналу. Малий бізнес має переваги у впровадженні нових моделей діяльності, зокрема реалізації комплексного підходу, холістичної моделі маркетингу саме завдяки своїм невеликим розмірам, а також, як наслідок – вищому рівні гнучкості та пристосовуваності до змін чинників зовнішнього середовища.

Запровадження холістичного підходу може дозволити організувати маркетингову діяльність малого підприємства відповідно до вимог сьогодення, водночас враховуючи особливості функціонування, притаманні малому підприємництву. Розвиток малого підприємництва в сільській місцевості сприятиме розвитку інфраструктури, забезпечить зайнятість та збільшення доходів працездатного сільського населення, підвищення рентабельності підприємств, що призведе до стабільного розвитку сільських територій.

Список використаної літератури:

1. Борисовский Д. В. Активизация предпринимательства в сельском хозяйстве [Текст] / Д. В. Борисовский, Т. Г. Маренич // Молодой ученый. – 2014. – №11. – С. 198-200

2. Газизов Р. М. Зарубежный опыт развития сельских территорий [Текст] / Р. М. Газизов // Молодой ученый. — 2014. — №2. — С. 416-418.

3. Катаєв А. Фінансові аспекти розробки комплексу маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cdg-ua.com/ua/editions/corporate

4. Липчук В. В. Підприємництво в розвитку інтегрованого сільського господарства і сільських територій / В. В. Липчук, Н. В.Липчук, О. Г. Солтис. – Львів : Сполом, 2013 . – 302 с.

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

6. Шиповський О.В. Особливості маркетингу в сфері малого бізнесу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.volsu.ru

Ленская Татьяна Ивановна
к.э.н., зав. сектором кооперации и интеграции
РНУП «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»
Назарова Мария Сергеевна
ст. преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга
Белорусский государственный аграрный технический университет

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЛДИНГОВ В АПК БЕЛАРУСИ

Создание и деятельность кооперативных и интегрированных формирований АПК в Республике Беларусь регулируется рядом нормативно-правовых актов, основными из которых являются: Кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 № 218-З (ред. от 09.01.2017 г.) «Гражданский кодекс Республики Беларусь» (с изм. и доп., вступившими в силу с 03.02.2017 г.); Указ Президента Республики Беларусь от 17.07.2014 г. № 349 (ред. от 27.12.2016 г.) «О реорганизации колхозов (сельскохозяйственных производственных кооперативов)»;Закон Республики Беларусь от 09.12.1992 г. № 2020-XII (ред. от 15.07.2015 г.) «О хозяйственных обществах», глава 8; Указ Президента Республики Беларусь от 28.12.2009 г. № 660 (ред. от 20.06.2014 г.) «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь» и др.

Побудительными мотивами создания интеграционных формирований в аграрном секторе Беларуси в настоящее время явились: финансовое оздоровление неэффективно работающих сельскохозяйственных предприятий; преодоление разрозненности между производителями сырья, переработчиками и сбытовыми структурами; стабилизация поставок сельскохозяйственного сырья, оптимизация сырьевой зоны перерабатывающего предприятия; укрепление рыночных позиций за счет снижения издержек на разных стадиях технологического цикла «производство – переработка – сбыт»; удовлетворение потребностей участников в техническом, технологическом материальном обеспечении и обслуживании.

Детальная регламентация отношений, возникающих при образовании, возможность создания и организации централизованного фонда, условия функционирования деятельности и ликвидации холдингов в сельском хозяйстве определяется Указом Президента Республики Беларусь от 28.12.2009 № 660 (ред. от 20.06.2014 г.) «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь».

Холдинг не является юридическим лицом. Под холдингом понимают объединение юридических лиц (участников холдинга), в котором:

1.1 Одно из юридических лиц – коммерческая организация является управляющей компанией холдинга в силу возможности оказывать влияние на решения, принимаемые другими юридическими лицами - участниками холдинга (дочерними компаниями холдинга), на основании: владения 25 процентами и более простых (обыкновенных) акций (долей в уставных фондах) дочерних компаний холдинга; управления деятельностью дочерних компаний холдинга – унитарных предприятий, учрежденных управляющей компанией холдинга либо по отношению к которым управляющая компания холдинга приобрела статус учредителя по иным основаниям, предусмотренным законодательными актами, а также учреждений, созданных управляющей компанией холдинга; договора доверительного управления 25 процентами и более простых (обыкновенных) акций (долей в уставных фондах) дочерних компаний холдинга (далее – договор доверительного управления); иного договора, в соответствии с которым управляющей компанией холдинга приобретаются права по управлению деятельностью дочерних компаний холдинга (далее – иной договор).

1.2 Физическое лицо – собственник имущества унитарных предприятий, простых (обыкновенных) акций (долей в уставных фондах) хозяйственных обществ в размерах, определенных в абзаце втором подпункта 1.1 настоящего пункта (далее – собственник), осуществляет управление (участвует в управлении) этими коммерческими организациями без образования управляющей компании холдинга. В этом случае все участники холдинга считаются его дочерними компаниями. На такие холдинги распространяются положения настоящего Указа, за исключением положений пунктов 11 и 13 настоящего Указа (в ред. Указа Президента Республики Беларусь от 13.10.2011 г. № 458). Деятельность управляющей компании холдинга по управлению ее дочерними компаниями признается предпринимательской деятельностью.

Управляющая компания холдинга: выступает от имени участников холдинга в отношениях, связанных с созданием и деятельностью холдинга; проводит согласованную финансовую, инвестиционную и производственную политику холдинга, в том числе в части определения порядка ведения централизованных закупок, распределения сырья, материалов и комплектующих, продажи готовой продукции, организации маркетинговой, логистической и иной деятельности; разрабатывает стратегии и (или) планы перспективного развития холдинга.

Управляющая компания холдинга вправе на условиях и в порядке, определенных уставом (учредительным договором) управляющей компании и уставами (учредительными договорами) дочерних компаний холдинга, договорами доверительного управления либо иными договорами, а также решениями уполномоченных органов управления участников холдинга, формировать централизованный фонд за счет отчислений от прибыли участников холдинга, остающейся в их распоряжении после уплаты налогов, сборов (пошлин), других обязательных платежей в республиканский и местные

бюджеты, в том числе государственные целевые бюджетные фонды, а также государственные внебюджетные фонды.

В роли интеграторов выступают коммерческие организации по переработке сельскохозяйственного сырья, животноводческие комплексы, крупные сельскохозяйственные экономически устойчивые субъекты хозяйствования, а также торговые объединения и фирмы различных форм собственности, обладающие достаточными финансовыми ресурсами и стремящиеся реализовать свои долгосрочные планы в аграрном бизнесе.

Практический опыт функционирования интегрированных формирований в форме холдингов свидетельствует, что совершенствование механизма создания и функционирования холдинговых компаний с участием государства предполагает в законодательном порядке решение следующих вопросов:

– установить критерии, порядок и условия выбора либо создания управляющих компаний создаваемых холдингов с участием государства. Дочерние компании холдинга, управляющая компания холдинга не могут быть участниками отраслевых государственных объединений. Необходимость такого изменения объясняется тем, что государственное объединение и холдинг по своему организационному и экономическому смыслу являются взаимоисключающими формами организации управления участниками этих объединений; – определить порядок вовлечения крестьянских (фермерских) хозяйств в интегрированные холдинговые структуры;

– установить последовательность формирования централизованного фонда в холдингах с участием государства за счет отчислений от прибыли участников холдинга, остающейся в их распоряжении после уплаты налогов, сборов (пошлин), других обязательных платежей в республиканский и местные бюджеты, в том числе государственные целевые бюджетные фонды, а также государственные внебюджетные фонды;

– предусмотреть изменения и дополнения в Кодекс Республики Беларусь от 29.12.2009 г. № 71-З (ред. от 09.01.2017 г.) «Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть)» Ст. 93 п. 2.5 и Указ №660 освобождение от налога на добавленную стоимость оборотов по безвозмездной передаче продукции между участниками холдинга для осуществления хозяйственной деятельности по производству продукции растениеводства и животноводства.

Список использованных источников

1 Указ Президента Республики Беларусь от 28.12.2009 № 660 (ред. от 20.06.2014) «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь» // Консультант плюс : Беларусь. Версия 4000.00.30 [Электронный ресурс] ООО «Юрспектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2016.

2 Рекомендации по созданию интегрированного формирования в составе холдинга «Агрокомбинат «Мачулищи» / А.П. Шпак [и др.]. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2017. – 187 с.

Быкова Екатерина Юрьевна
старший преподаватель
кафедры менеджмента и маркетинга
Белорусский государственный аграрный технический университет

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ПТИЦЕВОДЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время перед организациями птицеводческой отрасли Республики Беларусь стоит задача разработки актуальных и четко сформулированных стратегических направлений. Данные направления должны реализовывать основные задачи любой организации: обеспечение прибыльности и постоянное развитие.

Среди многообразия видов и признаков классификаций стратегий организаций следует рассматривать именно те, которые впоследствии возможно реализовать с учетом специализации организации.

Сознавая всю сложность анализа существующих стратегий, все же предстоит выработать некую обобщенную структурированную классификацию, учитывающее и разнообразие теоретических основ, и множественность современных направлений развития в исследуемой области [1, с. 17–19].

Автором предлагается следующая классификация стратегий предприятий птицеводческой отрасли по целям и направлениям деятельности, которая отражена в таблице 1. В рамках данной классификации представлены наиболее характерные группы стратегий с конкретными примерами организаций птицеводческой отрасли.

Данные стратегические направления могут быть применены к исследуемой организации или отрасли в зависимости от ситуативного положения на птицеводческом рынке, существующих потребностей и потенциальных возможностей и угроз.

Исходя из представленных примеров реализации стратегий большую долю занимают конкурентные стратегии развития организаций. Кроме СПК «Агрокомбинат «Снов» данную группу стратегий используют все вышеуказанные организации в сочетании с представленными примерами. Учитывая насыщенность рынка птицеводческой продукции, масштабы организаций и объемы реализации продукции (в том числе за пределами Республики Беларусь), тенденции вкусовых предпочтений потребителей и их платежеспособности именно стратегические направления по росту и удержанию конкурентоспособности являются первостепенными.

Таблица 1.

Классификация стратегий предприятий птицеводческой отрасли по целям и направлениям деятельности

Классификационный признак	Виды стратегий	Пример реализации
1. Стратегии, связанные с положением предприятия на целевом рынке	1.1. Увеличение доли существующего рынка; 1.2. Приобретение и организация рынков; 1.3. Защита положения на рынке и его рационализация; 1.4. Стратегии развития рынков	ОАО «Солигорская птицефабрика» — стратегия развития рынков (выход на страны ближнего зарубежья)
2. Стратегии, влияющие на динамику продаж и прибыль	2.1. Стратегии лидерства по издержкам производства; 2.2. Лидерство в ценах; 2.3. Стратегия оптимальных издержек; 2.4. Повышение цен как целенаправленный рост уровня валовой прибыли.	ОАО «Заостровечье» — стратегия оптимальных издержек
3. Стратегии организационно-управленческого характера	3.1. Диверсификация, специализация действующего бизнеса; 3.2. Слияние, создание объединений, ассоциаций; 3.3. Создание новых сфер деятельности или расширение существующих; 3.4. Самоликвидация предприятия или ликвидация по суду	ОАО «1-ая Минская птицефабрика» — слияние, создание объединений, ассоциаций (слияние с птицефабрикой им. Крупской)
4. Конкурентные стратегии развития организации	4.1. Стратегии сохранения лидерства; 4.2. Стратегии «бросания вызова» - стремление занять место лидера; 4.3. Следование за лидером; 4.4. Стратегии специалиста («нишера»)	СПК «Агрокомбинат «Снов» — стратегия «бросания вызова» - стремление занять место лидера
5. Товарные (продуктовые) стратегии	5.1. Дифференциация выпускаемой продукции; 5.2. Диверсификационные стратегии; 5.3. Товарная экспансия; 5.4. Изменение структуры деятельности; 5.5. Адаптация приоритетов к требованиям рынка	ОАО «Смолевичи Бройлер» — товарная экспансия
6. Стратегии удовлетворения потребностей	6.1. Опережение потребностей; 6.2. Эквивалентность потребностей и выпускаемой продукции; 6.3. Эквивалентность потребностей и возможностей; 6.4. Догон потребностей; 6.5. Сочетание различных стратегий удовлетворения потребностей	ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» — сочетание различных стратегий удовлетворения потребностей

Источник: разработка автора на основе [2, с. 506–507]

Наиболее перспективные стратегические направления по развитию птицеводческих организаций сводятся к следующим:

- системное внедрение инновационных технологий и совершенствование производства с учетом оптимизированной специализации по значимым и перспективным видам продукции;
- научное обоснованное использование человеческого потенциала;
- целевое использование информационных технологий;
- переход на собственное кормопроизводство;
- разведение высокопродуктивных кроссов птиц на основе новейших достижений науки, отечественной и мировой практики;
- всестороннее применение ресурсосберегающих технологий;
- экологизация сельскохозяйственного производства и др. [3,4].

Список использованной литературы

1. Парахина, В.Н. Стратегический менеджмент: учебник / В.Н. Парахина, Л.С. Максименко, С.В. Панасенко. — М.: КНОРУС, 2012. — 496 с.
2. Круглов, М.И. Стратегическое управление компанией / М.И. Круглов — М.: ООО «Рус. Деловая лит.», 1998. — 758 с.
3. О Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы и внесении изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 июня 2014 г. № 585 [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2017. — Режим доступа: http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3961&p0=C21600196. — Дата доступа: 03.10.2017.
4. О мерах по повышению эффективности работы организаций агропромышленного комплекса: Указ Президента Республики Беларусь от 17 июля 2014 г. № 348 [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2017. — Режим доступа: http://www.pravo.by/main.aspx?guid=12551&p0=P31400348&p1=1. — Дата доступа: 01.10.2017.

Назарова Мария Сергеевна
ст. преподаватель кафедры
менеджмента и маркетинга
Белорусский государственный аграрный технический университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК

В процессе организации эффективного управления объединением стратегия маркетинга востребована и актуальна, поскольку создание единой организации, объединяющей ряд хозяйствующих субъектов и выполняющей разные производственно-экономические функции, должно быть обосновано маркетинговой стратегией, ориентированной на производство востребованной рынком продукции и способной к адекватной реакции на изменения внешней и внутренней экономической среды.

Как показали исследования, в настоящее время нет единого подхода к формированию маркетинговых стратегий в интегрированных формированиях. Даная проблема достаточно широко исследовалась в научных трудах как

отечественных, так и зарубежных ученых. Так, сущность, принципы, особенности маркетинговых стратегий, методический инструментарий его применения на предприятиях обоснованы в работах И.Л. Акулича, И. Ансоффа, Г. Асселя, Г.А. Багиева, В.Г. Гусакова, Т.А. Гайдаенко, Л.Ф. Догиля, В.Б Звягинцева, З.М. Ильиной, Н.В. Киреенко, Ж-Ж. Ламбена, М. Мак-Дональда, А.В. Пилипука, А.Дж. Стрикленда, А.А. Томпсона, Г.Л. Яшевой и др. Полученные названными авторами результаты способствовали становлению теоретической базы основ формирования маркетинговой стратегии в условиях развития агропромышленной интеграции и обоснованию их практической значимости.

Вместе с тем, существующие подходы рассмотрены в трудах различных авторов, которые утверждают, что при выборе маркетинговой стратегии необходимо учитывать генеральные цели предприятия, анализировать положительные и отрицательные стороны, учитывать приоритеты инвестиционной привлекательности объединения [1, 2]. По нашей оценке такой подход не в полной мере отражает концептуальную сущность маркетинговой стратегии, так как интегрированные объединение в АПК в силу сложившихся региональных, территориальных, социально-экономических особенностей своего развития имеют различную восприимчивость к инновациям, т.к обладают различными конкурентными преимуществами, инвестиционными возможностями, инновационным климатом и, как следствие, существенно отличающимися целями и стратегиями развития, разными типами экономической политики, выбором приоритетов развития.

По мнению Дж. О Шонесси, нет единых установленных элементов, которые должна включать в себя стратегия маркетинга, поэтому он предложил использовать базовые элементы, такие как формулировка целей, инвестиционные цели для марки товара, стратегию конкуренции, сегментирования, маркетиг – микс [3]. Данный подход учитывает тот факт, что стратегия маркетинга состоит из подстратегий, к которым относится конкуренция, сегментация, продвижение, ценообразование и распределение.

Вместе с тем, несмотря на имеющийся вклад в решении вопросов формирования маркетинговой стратегии в интегрированных объединениях АПК пока комплексно не исследовались. Так, в теоретическом плане недостаточно полно освещены аспекты, связанные с разработкой комплексного использования маркетинговых инструментов в рамках интегрированных формирований. В методическом плане отсутствуют разработки по выработке единой маркетинговой стратегии при освоении целевых рынков участниками интеграции АПК, подходы по совершенствованию товарной политики на основе реальных предпочтений потребителей и др.

По результатам исследований установлено, что если участники интеграции принимают хозяйственные (управленческие) решения с учетом маркетинговой стратегии, то целесообразно разработать общую стратегию совместной деятельности исходя из потребностей рынка. При этом маркетинг охватывает все сферы деятельности: сбыт, ценообразование, финансы, кадровую политику,

организацию производства, планирование, систему управления персоналом, научные исследования и т.д. Таким образом, маркетинговая стратегия способствует выполнению целей и задач корпоративной стратегии в интегрированном формировании.

Разработка маркетинговой стратегии необходима и в условиях быстрой сменяемости задач и соответствующей реакции предприятий по изменению направлений ресурсных вложений, организационных форм управления в соответствии с перспективными направлениями развития предприятия. Данный вид стратегий становится актуальным в условиях разработки формализованных схем и процедур решения стабильных тактических и стратегических задач развития потребительского рынка.

С.Е. Чернов полагает, что маркетинговая стратегия разрабатывается для каждого целевого рынка, при этом формируются стратегические установки по продуктам, каналам распределения, методам продвижения продуктов, ценам, другим элементам маркетинга, а также по бюджету на маркетинг [4].

Аналогично данное понятие определяет и Дж. Шонесси, по мнению которого маркетинговая стратегия – концепция того, как товар, цена, продвижение и распределение должны функционировать скоординированным образом, чтобы преодолеть противодействия достижению задач маркетинга» [3].

Обобщив эти два подхода, нами сделан вывод о том, что маркетинговая стратегия включает в себя набор определенных действий, с помощью которых совокупность маркетинговых элементов (товар, цена, сбыт, продвижение) обеспечит достижение не только целей маркетинга, но и всего предприятия.

Систематизация имеющихся научных подходов по выработке маркетинговой стратегии применительно к условиям функционирования интегрированных формирований позволила выявить основные достоинства различных видов и подвидов маркетинговой стратегии опирающихся внутренние и внешние факторы, воздействующие на производство и реализацию продукции с целью достижения поставленных перед ними целей.

Таким образом, рассмотренные научные подходы к формированию маркетинговой стратегии в условиях интеграции организаций АПК позволили сформировать маркетинговую стратегию, базирующуюся на: комплексном использовании всех составляющих маркетинга;- интегрированном подходе к производству востребованных продуктов с целью поиска новых рыночных возможностей по увеличению их продаж; оценке возможных угроз для агропромышленного формирования со стороны конкурентов; привлечении необходимых ресурсов (в том числе человеческих и финансовых) для расширения деятельности; закреплении присутствия компании на ключевых региональных и внешних рынках; проведении работы по поиску и мобилизации резервов, использование которых обеспечивает увеличение объемов реализации товаров; внесении необходимых изменений в ценовую, ассортиментную и ресурсную политику объединения для повышения эффективности его деятельности; гибкости стратегии развития

интегрированной структуры, позволяющей оперативно реагировать на конъюнктурные изменения рынка.

Список использованных источников

1. Береза, Е. Н. Формирование маркетинговой стратегии выхода предприятия на зарубежный рынок : дис. … канд. экон. наук : 08.00.05 / Е. Н. Береза. – СПб., 2008. – 128 л.

2. Виханский, О. С. Менеджмент : учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – М. : Экономистъ, 2006. – 283 с.

3. О'Шонесси, Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход : пер. с англ. / Дж. О'Шонесси. – СПб. : Питер : Питер бук, 2002. – 857 с.

4. Чернов, С. Е. Стратегический маркетинг информационно-консультационных услуг / С. Е. Чернов. – М. : Ин-т повышения квалификации гос. служащих, 2006. – 304 с.

Бучинська Олена Вікторівна
к.е.н., старший викладач кафедри маркетингу
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПРОБЛЕМА ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ "ПАБЛІК РИЛЕЙШНЗ"

Термін "Паблік рилейшнз" (ПР) нині дуже широко використовується. Спостерігається активний розвиток ПР-технологій. У світі створюються різні асоціації, у тому числі і міжнародні, з питань ПР. У багатьох ВНЗ країни і за кордоном створюються факультети, де навчають ПР-спеціалістів. Навіть у буденній мові стали вживатися такі вирази, як "піарити", "робити ПР", що свідчить про те, що цей феномен міцно увійшов до нашого життя. Усе це сприяє виникненню величезної кількості літератури, присвяченої питанню "Паблік рилейшнз", або, по-іншому, "зв'язкам з громадськістю".

На перший погляд, жодних проблем у визначенні "Паблік рилейшнз" не існує. Є величезна кількість спеціальної літератури з ПР, в яких розкривається його суть, функції, специфіка. "ПР" - дуже багате за кількістю даних йому дефініцій поняття. Багато дослідників говорять про те, що існує близько 500 визначень. Причину такого розмаїття вони пояснюють тим, що "зв'язки з громадскістю" - система, що постійно розвивається, а розмаїття її опису залежить від того, які тенденції в даній сфері вивчаються різними групами дослідників та практиків. Незважаючи на це, проблема дефініції ПР залишається відкритою. Відкритим залишається і питання про класифікацію визначень.

Аналіз літератури показує, що умовно можна виділити чотири розуміння змісту "Паблік рилейшнз".

1. ПР розуміється як практична або професійна діяльність. Відомий фахівець вивчення ПР дає наступне визначення: "ПР - це мистецтво і наука

аналізу тенденцій, пророцтва їх наслідків, видачі рекомендацій керівництву організацій і здійснення програм, дій в інтересах і підприємства, і громадськості" [1. С. 15-16]. Згідно з таким підходом, ПР розуміється як діяльність людей, які займаються встановленням сприятливих стосунків з громадськістю і видають рекомендації різним організаціям.

2. ПР розуміється як особливий вид управлінської діяльності. В якості керуючої підсистеми постає суб'єкт "Паблік рилейшнз", а в якості керованої - громадськість. Суть ПР в цьому випадку полягає в тому, що перетворена в суб'єктові інформація, діючи на керуючу підсистему, змінює її стан. З цієї точки зору ПР визначається так: "Паблік рилейшнз - це особливий вид управлінської діяльності, спрямованої на створення сприятливих умов для двостороннього спілкування, позитивного ставлення до діяльності організації, гармонізації і узгодженості інтересів" [2. С. 6].

3. ПР визначають як форму організації коммунікації. В цьому випадку паблік рилейшнз пов'язаний з забезпеченням розуміння через знання. Тобто коммунікація між організацією і громадськістю будується так, щоб забезпечити розуміння діяльності організації. Тоді предмет діяльності паблік рилейшнз визначається таким чином: "Предметом паблік рилейшнз (PR) є аналіз, побудова і управління комунікативними потоками будь-якої структури (в т.ч. і організації), а також рішення завдань комунікативної організації суспільства в цілому" [3. С. 4].

4. ПР визначаються безпосередньо як коммунікація між організацією і громадськістю. "Поняття "паблік рилейшнз" пов'язане з поняттям "коммунікація", і в найширшому значенні слова "паблік рилейшнз" - це комунікація між деякою организацією і її громадським оточенням" [4. С. 18]. Згідно цього визначення, паблік рилейшнз, або зв'язків з громадськістю, не можна уникнути. Так, спеціалист з ПР-технологій Ф. Хеслоу пише: "ПР є одним з елементів усього різноманіття видів діяльності, що становлять наше життя. Ми стикаємося з ними постійно. Ми невпинно використовуємо паблік рилейшнз безліччю самих різних способів (у кожен окремий момент залежно від проблем, що вирішуються в конкретній ситуації), навіть якщо не віддаємо собі в цьому звіту" [4. С. 18].

Подібного роду підхід дозволяє говорити про специфічність цього типу характеристики ПР, оскільки при такому визначенні ПР стає чимось більшим, ніж просто професійна діяльність, яка організовує особливим чином коммунікацію (взаємодію) між організацією і її оточенням. Паблік рилейшнз є сама комунікація, тобто зв'язок між ними. Вона існує незалежно від того, управляє нею хто-небудь або ні.

У результаті, не дивлячись на те, що багато дослідників говорять про існування школи ПР, ми бачимо, що єдиної думки з приводу визначення терміну "паблік рилейшнз" не існує. Перші три визначення можна об'єднати, оскільки в ширшому сенсі паблік рилейшнз є професійною діяльністю, метою якої є спеціальним чином організована комунікація між організацією і громадськістю.

Таким чином, ми бачимо, що, з одного боку, паблік рилейшнз з'являється як комунікація між організацією і громадськістю. З іншого боку, паблік рилейшнз трактується як "область прикладних комунікацій", інакше кажучи, як професійна діяльність. Усе це породжує ряд протиріч у визначенні ПР і зони його дії. Якщо виходити з того, що ПР - це комунікація між організацією і громадськістю, тоді слід вважати, що зв'язки з громадськістю властиві усім організаціям і їх не можна уникнути. Якщо ж ПР визначати як особливу професійну діяльність, тоді паблік рилейшз властивий тільки деяким організаціям, де діють ПР-спеціалисти.

Ми припускаємо, що позбавитися від такого дуалізму в розумінні ПР не представляється можливим. Причина цього, полягає в тому, що дослідники і ідеологи ПР виходять з принципово різних передумов, на яких базується розуміння суті і функцій ПР. Тому такі визначення об'єднати в принципі неможливо. Ми вважаємо, що в основі цього дуалізму в теорії ПР лежить різне розуміння процесу комунікації.

Таким чином, виходить, що на цьому етапі дозволити дуалізм визначень неможливо, вони виходять з різних підстав. Можливо, ця ситуація пов'язана не лише з тим, що різні дослідники базуються на різних передумовах, але і з тим, що сама наука ПР ще досить добре не розвинена. Вона доки не в змозі дозволити тих протиріч, які існують в цій області. На підтвердження цього - наступний факт.

Світова ПР-спільнота стурбувалася проблемою єдиного визначення терміну "Паблік рилейшнз" для усіх практиків європейських країн. В результаті в 1999р. за рішенням Європейської конференції був створений термінологічний робочий гурт, який підготував доповідь про трактування ПР, вживані в європейських країнах. На основі цієї доповіді в червні 2000р. було рекомендовано використовувати наступне визначення:

"ПР - це свідома організація комунікації. ПР - це одна з функцій менеджменту. Мета ПР - порозумітися і встановити плідні стосунки між організацією і її аудиторіями шляхом двосторонньої комунікації" [5. С. 15].

Таке визначення, на перший погляд, включає в себе два крайніх розуміння ПР, але не виявляє специфіки ПР-діяльності. Таким чином, навіть не дивлячись на те, що світова ПР-спільнота рекомендує використання різних визначень, проте, дуалізм в теорії ПР зберігається до теперішнього часу.

Список використаної літератури

1. Блек С. Паблік рилейшнз. Що це таке? М.: Новини, 1990.
2. Богданов Е.Н., Зазикін В. Г. Психологічні основи "Паблік рилейшнз". 2-е видавництво СПб.: Пітер, 2004.
3. Кондратьєв Э.В., Абрамов Р. Н. Зв'язки з громадськістю / Під.ред. С. Д. Різника. 2-е видавництво, випр. і доп. М.: Академічний Проект 2004.
4. Хеслоу Ф. Практичне керівництво з паблік рилейшнз / Пер. з англ.; Під ред. А.Н. Андреєвої. СПб.: Нева, М.: ПЛМА-ПРЕС Инвест 2003.
5. Чумиков А.Н. Зв'язки з громадськістю. Навч. посібник. 2-е видавництво, випр. і доп. М.: Справа, 2001.

Грицаєнко Ігор Миколайович
доцент кафедри технічного сервісу в АПК
Таврійський державний агротехнологічний університет

ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ В УКРАЇНІ

Основою інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва є технічний потенціал галузі. Однак оновлення машино-тракторного парку, який становить основу технічного потенціалу галузі, відбувається повільно, що свідчить про значні проблеми, які накопичились на ринку сільськогосподарської техніки за попередні роки. На рис. 1 наведені складові ринку сільськогосподарської техніки, серед яких не останнє місце належить технічному сервісу.

Більшість суб'єктів господарювання не в змозі виконувати весь комплекс агротехнологічних робіт, а також технічного сервісу. Так, за 2000-2015 рр. кількість тракторів всіх марок (без тракторів, на яких змонтовані машини) в цілому по Україні скоротилася майже на п'яту частину і становила в 2015 р. 309,7 тис. одиниць, зернозбиральних комбайнів – відповідно на 16,4% до 56,3 тис. одиниць. Аналіз лінії тренду дозволив зробити висновок про те, що за досліджуваний період кількість тракторів щорічно зменшувалась в середньому на 3,8 тис. одиниць, зернозбиральних комбайнів – на 1,0 тис. одиниць.

Недостатня забезпеченість аграрного виробництва сільськогосподарською технікою призводить до того, що навантаження на неї в Україні в рази перевищує відповідні показники розвинених країн, що заважає виконанню необхідних технологічних операцій у встановлені строки і призводить до значних втрат урожаю. Так, площа ріллі в розрахунку на 1 трактор в цілому по Україні з 82 га в 2000 р. збільшилась майже на третину і становила в 2015 р. 105 га (для порівняння: в США – 28 га, у Франції – 14 га на трактор [1]).

В сільськогосподарських підприємствах цей показник відповідно з 69 га збільшився до 152 га, або в 2,2 рази, в той же час в господарствах населення зі 104 га він скоротився до 64 га, або на 38,6%. Площа зернових та зернобобових культур в розрахунку на 1 комбайн за 2000-2015 рр. у цілому по Україні з 203 га збільшилась до 262 га, або на 29,2% (для порівняння: у США, Франції та Німеччині навантаження на комбайн близько 55 га [1]). При цьому в сільськогосподарських підприємствах цей показник зі 184 га відповідно збільшився на 55,6% і становив 286 га, в господарствах населення – відповідно зі 786 га зменшився на 72,8% і становив 214 га.

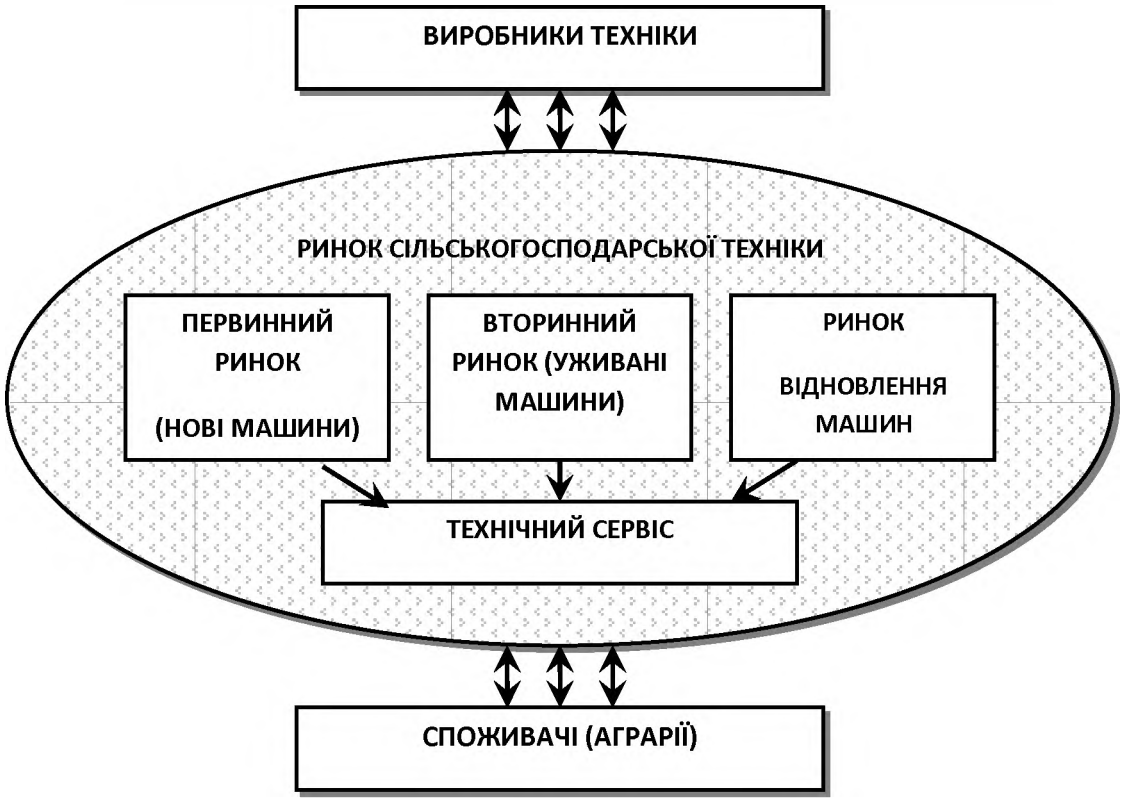


Рис. 1. – Складові ринку сільськогосподарської техніки

Джерело: складено автором на основі опрацювання літературних джерел

Аналіз тенденцій зміни навантаження на сільськогосподарську техніку свідчить про те, що за 2000-2015 рр. площа ріллі в розрахунку на 1 трактор в середньому по Україні зростала щорічно на 1,2 га. При цьому в сільськогосподарських підприємствах цей показник збільшувався щорічно на 6,8 га, тоді як в господарствах населення – навпаки, зменшувався на 2,8 га відповідно. Площа зернових та зернобобових культур в розрахунку на 1 зернозбиральний комбайн в середньому по Україні за 2000-2015 рр. щорічно збільшувалась на 5,6 га, в тому числі в сільськогосподарських підприємствах на 13,9 га. Збільшення кількості комбайнів в господарствах населення призвело до щорічного зменшення навантаження на них відповідно у середньому на 26,6 га.

Аналіз динаміки руху сільськогосподарської техніки свідчить про наявність негативної тенденції перевищення кількості тієї, яка вибула протягом року, до тієї, яка надійшла. Так, в 2008-2010 рр. кількість тракторів та зернозбиральних комбайнів, яка вибула протягом року, в півтора-два рази перевищувала ту, яка відповідно надійшла. Найнижчим за 2008-2015 рр. це співвідношення було в 2011-2012 рр. (104,1% та 81,5% по тракторах, 93,1% та 103,3% по зернозбиральних комбайнах відповідно). Середній показник зносу сільськогосподарської техніки складає 70%, в тому числі тракторів 78%, комбайнів – 71%.

Аналіз динаміки купівлі сільськогосподарськими підприємствами України нових тракторів та зернозбиральних комбайнів за 2011-2015 рр. свідчить про зменшення кількості та одночасне суттєве збільшення вартості купівель тракторів та комбайнів внаслідок росту цін. Середньорічний темп

росту середніх цін на трактори всіх видів за 2010-2015 рр. становив 129,8%, зернозбиральних комбайнів – відповідно 124,6%. Незважаючи на те, що вітчизняна техніка дешевше, сільгосптоваровиробники віддають перевагу імпортним аналогам, частка яких складає понад 80% у загальній вартості коштів, витрачених на придбання технічного забезпечення. Закордонна техніка довше працює без ремонту, більш економно витрачає пальне, менше шкодить навколишньому середовищу, дозволяє значно заощаджувати людські ресурси [2]. Але висока вартість імпортної техніки є стримуючим фактором на шляху модернізації та оновлення технічного забезпечення аграрного виробництва. В 2011-2015 рр. спостерігається суттєве скорочення імпорту техніки. Так, кількість тракторів всіх марок, яка ввозиться в країну, зменшилась більше, ніж на дві третини, зернозбиральних комбайнів – майже на половину. При цьому вартість придбаних тракторів скоротилася на 59%, зернозбиральних комбайнів – на 60,8%.

За інформацією Міністерства аграрної політики України, мінімальне науково обґрунтоване щорічне оновлення машинно-тракторного парку до технологічної потреби в цінах, які склалися на початок 2016 р., становить 35 млрд. грн., у тому числі близько 40 тис. тракторів (15 млрд. грн.) та майже 7 тис. зернозбиральних комбайнів (10,5 млрд. грн.) [3]. В умовах жорсткого дефіциту власних коштів аграрних підприємств на оновлення сільськогосподарської техніки виникає потреба в пошуку найбільш ефективних зовнішніх джерел фінансування інвестицій в технічне забезпечення сільського господарства.

В питаннях технічного сервісу, який є важливою складовою ринку сільськогосподарської техніки, є суттєві проблеми. Іноземна техніка на внутрішньому ринку продається без належного забезпечення сільгосптоваровиробників нормативно-технологічною документацією для її ремонту. На внутрішньому ринку відсутнє ремонтно-технологічне обладнання для виконання технічного сервісу іноземної техніки. Фірмові сервісні центри фактично монополізували ринок ремонту та технічного обслуговування [4].

Список використаної літератури

1. Скоцик В. Технічне забезпечення сільськогосподарських товаровиробників: сучасний стан та проблеми вирішення / В. Скоцик // Економіка та управління АПК. – 2013. – Вип. 10. – С. 56-60;
2. Скоцик В. Концептуальні засади розвитку ринку сільськогосподарської техніки в Україні / В. Скоцик // Економіка та управління АПК. – 2014. – №2. – С. 114-118;
3. Офіційний веб-портал Міністерства аграрної політики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/;
4. Сидорчук О. Проблеми технічного сервісу сільськогосподарської техніки. / О. Сидорчук., С. Котенко, М. Василенко, В. Кучерявий // Механізація та електрифікація сільського господарства. Міжвідомчий тематичний науковий збірник. – Випуск 99. – Т.2. – Глеваха, 2014. – С. 299-307.

Крищенко Світлана Олександрівна
старший викладач кафедри економіки, маркетингу та бізнес-адміністрування
ДУІТ (Державного університету інфраструктури та технологій), м. Київ

ПЕРСОНАЛЬНИЙ ПРОДАЖ – ЕФЕКТИВНИЙ ЕЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах важливою передумовою збереження та зміцнення позицій підприємства на ринку є проведення ним ефективної маркетингової політики. Формування попиту на вироблену продукцію та своєчасність її доведення до споживачів створюють необхідність у використанні засобів маркетингової комунікації, роль якої посилюється в сучасних умовах конкуренції та постійного розширення асортименту продукції.

На сьогоднішній день розповсюдженим явищем є низький рівень розвитку маркетингової політики на вітчизняних промислових підприємствах. Натомість у економічно розвинених країнах маркетинговій сфері приділяється значна увага, оскільки наявність неефективної маркетингової політики на підприємстві може привести не лише до втраченої вигоди, а й до виникнення збитків. Маркетинг є засобом досягнення визначених цілей підприємства по кожному конкретному ринку та окремим його сегментам з позиції досягнення найвищої економічної ефективності. Проте це стає можливим, коли під впливом мінливої кон'юнктури ринку виробник здатен вчасно скоригувати власні науково-технічні, виробничі і збутові плани та ефективно маневрувати матеріальними й інтелектуальними ресурсами. У даному випадку маркетинг виступає основою для стратегічного планування виробничої, комерційної, інвестиційної та збутової діяльності, а управління маркетингом – важливою складовою системи управління підприємством в цілому [1, с. 189 – 190].

Основним завданням маркетингової комунікації є своєчасне інформування споживачів про особливості та способи використання продукції підприємства. Результатом маркетингової комунікації є усвідомлення інформації для прийняття певних рішень, відповідної поведінки споживача.

Важливим елементом маркетингової комунікації є не тільки передача інформації, а й поширення змісту повідомлення, встановлення спільності його сприйняття. Модель процесу маркетингової комунікації представляється взаємодією п'ятьох елементів: відправник інформації до споживача; одержувач – споживач; повідомлення – інформація; канал зв'язку, за допомогою якого відбувається передача повідомлення; петля зворотнього зв'язку, що забезпечує контроль успішності передачі повідомлень і дає змогу виявити, чи було досягнене розуміння.

Маркетингові комунікації промислових підприємств здійснюються в межах промислових ринків, що створює необхідність у використанні принципів

промислового маркетингу. Не зважаючи на те, що виробничі підприємства не здійснюють випуску продукції масового попиту, реалізація даної продукції активно здійснюється як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках, що створює потребу в особливій типологізації основних господарюючих суб'єктів ринку конкретної продукції. У цьому контексті проявляється інструментальний характер маркетингових комунікацій: передача інформації, спрямованої на споживачів, метою яких є або придбання продукції для подальшого виробництва, або для її реалізації. Тобто маркетингові комунікації промислових підприємств можна охарактеризувати як інформаційний взаємозв'язок різноманітних засобів стимулювання збуту з позиції промислового підприємства або корпоративних споживачів, що зумовлено розподілом ринків на промислові та споживчі відповідно до сутності ринку збуту продукції [2, с. 113].

Кінцевою метою здійснення маркетингових комунікацій є стимулювання попиту для подальшого нарощення обсягу продукції підприємства, збереження його іміджу та позицій на ринку. Персональний продаж є ефективним елементом маркетингових комунікацій промислових підприємств за умов нестабільного бізнес-середовища.

Комунікаційні характеристики персонального продажу проявляються у наступному: безпосередні взаємовідносини продавця та покупця, коли простежується особистий та двосторонній інформаційних зв'язок, при якому кожна сторона-учасник має змогу ознайомитися з позицією іншої; існування двостороннього зв'язку та діалоговий режиму комунікації, що забезпечує гнучкість у реагуванні на потреби клієнтів, можливість оперативного внесення змін у характер та зміст комунікацій; усне представлення продукції, при якому є можливість напряму відреагувати на відповіді потенційного покупця, пояснити, надати інформацію та врегулювати не зрозумілі і спірні моменти; формування тривалих взаємовідносин між продавцем та покупцем, які в залежності від індивідуальних характеристик клієнта можуть набувати різних форм (від формальних до дружніх); виникнення у покупця почуття зобов'язання прислухатися та відреагувати на пропозицію продавця, навіть якщо ця реакція буде проявлятися лише у формі особистої подяки; стимулювання збут продукції, враховуючи індивідуальні особливості потенційного споживача; це єдиний засіб маркетингових комунікацій, який безпосередньо закінчується продажем продукції [3, с. 65].

Головними функціями персонального продажу є: функція засобу комунікації (найповніше інформування споживачів про продукцію) та безпосереднє проведення збутових операцій (у випадку придбання споживачем продукції). Ступінь виконання перерахованих функцій і впливає на ефективність процесу персонального продажу [4, с. 22].

На промисловому підприємстві процес персонального продажу включає такі основні етапи: пошук потенційних клієнтів, аналіз їхніх потреб, проведення переговорів, укладання угод, післяпродажний сервіс. Є чотири основні форми здійснення персонального продажу: з одним покупцем;

презентація для групи потенційних покупців; комерційні переговори з групою споживачів; інформаційні семінари для покупця про зміни в асортименті продукції та представлення її особливостей. Вибір тієї чи іншої форми залежить від рівня конкуренції на ринку, існуючих споживчих потреб і характеристик пропонованої продукції.

Отже, персональний продаж на ринку промислових товарів не лише відіграє важливу роль у системі збуту виготовлених товарів, а й є невід'ємною складовою системи маркетингових комунікацій, роль якої постійно зростає. Персональний продаж доцільно застосовувати на вітчизняному промисловому ринку, якому властива постійна нестабільність. Тому для переконання споживачів у купівлі великих замовлень, коли реклама вже не є достатнім важелем, варто скористатися методами персональних комунікацій.

Список використаної літератури

1. Іванов Ю. Б. Управління маркетинговою діяльністю промислового підприємства з використанням інформаційних технологій / Ю. Б. Іванов, І. І. Мироненко // Моделювання регіональної економіки. – 2013. – № 1. – С. 189 – 203.

2. Прошкіна Н. В. Проблеми управління маркетингом та комунікаціями на промислових підприємствах в сучасних умовах / Н. В. Прошкіна // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 6. – С. 111 – 115.

3. Окландер М. А. Маркетингові комунікації промислових підприємств в умовах інформаційної економіки: монографія / М. А. Окландер, І. Л. Литовченко, М. І. Ботушан – Одеса: Астропринт, 2011. – 232 с.

4. Носань Н. С. Персональний продаж як ефективний елемент маркетингових комунікацій промислових підприємств / Н. С. Носань // Журнал «Агросвіт» Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2016. – № 19. – С. 19 – 23.

Митяй Світлана Анатоліївна
старший викладач кафедри економіки підприємства
Університет державної фіскальної служби України

МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО КЛАСИФІКАЦІЇ НЕРУХОМОСТІ В ОЦІНОЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Використання нерухомості є однією з визначальних умов ефективного розвитку та функціонування ринкової системи держави. Посередництвом нерухомості відбувається реалізація інтересів різних суб'єктів суспільства, нерухомість є складовою засобів виробництва, яка слугує базою здійснення господарської діяльності. З практичної точки зору класифікація об'єктів дозволяє спростити вивчення нерухомості та процес її ринкового оцінювання, допомагає виявити та встановити внутрішні закономірності та взаємозв'язки між споживчими та ринковими властивостями об'єктів, а також знизити притаманний оцінці суб'єктивізм, підвищити адекватність результатів.

Як показали результати дослідження, у вітчизняній практиці відсутні єдині підходи до класифікації об'єктів, що ускладнює її ефективне економічне та цивільно-правове використання. Така ситуаціє є наслідком недостатньої розробленості даного поняття, теоретичного обґрунтування та законодавчого визнання.

Вважаємо, що єдиний підхід до класифікації об'єктів може бути сформований на засадах позицій ринкового обороту об'єктів нерухомості на основі маркетингового підходу, який поширений серед фахівців ринку нерухомості, та застосовується з метою позиціювання об'єктів при купівлі-продажу, оренді. За своєю сутністю підхід поділяє об'єкти відповідно до цільових груп споживачів та їх платоспроможності, а сама класифікація дає уявлення як про об'єкт нерухомості, її характеристики, так і про його власника, що може перетворити його на ефективний інструмент оцінки.

В процесі дослідження маркетинговий підхід дозволив розробити трирівневий класифікатор та виділити наступні класи житла: бюджетне (не комфортне, низький клас), стандартне (стандарт-клас, комфорт-клас) та елітне житло (бізнес-клас, преміум -клас та клас «Де-люкс») [2, с. 145].

Перший рівень виділив об'єкти на основі загального уявлення споживача про такі споживчі характеристики нерухомості як рівень комфорту, якість та престижність об'єкта, другий – на основі характеристик, які формують певний рівень комфортності проживання, на третьому сформовано підкласи якісних індивідуальних характеристик об'єктів, які деталізують дану класифікацію та дають змогу звузити цінові діапазони виділених груп та класів.

Проведений аналіз показав, що основними ознаками, які на перший погляд сприймає споживач є – місце розташування, рік та тип забудови, вартість, якість та сучасність використаних при будівництві матеріалів, розміри, стан комунікацій, наявність та доступність інфраструктури. Відповідно, бюджетне житло характеризується найменшим набором споживчих характеристик якості та престижності, які здатні забезпечити лише найнижчий рівень комфорту проживання та гарантувати людині задоволення потреб на первинному фізіологічному рівні. Такі об'єкти позбавлені елементів індивідуалізму та «розкоші». Якісні характеристики такого житла є на найнижчому рівні. Витрати на створення та подальше утримання такого житла є низькими, тому, його власниками та користувачами є найбідніші верстви населення в державі, або ті, хто тимчасово опинились у скруті.

Стандартне, або ж типове житло - це житло яке відповідає встановленим будівельним та санітарним нормам і правилам, містить усі необхідні для задоволення як первинних так і частково вторинних потреб людини елементи, воно повинно відповідати певним критеріям якості та забезпечувати комфортність проживання на рівні не нижче середнього. Відповідно таке житло є типовим, має обмеження за розмірами плануванням, використанням матеріалів. Стандартне житло здатне задовольнити житлові потреби громадян середнього рівня доходів. Саме тому на другому рівні пропонується виділити стандарт-клас та комфорт-клас.

Елітне житло – житло найвищих споживчих характеристик, які здатні задовольнити як первинні так і вторинні потреби людини. Таке житло містить елементи індивідуалізму, а деякі характеристики є значно кращими ніж загально встановлені норми та стандарти. Елітні об'єкти слід віднести до житла є високого рівня якості, комфорту та престижності. Особлива риса таких об'єктів – це висока вартість.

Подальший розподіл передбачає виділення підкласів комфортності згрупованих на першому етапі об'єктів. Бюджетне житло, як житло низького рівня комфорту, включає клас «не комфортне» житло та житло мінімального, або ж низького рівня комфорту, тобто - «низький клас». До даної групи повинно ввійти житло яке нині позиціонується на ринку як «ветхе», «аварійне» та «соціальне житло». Вважаємо, що виділення таких класів є актуальним, оскільки такі об'єкти є у структурі житлового фонду Україні, хоча їх часта і не значна. Так, станом на 1 січня 2014 року у структурі житлового фонду близько 0,5% ветхого житла, 0,1% знаходиться в аварійному стані. Крім того слід врахувати, що через значну зношеність житлового фонду України (близько 65%) вказані показники будуть зростати [2, с.92].

Другий клас об'єктів даної групи, «низький клас», охорплює житло яке на відміну від не комфортного є придатним для проживання, але через низькі якісні характеристики здатне забезпечити лише найнижчий рівень комфорту проживання. Низький комфорт є наслідком малих розмірів, відсутність або часткову забезпеченість комунікаціями, низьку якість використаних при будівництві матеріалів, значну транспортну чи інфраструктурну віддаленість, не привабливий естетичний вигляд, значний рівень фізичного, морального зносу, не сприятливе сусідство тощо. Нині такі об'єкти на ринку нерухомості об'єднують поняттям «соціальне житло». Група стандартного (типового) житла може бути в загальному охарактеризована як житло середнього рівня комфорту. Об'єкти даної групи також можуть бути розподілені на два класи за ступенем комфорту: стандарт та комфорт клас. Таку точку зору можна пояснити наявністю на ринку житла об'єктів, які відповідають загальноприйнятим стандартам, що дає змогу задовольняти основні фізіологічні потреби споживача, та при цьому, такі об'єкти значно різняться в ціні в залежності від таких характеристик як місце розташування, рік будівництва, строк експлуатації, рівень зносу тощо.

Традиційний погляд на об'єкти елітного житла також потребує уточнення. Проведений аналіз позиціонування таких об'єктів на ринку житлової нерухомості показав, що в Україні довгий час були відсутні чіткі критерії елітності житла, що призвело до того, що на ринку з'явилось елітне житло різного рівня комфорту та престижності.

Встановлено, що у групі елітного житла спостерігається значна цінова диференціація оскільки критерії елітності змінювались в залежності від періоду будівництва таких об'єктів. Так значно різняться в ціні об'єкти сучасні елітні новобудови та елітне житло дореволюційного, сталінського, радянського періодів забудови, об'єкти збудовані під подальше обладнання та сто

відсотково-обладнані об'єкти, об'єкти різного місця розташування та різного ступеня обслуговування тощо. Така диференціація пояснює подальший розподіл даної групи на класи: бізнес, преміум та клас де-люкс.

Запропонована трирівнева класифікація на основі споживчих характеристик житла може бути застосована для класифікації новобудов та об'єктів які знаходяться у користуванні, крім того вона є придатною для будинків і споруд багатоквартирної та індивідуальної забудови.

Список використаної літератури.

1. Житловий фонд України у 2013 році // Статистичний бюлетень Державної служби статистики України. – Київ, 2014, С.91-92

2. Митяй С.А. Класифікація об'єктів нерухомості // Економіка ринкових відносин. Видання Київського університету ринкових відносин. –№11. –2013. –С.143–148. – 0,5 д. а.

Селезень Олена Миколаївна
старший викладач кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет

ОБГРУНТУВАННЯ МОЖЛИВОСТІ РОЗШИРЕННЯ АСОРТИМЕНТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

З метою досягнення конкурентоспроможності продукції сільськогосподарського виробництва аграрним підприємствам необхідно постійно відшуковувати різноманітні шляхи підвищення ефективності власної діяльності та обирати стратегію розвитку підприємства для досягнення своєї основної мети – отримання прибутку. Відповідно з потребами ринкової економіки, сільськогосподарські підприємства повинні прогнозувати та планувати стратегію свого розвитку тобто функціонування підприємства повинно відбуватися на підставі розробленої економічної політики.

Один із напрямів розвитку аграрного виробництва є розширення його структури. Біологічна природа аграрного виробництва передбачає досягнення максимізації прибутку тільки при гармонійному поєднанні різних культур, на основі науково розроблених сівозмін, які сприятимуть максимальній забезпеченості культури поживними речовинами. [2, с.129].

Оцінка тенденцій і структурних змін у сільському господарстві України і Сумської області зокрема дозволяє відмічати такі зміни у галузях рослинництва як розширення посівних площ кукурудзи за одночасного скорочення площ пшениці озимої та ярої; різке збільшення посівів ріпаку при скороченні площ посіву сої; значне розширення посівів соняшнику. Зацікавленість аграріїв до соняшнику пояснюється високою його рентабельністю. У галузі тваринництва: розвиток беконного напряму у свинарстві; відновлення поголів'я овець.

Дослідження діяльності сільськогосподарського підприємства СТОВ «Обрій» Середино-Будського району Сумської області показало, що за останні роки воно займається виключно вирощуванням тільки двох культур: кукурудзи і соняшника і повністю відмовилось від галузі тваринництва. Як наслідок, втрачаються робочі місця, унеможливлюється використання органічних добрив, зменшуються доходи підприємства.

Таблиця 1.

Динаміка виробництва і реалізації продукції

Види продукції	2014 р.			2015 р.			2016 р.			Відхилення 2016 р. від 2014 р. (+;-)		
	Обсяг виробництва,ц	Обсяг реалізації, ц	Рівень товарності, %	Обсяг виробництва, ц	Обсяг реалізації, ц	Рівень товарності,%	Обсяг виробництва, ц	Обсяг реалізації, ц	Рівень товарності,%	Обсяг виробництва,ц	Обсяг реалізації, ц	Рівень товарності, п.в.
Зернові та зернобобові	82588	65176	79	133233	52886	39,7	-	65676	-	-82588	500	-
Озима пшениця	1395	824	59,06	-	572	-	-	-	-	-	-824	-
Жито	1219	1218	100	-	-	-	-	-	-	-	-1218	-
Кукурудза	79974	63134	79	133233	52314	39,26	-	65676	-	-	2542	-
Соняшник	16318	8049	49	16857	25123	149,03	35988	35988	100	19670	27939	51
Соя	2819	6381	226,3	-	34	-	-	-	-	-	-	-
Приріст ВРХ	48	425	885,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Вівці	26	105	403,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Молоко	265	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

З метою виведення підприємства з кризової ситуації проаналізуємо економічний ефект від впровадження нової групи асортименту товарів в поєднані з існуючими асортиментними групами підприємства. При чому обмежуючим показником є площа посівів, яка у 2016 році скоротилась до 1025 га.

Для спрощення розрахунків зупинимось на основних показниках діяльності (урожайність, ціна реалізації та повна собівартість реалізованої продукції). Для прогнозування собівартості продукції скористаємось матеріалами, наданими департаментом агропромислового розвитку від 10.02 2017року. Для прогнозування ціни зупинимось на показниках цін зернотрейдерів Сумської області від 28.06 2017 року.

Оскільки досліджуване підприємство займається тільки промисловим вирощуванням культур, то рівень товарності спрогнозуємо стовідсотковий.

Всі розглянуті варіанти комбінацій запропонованих культур є прибутковими в межах 18 млн.грн. на відміну від варіанту монокультури – 20 млн.грн., яку підприємство намагається впроваджувати на сучасному етапі.

Таблиця 2

Можливі варіанти розширення асортименту продукції

Вид продукції	Проект 2018 р.								
	Площа, га	Урожайність, ,ц/га	Валовий збір, ц	Реалізовано, ц	Рівень товарності, %	Ціна 1 ц, грн.	Собівартість 1 ц грн.	Прибуток, тис. грн.	Прибуток з 1 ц, грн
Варіант І									
Ріпак	100	20,00	2000	2000	100	1080,00	707,20	745,6	372,80
Кукурудза	100	60,00	6000	6000	100	420,00	199,44	1323,4	220,56
Соняшник	825	38,00	31350	31350	100	950,00	426,44	16413,6	523,56
Всього	**1025**							**18482,6**	
Варіант ІІ									
Соя	100	17,00	1700	1700	100	1050,00	479,47	969,9	570,53
Ріпак	100	20,00	2000	2000	100	1080,00	707,20	745,6	372,80
Соняшник	825	38,00	31350	31350	100	950,00	426,44	16413,6	523,56
Всього	**1025**							**18129,1**	
Варіант ІІІ									
Кукурудза	100	60,00	6000	6000	100	420,00	199,44	1323,4	220,56
Соя	100	17,00	1700	1700	100	1050,00	479,47	969,9	570,53
Соняшник	825	38,00	31350	31350	100	950,00	426,44	16413,6	523,56
Всього	**1025**							**18706,9**	

Враховуючи значну виснаженість ґрунтів, ми пропонуємо зупинитись на варіанті ІІ, який має найменший прибуток, але дозволить дещо покращити якість сівозміни. Як зазначалось, приорювання залишків пожнивних відходів ріпаку дозволить збагатити грунт азотом та збільшити урожайність наступних культур. Соя на відміну від кукурудзи також сприяє насиченню ґрунту азотом. На сучасному етапі виробникам важко відмовитись від прибутків, але це необхідно робити, хоча б з метою збільшення урожайності в майбутньому за рахунок мінімальної оптимізації сівозмін

Завдяки економічно обґрунтованому розширенню асортименту сільськогосподарської продукції, упровадженню сучасних адаптивних технологій, системі сівозмін та нових сортів сільськогосподарських культур, налагодженню нових каналів збуту продукції товаровиробники мають можливість забезпечити прибутковість свого виробництва. Нині виробництво конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції можливе лише на основі всезростаючої культури землеробства. Розуміння цих проблем, правильна маркетингова стратегія, ефективне використання всього ресурсного і

технологічного потенціалу аграрних підприємств можуть дати позитивні результати.

Список використаної літератури

1. Шумкова О. В. Окремі аспекти управління товарним асортиментом підприємства/ О. Шумкова, І. Глубока // Вісник СНАУ. – 2010. – № 5/1. – С. 64-69.
2. Петрова Н. О. Стратегія диверсифікації сільськогосподарського виробництва, як шлях формування конкурентоспроможності підприємства АПК [Текст] // Вісник СНАУ.-2009.- №4. – С. 129-134.

Сидорко Наталія Леонідівна
старший викладач кафедри економіки підприємства
Університет державної фіскальної служби України

МЕТОДИКА ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

В сучасних умовах особливої важливості набуває об'єктивна оцінка рівня конкурентного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі. Для її визначення існує множина методів і критеріїв оцінки, які ґрунтуються на використанні системи різноманітних показників. Такі методи надають можливості виявити проблемні напрями в діяльності підприємства щодо його конкурентного потенціалу й досліджувати причини, які їх зумовили, але не дають можливості зробити обґрунтовані висновки про стан і рівень реалізації конкурентного потенціалу в цілому. Одночасно виникає безліч ситуацій, коли бажаною є комплексна оцінка конкурентного потенціалу підприємства, а саме: необхідність узагальнення інформації про стан і рівень реалізації конкурентного потенціалу, розв'язання проблем ефективного управління конкурентним потенціалом і пошуку резервів розвитку бізнесу, адаптація до наявних тенденцій довкілля і т. ін.

У зв'язку з цим важливим етапом оцінки рівня конкурентного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі є узагальнення розрізнених результатів за допомогою методології комплексної оцінки. Така оцінка є характеристикою рівня конкурентного потенціалу, що отримана як результат комплексного дослідження сукупності показників, що відбивають усі аспекти конкурентного потенціалу торговельного підприємства.

Слід зазначити, що одержання загального висновку щодо рівня конкурентного потенціалу підприємства здійснюється на основі виявлення кількісних і якісних відмінностей від бази порівняння (плану, нормативів, попередніх періодів, досягнень аналогічних об'єктів та ін.) [1]. Таким чином, наше завдання зводиться до здійснення комплексної оцінки рівня конкурентного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі на основі системи

показників (із використанням різних методів кількісного та якісного аналізу). При цьому рівень конкурентного потенціалу одного господарюючого об'єкта повинен порівнюватися з рівнем конкурентного потенціалу інших об'єктів (підприємств-конкурентів).

Отже, система показників оцінки складових конкурентного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі включає наступні: техніко-технологічну, комерційну, маркетингову, клієнтську та підприємницьку компоненти.

Для зручності і з врахуванням галузевої специфіки діяльності підприємств роздрібної торгівлі ми будемо використовувати систему показників оцінки складових конкурентного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі, що запропонована авторами [2, с. 114]. Так, для оцінки техніко-технологічної складової конкурентного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі пропонується використовувати наступні часткові показники: рентабельність основних засобів, прибуток на 1 м^2 торгової площі та темп зростання фондовіддачі. Для оцінки комерційної складової конкурентного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі пропонується використовувати рентабельність оборотних активів, а також показники чистої та операційної рентабельності товарообігу. Для оцінки показників маркетингової компоненти конкурентного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі обрано показники оборотності товарних запасів, рентабельності товарних запасів і рентабельність витрат на збут. Для оцінки клієнтської складової конкурентного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі, обрано наступні показники: темп зростання товарообігу, темп зростання ринкової частки і темп зростання товарообігу на 1 м^2 торгової площі підприємства. Для оцінки рівня підприємницької компоненти обрано показники рентабельності капіталу, оборотності капіталу і темп зростання продуктивності праці персоналу підприємства. Однак, часткові показники описують лише певний аспект об'єкта оцінки і не дозволяють отримати загальну оцінку. У зв'язку з цим для оцінки загального рівня реалізації конкурентного потенціалу і формулювання остаточних висновків авторами методики пропонується, на основі розрахованих часткових показників оцінки складових конкурентного потенціалу, визначити комплексний інтегральний показник рівня конкурентного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі, на основі якого обґрунтувати висновки про загальний рівень їх конкурентного потенціалу. Для реалізації заданої мети доцільно скористатися матричним методом. Сутність даного методу полягає у визначенні кількісного значення інтегрального рейтингового показника рівня реалізації конкурентного потенціалу окремого підприємства в матриці конкурентоспроможності за певними параметрами [2]. Одним із поширених матричних методів, який використовується досить часто, є метод балів. Даний метод включає декілька етапів, розглянутих автором Н.С. Краснокутською [3]:

1. Формування матриці вихідних оцінних показників, до складу якої входять m ключових показників конкурентного потенціалу для n об'єктів. Кожен i-й показник $(1 \le i \le m)$ на j-му об'єкті $(1 \le j \le n)$ задається величиною

відповідного коефіцієнта: *Кij*. У результаті одержуємо матрицю X, рядки якої характеризують аспекти конкурентоспроможності об'єкта за m різними показниками:

$$X = \begin{matrix} K11 & K12 & K13 & K1n \\ K21 & K22 & K23 & K2n \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ Km1 & Km2 & Km3 & Kmn \end{matrix}, \quad (1)$$

2. Ранжирування оцінних показників за ступенем вагомості. Результатом цього етапу є побудова вектору $(k_1, k_2,\dots,k_m)$, де k_i – коефіцієнт вагомості кожного показника. У даному випадку доцільно скористатися визначеними експертним шляхом результатами ранжирування складових конкурентного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі і рівнями вагомості кожної з них.

3. Побудова вектору, що складається з максимальних значень за кожним з m показників, і формує додатковий рядок чисел (K_{maxi}) – показників підприємства - еталона, де

$$K_{maxi} = \max Kj (1 \le j \le n) . \quad (2)$$

4. Складання нормалізованої матриці X' шляхом стандартизації показників вихідної матриці (K_{ij}) відносно відповідного показника еталонного підприємства:

$$K'_{ij} = \frac{Kij}{K\ maxi}, \quad (3)$$

5. Розрахунок балів, що отримані підприємствами за певним оцінним показником, шляхом порівняння їх фактичних значень з найкращими в сукупності:

$$Б_{ij} = K_{ij} \times Б\max_i \quad (4)$$

де $Б\max_i$ – максимально встановлений бал оцінки окремого показника.

6. Отримання узагальненої бальної оцінки конкурентного потенціалу (*Ккп*) та ранжирування підприємств у порядку зростання інтегрального показника з використанням наступної формули:

$$Ккп_j = \sum_{j=1}^{n} Б_{ij} \times k_i . \quad (5)$$

Даний метод дозволяє не лише визначити основних конкурентів і місце конкурентного потенціалу кожного підприємства роздрібної торгівлі, що оцінюється, в конкурентній боротьбі (за критерієм максимуму набраних балів), а й кількісно оцінити відставання від підприємства з найвищим рівнем конкурентного потенціалу.

Список використаної літератури

1. Власова Н. О. Оцінка економічного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі: монографія / Н. О. Власова, О. В. Носова, Н. С. Краснокутська, О. С. Маковоз. – Харків : ХДУХТ, 2011. – 230 с.
2. Гросул В. А. Управління конкурентним потенціалом підприємств роздрібної торгівлі : монографія / В. А. Гросул, М. В. Афанасьєва, А. В. Янчев. – Х. : ХДУХТ, 2016. – 244 с.
3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

Янченко Наталія Вікторівна
к.е.н., доцент
Бєлоглазова Катерина В'ячеславівна
студент
Харківський національний університет архітектури і будівництва

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

З переходом до ринкових відносин в Україні головною умовою реалізації продукції, досягнення основних ринкових цілей вітчизняними підприємствами стає вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності продукції, як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

Як вже було зазначено, якість товару є однією з складових його конкурентоспроможності. Важливість цієї характеристики у виробленні конкурентної стратегії підприємства визначається тим, що сьогодні в умовах загального зростання цін на товари і послуги цінова конкуренція в значній мірі обмежена. В той же час світова практика свідчить про перенесення акцентів конкурентної боротьби в область нецінових факторів.

Важливим моментом при вирішенні проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції є розкриття понять «конкурентоспроможність підприємства» і «конкурентоспроможність продукції»

Під конкурентоспроможністю виробів зазвичай розуміється здатність витримати порівняння з аналогічними товарами і послугами інших виробників і продаватися за цінами не нижче середньоринкових. Вивчення цього поняття останнім часом було приділено велику увагу в працях вчених-економістів. [1]

Незважаючи на підвищену увагу до проблематики підвищення конкурентоспроможності з боку зарубіжних і вітчизняних фахівців, все ж доводиться констатувати, що до цього часу єдиного загальноприйнятого поняття конкурентоспроможності ще не розроблено.

У зарубіжній економічній літературі поняття «конкурентоспроможність» в широкому сенсі визначається як «... здатність країни або фірми продати свій товар на світовому ринку» [2], в більш вузькому розумінні - як «... перевага в

ціні, швидкості доставки, дизайні, тощо, що дозволяє фірмі забезпечувати продажу своїх товарів, випереджаючи конкурентів» [3].

Важливим моментом, що впливає на зміст поняття конкурентоспроможності, є співвідношення цього поняття з поняттями «якість» і «технічний рівень», який часом підміняється поняття конкурентоспроможності.

Якість продукції - це сукупність властивостей, що обумовлюють її здатність задовольняти певні потреби у відповідності з її призначенням. У методичних вказівках з оцінкою технічного рівня і якості промислової продукції, технічний рівень продукції, визначений як відносна характеристика якості продукції, заснована на зіставленні значень показників, що характеризують технічну досконалість оцінюваної продукції у порівнянні з відповідними базовими значеннями.

Зіставлення визначення поняття «якість» з вище поняттям «конкурентоспроможність» вказує на їх тісний зв'язок: одне є частиною іншого. При цьому якість виступає як абсолютний показник, а конкурентоспроможність - як відносний.

Поняття «технічний рівень» і «конкурентоспроможність» є досить близькими насамперед у силу своєї відносності. Вони обидва визначаються шляхом зіставлення властивостей досліджуваного вироби з властивостями деяких виробів-аналогів. На відміну від технічного рівня конкурентоспроможність визначає можливість комерційної реалізації об'єкта на конкретному ринку, що накладає відомі обмеження на вибір техніко-економічних показників, за якими повинно проводитися зіставлення властивостей досліджуваного виробу з його вітчизняними і зарубіжними аналогами. Ці обмеження визначаються в основному діють на ринку передбачуваної комерційної реалізації об'єкта коньюнктурообразующими факторами.

Якість вироби - це просто сукупність його властивостей. Конкурентоспроможність вироби - ставлення людей, споживачів виробу до його властивостей, їх сукупності, до виробу як до такого. В основі формування цього відношення лежить оцінка виробу і його властивостей споживачем, яка залежить від декількох моментів. По-перше, від рівня властивостей, якими володіє виріб; по-друге, від наявності виробів-конкурентів; по-третє, від конкретних обставин, пов'язаних з використанням цього виробу.

Дуже важливо підкреслити, що різні оцінки конкурентоспроможності виробу - від найнижчих до найвищих, можуть бути дані одного і того ж виробу з його незмінними властивостями.

Аналіз понять «якість» і «конкурентоспроможність» дозволяє укласти:

- для споживача якість товару є обов'язковою характеристикою, але ще не достатньою для прийняття рішення про придбання саме даного товару;

- конкурентоспроможним виявляється той товар, який задовольняє потреби покупця оптимальним способом, тобто виявляється найкращим з

урахуванням якості і цін товарів конкурентів і умов післяпродажного обслуговування.

До сказаного вище варто додати, що визначаються сукупністю властивостей якість і конкурентоспроможність продукції проявляються у різних сферах. Як відомо, властивості продукції закладаються у сфері виробництва. При цьому виявляється якість продукції лише в процесі її використання, тобто у сфері споживання. Конкурентоспроможність продукції може бути встановлена лише внаслідок його продажу, тобто у сфері обігу. Таким чином, у поняття «якість продукції» та «конкурентоспроможність продукції» одна і та ж сфера створення, але різні сфери прояву. Це важлива відмінність якості та конкурентоспроможності продукції.

Необхідність виробництва конкурентоспроможної продукції в економіці кожної держави викликає зміни в структурі всієї продукції за рахунок скорочення випуску і зняття з виробництва неконкурентоспроможної продукції.

Таким чином поняття «конкурентоспроможність» визначається як реальна та потенційна можливість підприємств в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти і збувати товари, які за ціновими і нецінових характеристиками більш привабливі для споживачів, ніж товари їх конкурентів».

Конкурентоспроможність є найважливішим критерієм доцільності діяльності підприємства, умовою ефективного ведення торгових операцій, основою вибору засобів та методів виробничо-господарської діяльності, запорукою успіху при ринкових відносинах.

Список використаної літератури

1. Амблер, Т. Практичний маркетинг / Т. Амблер. — СПб.: Пітер, 2009.
2. Круглова, О. В. Таємна зброя орендаря / О. В. Круглова // CRE Росія. — № 19 (102). — 2008.
3. Мельниченко, Л. Н. Еволюція маркетингового управління: основні етапи і націо- менниє тенденції / Л. Н. Мельниченко // Маркетинг в Росії і за кордоном. —№ 5. — 1999.
4. Абрамов Ст. Л. Маркетингове управління конкурентоспроможністю економічних систем / Ст. Л. Абрамов // Маркетинг в Росії і за кордоном, № 5. — 2005.

Лишенко Маргарита Олександрівна
к.е.н., доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу
Чепусенко Наталія Миколаївна
магістрант
Сумський національний аграрний університет

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГУ НА АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Система сільськогосподарського маркетингу - це комплекс взаємопов'язаних рішень про планування та здійснення виробничої програми, фізичного розподілу продукції, установлення ціни та використання різних засобів впливу на цільові ринки, який сприятиме більш повному задоволенню потреб споживачів, установленню взаємовигідних відносин між партнерами по бізнесу, і, в кінцевому підсумку, сталому розвитку суб'єктів господарювання. У більшості наукових досліджень сільськогосподарський маркетинг розглядається як цілісне системне утворення, що складається із взаємопов'язаних компонентів і характеризується новими якісними характеристиками щодо частин, з яких вона утворюється [1].

Оцінка ефективності сільськогосподарського маркетингу - досить складне завдання, оскільки на практиці далеко не завжди є можливість розрахувати кількісний ефект при здійсненні маркетингових заходів. Проте в наукових дослідженнях існує багато підходів стосовно розв'язання цієї проблеми. Відмітимо, що в результаті аналізу літературних джерел нами виділено п'ять груп методів оцінки ефективності маркетингу: кількісні, якісні, соціологічні, бальні та інформаційні [1].

Елементи маркетингової діяльності забезпечують стабільність, конкурентоспроможність і ефективність роботи сільськогосподарського підприємства. Проте існуючі умови господарювання на багатьох вітчизняних сільськогосподарських підприємствах не забезпечують ефективного використання маркетингу. Вітчизняні сільськогосподарські підприємства мають труднощі у практичному використанні маркетингу через дію суб'єктивних і об'єктивних факторів. Серед них варто відмітити низьку інформованість про розвиток цього напряму діяльності підприємств, неготовність керівного складу підприємств до впровадження нових форм управління, відсутність досконалої інфраструктури ринку тощо. Стратегія маркетингу на підприємстві визначає, як необхідно застосувати систему маркетингу, щоб привернути увагу цільових ринків, задовольнити їх потреби та досягти цілей підприємства. Головними завданнями служби маркетингу при цьому мають стати: планування асортименту продукції, збут, просування та ціна, що забезпечує підвищення ефективності збуту сільськогосподарської продукції [2].

Діяльність кожного підприємства залежить від загального стану національної економіки, тому специфіка її функціонування на кожній циклічній фазі макроекономічних коливань (спад чи піднесення, депресія чи стабільний ріст) дзеркально формує стан та специфіку роботи окремих підприємств, вимагаючи від них відповідної стратегії розвитку і поведінки на ринку продукції. Стратегія розвитку сільськогосподарських підприємств також значно залежить від рівня державного втручання в аграрний сектор економіки. Тому особливістю формування цін на сільськогосподарську продукцію є те, що для більшості її видів характерним є постійне коливання ринкових цін, а також наявність цінових обмежень з боку держави.

Система маркетингу сільськогосподарського підприємства являє собою внутрішньо організовану по відношенню до зовнішнього середовища сукупність взаємопов'язаних складових (економічних, соціальних, організаційних, технічних та технологічних), цілісна єдність яких забезпечує, з одного боку, задоволення потреб споживачів, а з іншого – досягнення господарюючим суб'єктом поставлених цілей (табл. 1). Це реально за умови цілеспрямованого і ефективного функціонування в системі таких підсистем, як маркетингова інформація, комплекс маркетингу, управління маркетингом. Завдяки цьому кожне підприємство, виходячи з власних умов господарювання та соціально-економічних інтересів, може адаптувати для себе запропоновану систему [1].

Таблиця 1. Структурування підприємства та його системи маркетингу

<table>
<tr><td colspan="5">Підприємство</td></tr>
<tr><td colspan="5">Базові елементи підприємства</td></tr>
<tr><td>економічні</td><td>соціальні</td><td>організаційні</td><td>технічні</td><td>технологічні</td></tr>
<tr><td colspan="5">Маркетингові цілі</td></tr>
<tr><td colspan="5">Система маркетингу підприємства</td></tr>
<tr><td colspan="2">маркетингова інформаційна підсистема</td><td colspan="2">підсистема комплексу маркетингу</td><td>підсистема управління маркетингом</td></tr>
</table>

Маркетингова інформаційна підсистема сільськогосподарського підприємства представлена сукупністю структурних ланок, принципів, функцій, методів і методичних процедур, призначених для систематичного збору, аналізу і використання зовнішньої та внутрішньої маркетингової інформації. Конкретна діяльність цієї підсистеми полягає в проведенні комплексного дослідження ринку, вивченні споживачів та конкурентів. Комплексне дослідження ринку відноситься до стратегічно важливих функцій, що виконується висококваліфікованими фахівцями. Прикладна реалізація функції передбачає систематичне і різностороннє вивчення стану та перспектив розвитку ринків, на яких функціонує, або на які має намір виходити сільськогосподарське підприємство. Конкретна робота полягає в аналізі діючих чинників макро-економічного середовища та відповідних йому факторів мікроекономічного ринкового середовища. Вивчення споживачів (сегментація ринку) є стрижневою функцією маркетингової діяльності аграрного підприємства. Сутність її виконання полягає в аналізі реальних та потенційних

споживачів, щоб під їхні вимоги пристосовувати виробництво продукції та здійснювати послуги. Конкретна робота передбачає: виявлення чисельності існуючих і потенційних споживачів та динаміку їх змін; дослідження структури та характеристик покупців за різноманітними ознаками та їх варіативними комбінаціями; з'ясування масштабу потреб та незадоволеного попиту.

На основі проведених досліджень приймаються виважені рішення про обсяг виробництва товарів і здійснюваних послуг, їхні якість, номенклатуру, асортимент, ціну. Кваліфіковане виконання цієї функції дозволяє повністю задовольнити попит споживачів, незалежно від кількості і масштабів виявлених ринкових сегментів. Безпосереднє управління маркетингом передбачає визначення маркетингових цілей та управління маркетингом як системою. Визначення маркетингових цілей належить до провідних функцій маркетингу. Будучи першою в ряду маркетингових задач, вона слугує основою для розробки й подальшої реалізації стратегічної, тактичної та оперативної поведінки суб'єкта господарювання. Значущість функції підтверджується її підготовкою і виконанням вищим керівним складом підприємства та служби маркетингу.

Отже, основними вимогами, що пред'являються до маркетингових цілей сільськогосподарського підприємства, являються їх реальність і вагомість, чітко визначений термін досягнення, кількісний вимір результатів виробничо-господарської діяльності. Ними можуть бути ринкова частка, обсяг реалізації, сума доходу, сума прибутку, рентабельність, темпи приросту продажу, випуск нового товару, вихід на новий ринок і т.п. Тобто, показники, що дозволяють здійснювати контроль результатів. Після досягнення поставлених цілей визначаються і формулюються нові цілі системи маркетингу, забезпечуючи безперервність даної функції і маркетингової діяльності загалом. Функція управління маркетингом як системою передбачає виконання завдань, що безпосередньо пов'язані із реалізацією таких управлінських процедур, як планування, організація, координація, регулювання, мотивація, аналіз, облік та контроль маркетингової діяльності підприємства.

Список використаної літератури

1. Данько Ю. І. Проблеми розвитку маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств / Ю. І. Данько // Національний менеджмент організацій: інтеграційний вимір: [Монографія] / [Михайлова Л.І., Турчіна С.Г., Калачевська Л.І. та ін.]. – Суми: Видавництво «Козацький вал», ВАТ «Сумська обласна друкарня», 2010. – 352 с.
2. Соловйов І. О. Агромаркетинг: системна методологія, реалізація концепції: [монографія] / І. О. Соловйов. – Херсон: Олдиплюс, 2010. – 344с.

Лишенко Маргарита Олександрівна
к.е.н., доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу
Симоненко Дмитро Олександрович
магістрант
Сумський національний аграрний університет

НАПРЯМКИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні термін «управління маркетингом» визначається як «аналіз, планування, реалізація і контроль за виконанням програм, розрахованих на встановлення, зміцнення й підтримку вигідних обмінів із цільовими покупцями заради досягнення певних завдань організації, таких, як одержання прибутку, ріст обсягу збуту, збільшення частки ринку. Таким чином, сутність управління маркетингом полягає в тому, щоб знайти оптимальну кількість клієнтів, необхідних для реалізації всього виробленого фірмою в цей момент обсягу продукції. Завдання управління маркетингом полягає «у впливі на рівень, час і характер попиту таким чином, щоб це допомагало організації в досягненні її цілей». Це означає, що підприємство повинно мати таку маркетингову систему, яка б дозволяла йому максимально точно планувати свою маркетингову діяльність, правильно організовувати роботу відділу маркетингу та контролювати ці процеси [3].

Багато керівників українських компаній намагаються впровадити стратегічне управління в діяльність своїх організацій, що припускає організацію роботи підприємства відповідно до обраної маркетингової стратегії. Однак, перш ніж розробляти стратегію, на базі якої здійснюється стратегічне управління підприємством, необхідно оцінити готовність підприємства саме до такого, стратегічного підходу в управлінні. Це немаловажний елемент у процесі підготовки до впровадження маркетингових підрозділів у компанії. Слід зазначити, що сьогодні все частіше підприємства ведуть боротьбу за свою частку на ринку в умовах швидкої зміни смаків та уподобань споживачів, загострення конкуренції, буму інформаційно-комунікаційних технологій тощо. Ці нові виклики ускладнюються вимогами з боку суспільства щодо необхідності підвищити рівень соціально-етичної відповідальності підприємств. Водночас розвиток концепції маркетингу на українських підприємствах можна окреслити як перехід від орієнтації на збут до орієнтації на споживача. Керівництвом вітчизняних підприємств стимулювання збуту все ще розглядається як найважливіший аспект маркетингової діяльності, водночас вивченню потреб споживачів не приділяється достатньої уваги. Більшість досліджень ринку, що проводять українські підприємства, є простим збиранням фактів чи, у кращому разі, функціональним моніторингом. Лише деякі підприємства намагаються

використовувати маркетингові дослідження як підґрунтя для операційного планування своєї маркетингової діяльності.

Актуальною все ще залишається і проблема кадрового забезпечення маркетингової діяльності. На багатьох підприємствах сформувалася тенденція до «вирощування» кадрів. Багато керівників надають перевагу працівникам з досвідом роботи на певному ринку, хоча й без відповідної освіти. Враховуючи сучасну ринкову ситуацію рекомендується підприємствам для активізації власної маркетингової діяльності здійснювати заходи щодо вдосконалення основних інструментів маркетингу: товарної, асортиментної та цінової політики [1, с. 40].

Основним аспектом удосконалення товарної політики може бути застосування системи управління асортиментом та якістю послуг. Дана система входить як органічна частина в комплексну систему управління комерційною діяльністю підприємства. В свою чергу вона включає три функціональні підсистеми: організацію планування (прогнозування) і виконання, контроль і координацію. Для реалізації маркетингових дій в сфері підвищення якості товарів особливе значення в даний час має підвищення кваліфікації працівників, рівня їхніх професійних знань в сфері асортименту і якості послуг відповідної номенклатури.

Форми навчання при цьому можуть бути різними: - семінарські заняття на підприємстві; - підготовка на робочому місці під керівництвом старшого за посадою; - передача виконавцю визначених прав і відповідальності; - науково-практичні конференції; - спільні заняття і дискусії.

Важливим елементом підсистеми організації системи управління асортиментом та якістю є організація пробних продажів, що повинна здійснюватися спільними зусиллями виробників та підприємствами, які здійснюють реалізацію їхньої продукції і стати невід'ємною частиною програми впровадження нових послуг на ринок. Елементи підсистеми організації системи управління асортиментом та якістю забезпечують підґрунтя для іншої підсистеми – планування (прогнозування). Діями, що забезпечують реалізацію підсистеми планування системи управління асортиментом і якістю послуг у комплексній системі управління комерційною діяльністю підприємства на основі маркетингу, можуть бути:- формування поточної і перспективної політики підприємства в сфері асортименту і якості послуг; - формування обґрунтованих заявок і замовлень на надання послуг; - формування торгового асортименту з забезпеченням пріоритету споживача; - вишукування додаткових ресурсів.

Реалізація перерахованих заходів можлива на основі виконання наступних маркетингових досліджень щодо управління асортиментом і якістю послуг: - визначення поточних і перспективних потреб населення; - вивчення вимог споживачів до асортименту і якості послуг; - вивчення мотивації і закономірностей поведінки покупців на ринку; - дослідження сегментації ринку і типології споживачів; - вивчення споживчих характеристик і конкурентоспроможності послуг різних виробників; - вивчення стандартів

якості; - вивчення реакції ринку на нову послугу; - аналізу інформації про якість і асортимент реалізованих послуг, отриманої від споживачів по «зворотному зв'язку».

Контроль і координація – третя, заключна підсистема системи управління асортиментом і якістю послуг. Реалізація контролю в системі управління асортиментом і якістю повинна починатися з аналізу відповідності встановлених програм маркетингових дій умовам зовнішнього середовища. Даний вид контролю дозволить вчасно відреагувати на зміни зовнішнього середовища і внести корективи в програму маркетингових дій.

Наступний вид контролю – оцінка відповідності фактичних маркетингових дій програмі – дозволяє у випадку недостатньої дієвості проведених маркетингових заходів внести відповідні зміни в намічену програму (передбачити додаткові заходи щодо окремих напрямків, намітити нові напрямки, призупинити проведення заходів, що не виправдали себе).

Контроль відповідності асортименту і якості послуг вимогам споживачів повинне здійснюватися за допомогою вивчення інформації, отриманої від споживачів по «зворотному зв'язку». Це одне із самих істотних видів контролю, оскільки думка споживача – основа формування асортиментної політики. Для того щоб вид контролю був діючим, необхідний чіткий організаційний механізм одержання подібної інформації. Джерелами такої інформації можуть бути: опитування споживачів, опитування відвідувачів виставок-переглядів, виставок-продажів, купівельних конференцій, спеціальне анкетування і т.д. Необхідно щорічно розробляти конкретний перелік таких заходів, передбачаючи відповідальних за їхнє проведення, обробку і передачу керівництву отриманої інформації [1].

Що ж стосується політики ціноутворення, то для вітчизняних підприємств характерною є політика пасивного ціноутворення, тобто встановлення цін на основі витрат. В умовах же формування ринкових відносин, з розвитком конкуренції між виробниками, одним із способів успішної цінової боротьби для підприємства є формування власної цінової політики, в основі якої лежить маркетинговий підхід.

Таким чином, підприємствам для активізації власної маркетингової діяльності можуть бути здійснені заходи щодо вдосконалення основних інструментів маркетингу: товарної політики, асортиментної політики і цінової політики.

Крім цього, до основних шляхів вдосконалення управління маркетинговою діяльністю підприємств слід віднести: – створення повноцінних служб маркетингу; – розробку і здійснення маркетингової стратегії підприємств. Створення маркетингових служб в системі управління маркетингом фірми обумовлюється необхідністю оцінки її керівництвом ряду об'єктивних факторів, таких, як обсяг діяльності, розмір організації, рівень диференціації, професійна та інтелектуальна підготовка персоналу, якість взаємозв'язків підрозділів, ефективність реалізації маркетингової діяльності

фірми. Кожне підприємство повинно самостійно, залежно від мети, формувати свою маркетингову структуру.

У результаті проведеного дослідження можна зробити висновки, що в практиці вітчизняних підприємств існує низка недоліків, які знижують ефективність маркетингової діяльності. Діяльність вітчизняних підприємств спрямована на максимізацію прибутку незалежно від рівня задоволення та подальшої зацікавленості споживачів у продукції підприємства. Сучасні ж тенденції розвитку світової економіки вимагають і від вітчизняних підприємств постійної адаптації до змін у зовнішньому середовищі.

Список використаної літератури

1. Бесараб І.О. Управління маркетингом на підприємстві / І.О.Бесараб // Матеріали ІІІ Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетингове забезпечення ринку продовольства» (15-19 квітня 2013р.). - Полтава. - 2013. - С. 40.
2. Заяць Т.А. Управління маркетингом на підприємстві : монографія / Т.А. Заяць, І.О. Тарлопов , О.О.Пилипенко. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2006. – 253 с.
3. Палка І. М. Вдосконалення системи управління маркетинговою діяльністю на підприємстві/[Електронний ресурс] / І.М. Палка/ Ефективна економіка. – 2015. - № 11. – Режим доступу до журналу: http:// www. economy. nayka.com.ua

СЕКЦІЯ 5
МОДЕЛЬ ВИПУСКНИКА ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ ДЛЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Антонюк Валентина Полікарпівна,
д.е.н., професор, головний науковий співробітник Інституту економіки промисловості НАН України

ПРОБЛЕМИ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Розвиток та ефективність підприємницької діяльності у будь якій сфері вимагає відповідного кадрового забезпечення. Організація будь якого виду підприємництва (виробництва товарів чи послуг) завжди пов'язане з людьми і його успіх залежить від їх знань, компетентності, кваліфікації, які визначають здатність ефективно використовувати засоби виробництва, виробляти якісну продукцію, вирішувати поточні проблеми організації виробництва, приймати стратегічні рішення для його розвитку. Впровадження новітніх технологій та випуск конкурентоспроможної продукції неможливий без наявності відповідної вимогам робочого місця високоосвіченої і висококваліфікованої робочої сили.

Україна завжди мала якісну робочу силу з високою загальною і професійною освітою. Однак внаслідок кризових явищ в економіці, дефіциту фінансових ресурсів для розвитку професійної освіти, недалекоглядної політика у сфері підготовки кадрів та регулювання ринку праці, відсутності ефективної взаємодії між бізнесом та системою професійного навчання в останні роки проблема кадрового забезпечення економіки стає все гострішою. Мають місце значні проблеми професійної орієнтації і професійної підготовки кадрів та їх залучення у сферу економічної діяльності.

Представники бізнесу звертають увагу на те, що виробнича сфера, у найпершу чергу промисловість, відчуває гострий дисонанс в діяльності вищої освіти, яка не забезпечує його необхідними кадрами. Відзначається дефіцит молодих інженерів, низька професійна підготовка тих, що приходять на виробництво. Недостатня увага уряду до системи підготовка кадрів може мати катастрофічні наслідки, адже Україна втрачає людський капітал [1]. Такі заявки лунають усе частіше, вони спонукають більш детально дослідити професійну структуру робочої сили, що здійснено на основі аналізу зайнятого населення за професійними групами та рівня їх професійної підготовки (табл.)

Згідно даних таблиці, у 2016 р. було зайнято 16276,9 тис. осіб, найбільше їх працювало на посадах найпростіших професій (18,9%), професіоналів (17,9%), у сфері торгівлі та послуг (16,8%). Аналіз рівня професійної підготовка показує, що найбільше дипломованих працівників було за групою професіоналів та фахівців (відповідно 32% і 20% зайнятих), в той же час більше 20% зайнятого населення не мало будь якої підготовки за дипломом.

Таблиця

Розподіл зайнятого населення за професійними групами та рівнем професійної підготовки у 2016 р. (розраховано за [2, с. 87])

Професійні групи	Усього зайнято, тис. осіб	Мають відповідну спеціальність згідно диплому	Зайняті з відповід. спеціал. у своїй професійн. групі	Коефіцієнт відповідн. профес. підготов. структурі зайнятих,%	Коефіцієнт професійної відповідності зайнятих, %
Усього	16276,9	16276,9	16276,9	X	X
1. Законодавці, вищі держслужбовці, керівники, менеджери	1259,7	105,2	46,2	8,4	3,7
2. Професіонали	2906,0	5236,3	2773,7	180,2	95,4
3. Фахівці	1909,3	3266,4	1293,4	171,1	67,7
4. Технічні службовці	485,4	145,7	42,3	30,0	8,7
5. Працівники сфери торгівлі та послуг	2734,7	801,4	542,2	29,3	19,8
6. Кваліфік. робітники сільського, лісового та рибного господарств	138,7	19,9	4,4	14,3	3,2
7. Кваліфіковані робітники з інструментом	1946,5	1951,4	1003,1	100,2	51,5
8. Робітники з обслуговув. експлуатації та контрол. за роботою технологічного устаткування	1821,2	1386,7	743,6	76,1	40,8
9. Найпростіші професії	3075,4	3336,0	1524,4	108,5	49,6

Розрахунок коефіцієнта відповідності професійної підготовки робочої сили обсягу зайнятих за професійними групами показав значну розбіжність: чисельність працівників з дипломами за рівнем «професіонали» та «фахівці» перевищує кількість зайнятих у відповідних групах в 1,8 та 1,7 раз, лише 53% професіоналів та 40% фахівців працюють на робочих місцях в межах своїх професійних груп, серед інших більшість працює на посадах, які не потребують такого рівня підготовки; недостатній обсяг професійної підготовки потребам економіки серед працівників аграрної сфери – лише 14,3% усіх зайнятих мали посвідчення кваліфікованого робітника сільського господарства, також серед працівників сфери торгівлі та послуг (29,3%), технічних службовців (30%).

Однак навіть дипломовані фахівці та робітники не завжди працюють згідно отриманої кваліфікації. Розрахований *коефіцієнт професійної відповідності* (як співвідношення чисельності працівників з відповідним рівнем професійної підготовки до чисельності зайнятих у відповідній професійній групі) показує, що найвищим він є у групі професіоналів – 95,4%, та фахівців – 67,7%, значно нижчим у групі кваліфікованих працівників з інструментом – 51,5% та у 8-й професійній групі – 40,8. Найнижчим рівень професійної відповідності має група кваліфікованих працівників сільського, лісового і рибного господарства – 3,2%, технічних службовців – 8,3%, а також сфери

торгівлі і послуг – 19,8%, саме тут спостерігається найбільший дефіцит працівників з відповідною професійною підготовкою відносно потреби економіки в таких працівниках. Так, кількість працівників з фаховою підготовкою для сільського, лісового і рибного господарства (19,9 тис. осіб) покриває потребу у таких працівниках лише на 14%, однак із них менше четвертої частини (22%) працюють згідно отриманої спеціальності, а 45% займають посади найпростіших професій.

Дослідження показало, що зайнятість більшої частини дипломованих працівників не відповідає їх професійній підготовці. В той же час значна частка зайнятої робочої сили не має необхідної професійної підготовки. Серед усього зайнятого населення 2016 р. 3336 тис. осіб, або 20,5% не мали професій, підтверджених дипломом. Менше половини з них були зайняті на робочих місцях, які потребують найпростіших професій, а більша їх частина займали посади, які потребують певного рівня кваліфікації. Найбільша частка працівників без будь якої фахової підготовки була зайнята в аграрній сфері (46,5% від усіх працівників сільського, лісового і рибного господарства), у сфері торгівлі та послуг (26,7%), серед робітників з обслуговування, експлуатації технічного обладнання (22,9%), серед технічних службовців (20%), серед кваліфікованих робітників з інструментом (19%). Це свідчить про низький професійний рівень багатьох вітчизняних працівників, який є перешкодою на шляху розвитку підприємницької діяльності. Особливо це стосується аграрної сфери та сфери послуг, де найбільш поширене мале та середнє підприємництво.

Відсутність кадрів з необхідною професійною підготовкою унеможливлює організацію життєздатного бізнесу. Недостатній рівень професійної підготовки або її невідповідність вимогам робочого місця призводить до неефективного та непрофесійного використання обладнання, неможливості технологічної модернізації виробництва, що стає перешкодою на шляху зростання продуктивності праці та забезпечення прибуткової діяльності. Подальший розвиток в Україні підприємницької діяльності вимагає підвищення рівня кадрового забезпечення, що можливе такими шляхами: удосконалення механізму формування, розміщення та виконання державного замовлення на підготовку фахівців і кваліфікованих робітників; розвитку системи загальної та професійної освіти на основі модернізації матеріально-технічної бази, формування сучасних спеціальностей підготовки, засобів та методів навчання; запровадження системної взаємодії роботодавців, вищих і професійно-технічних навчальних закладів у сфері підготовки кадрів.

Список використаної літератури

1. Николаенко А. Бюджетная резолюция экономического пессимизма/ Экономические известия, 16.06.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://blogs.eizvestia.com/full/1606-byudzhetnaya-rezolyuciya-ekonomicheskogo-pessimizma 2. Економічна активність населення України 2016: Стат. Збірник /Державна служба статистики України. – Київ, 2017. – 205 с.

Жмайлов Валерій Миколайович,
к.е.н., професор, проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи Сумського національного аграрного університету

ДУАЛЬНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ЯК ЕЛЕМЕНТ ІНТЕГРАЦІЇ ВИЩОЇ ОСВІТИ ТА БІЗНЕСУ

В сучасний період посилення євроінтеграційних процесів в Україні та у зв‘язку з приєднанням її до Болонського освітнього простору, в Україні відбувається реформування освіти, в тому числі, вищої та науки. Саме тому, йдеться про серйозні зміни у вищій школі, починаючи від уніфікації навчальних програм і процесів та закінчуючи уніфікацією напрямків підготовки та спеціальностей. Цілком правомірним є те, що головне місце в інтеграційному освітньому процесі відводиться новим освітнім технологіям, формам та інноваціям, здатним забезпечити високу якість підготовки фахівців. Навчальні заклади, що здійснюють підготовку кадрів, намагаються врахувати вимоги працедавців та адаптувати зміст навчальних програм і планів підготовки фахівців до інноваційних процесів, що відбуваються в державі.

Проте, сьогодні існує низка не вирішених проблем в організації і виконанні програм практичної підготовки студентів, що загострюються внаслідок ускладнення економічних умов, в яких опинилися навчальні заклади. Мова йде про невідповідність сучасним вимогам законодавчої та нормативної бази, яка регламентує взаємовідносини між вищими навчальними закладами, організаціями та установами щодо проведення практики студентів. Виробниче навчання студентів здійснюється на місцях, значна частина яких не забезпечує їм необхідних умов для виконання програми практики та не відповідає вимогам до первинних посад, зазначених у освітньо-кваліфікаційних характеристиках фахівців. Саме тому, наразі, варто переглянути єдиний класифікатор професій (бо українські виші готують спеціалістів за десятками напрямків, які не визнаються в світі). Українські виші потребують кардинального поліпшення матеріально-технічної бази навчально-виховного процесу, насамперед, повної комп’ютеризації, забезпечення системою дидактичних засобів нового покоління (подання лекційного та інших методичних матеріалів в Інтернеті, CD-ROM, тощо).

Просування української освіти до європейських стандартів принесе чималу користь, перш за все, випускникам вишів для їх працевлаштування із всесвітньо визнаним українським дипломом бакалавра чи магістра міжнародного зразка (замість нинішньої, в окремих випадках, непрофесійної роботи). Практика підтверджує, що поки наша економіка не потребуватиме кваліфіковано підготовлених кадрів, принципово якість освіти змінити важко. Тут своє слово повинні сказати ринок та роботодавці, які диктують

необхідність перегляду традиційних підходів у освітянській сфері, оскільки під час приймання на роботу представники бізнесу цікавляться не стільки форматом «знань» випускників навчальних закладів, скільки їх готовністю до професійної роботи.

Сьогодні на державному рівні йдеться про те, щоб удосконалити систему підготовки сучасних висококваліфікованих фахівців і забезпечити успішну адаптацію студентів-випускників до професійної діяльності. Такий досвід підготовки фахівців мають провідні країни Європи. Він побудований за дуальною системою навчання, де графік освітнього процесу розподіляють за циклами теоретичного та практичного навчання. Саме таку організацію освітнього процесу з точки зору працівників освіти та бізнесу вважають найефективнішою і підтверджують доцільність поширення європейського досвіду та запровадження нових підходів підготовки фахівців на основі соціального партнерства підприємств та навчальних закладів.

Основні засади навчання за дуальної системою з метою забезпечення якості підготовки фахівців, які відповідають вимогам сучасного виробництва були запроваджені і в Сумському НАУ (за участю аграрного бізнесу). Можливості, які використовуються для забезпечення досягнення поставленої мети – поєднання навчання осіб в університеті з навчанням на робочих місцях у підприємствах, установах та організаціях для набуття професійної кваліфікації на основі договорів про співпрацю.

Алгоритм співпраці Сумського НАУ з аграрним бізнесом передбачає ряд етапів: моніторинг та корегування навчальних планів, експертиза та корегування навчальних програм дисциплін, стажування викладачів на підприємствах в умовах сучасного виробництва, проведення занять на виробництві та участь представників компаній у проведенні занять, узгодження програм та збільшення обсягів та корегування термінів практичної підготовки.

Запровадження дуальної системи включає відбір агробізнесом мотивованої молоді для навчання, стажування, практики; формування університетом та підприємством програми навчання; закріплення керівника практики від університету та майстра від виробництва; щотижневий моніторинг з боку університету виконання програми навчання та набуття студентами знань та вмінь.

Етапи впровадження елементів дуальної системи навчання в університеті:

1-й етап: інформаційний та корегуючий – підготовка нормативно-правової бази, укладання договорів про співпрацю із підприємствами, створення бази потенційних учасників програми дульної освіти, участь у міжнародних проектах та програмах, заходах, із питань дуальної освіти, проведення спільних заходів із роботодавцями, розгляд і впровадження на різних рівнях тощо.

2-й етап: формуючий та реалізуючий – впровадження елементів дуальної освіти в навчальний процес, розробка онлайн-курсів на платформі Moodle, надання індивідуальних графіків студентам.

3-й етап: узагальнюючий – розвиток та удосконалення системи дуального навчання.

Бізнес-партнерами Сумського НАУ у запровадженні дуальної освіти стали провідні агрохолдинги: ТОВ «Кернел-трейд», «Індустріальна молочна компанія», «Укрлендфармінг», компанія NCH, ПАТ «Миронівський хлібопродукт», ДП «Мілкіленд-Україна», ТОВ «Глобіно» та інші, де щорічно проходять практичне навчання більше двохсот студентів. Для таких студентів розробляються індивідуальні навчальні плани, викладачами розроблені завдання для самостійної роботи, ефективно використовуються дистанційні технології організації освітнього процесу, на підприємствах за студентами закріплюються майстри для супроводження навчального процесу в умовах виробництва.

Результатом запровадження алгоритму стало: налагодження дієвих взаємовигідних зв'язків між навчальним закладом та виробництвом, формування системи незалежної оцінки якості підготовки фахівців безпосередньо виробництвом, розробка та впровадження погоджених із виробництвом навчальних програм та планів, наближення якості підготовки фахівців до потреб сучасної економіки.

Важливим елементом запровадження Сумським НАУ дуального навчання стало створення разом з аграрним бізнесом – ТОВ «Вітчизна» Конотопського району Сумської області навчально-практичного центру університету «Надія Вітчизни», який здійснює організацію практичної підготовки студентів у процесі виробничої діяльності підприємства, проведення курсового та дипломного проектування за завданнями виробництва, проведення спільних наукових та інноваційних програм, а також проходження стажування та підвищення кваліфікаційної підготовки викладачів університету щодо володіння сучасними технологіями, які використовуються на виробництві.

Висока життєздатність цієї системи пояснюється тим, що вона відповідає інтересам всіх учасників цього процесу: держави, навчального закладу, підприємств чи організацій та студентів. Для підприємств – це можливість підготовки якісних кадрів, безпосередньо, під своє виробництво, виробничі технології та обладнання, максимальна відповідність корпоративним інтересам, економія часу та коштів на пошук та підбір фахівців, їх перенавчання та адаптація до умов конкретного підприємства. До того ж, у підприємства з'являється можливість перспективного планування заміни кадрових ресурсів та відбору кращих студентів, оскільки за час навчання можна виявити їх сильні та слабкі сторони. Добре навчені молоді кадри швидко пристосовуються до виробництва, витрачаючи мінімально часу для адаптації, що позитивно відображається на іміджі підприємства та навчального закладу. Для держави – це можливість реалізувати зміст професійної підготовки згідно діючого законодавства і державних стандартів та, водночас, зменшити витрати на укомплектування навчальних закладів сучасним технологічним обладнанням й утримання навчального закладу. Наприклад, зменшити витрати на енергоносії професійного навчального закладу, будування, обладнання та утримання

майстерень і полігонів. Навчальний заклад забезпечує студентів теоретичними знаннями, достатньою професійною орієнтацією та послідуючим працевлаштуванням. студенти за дуальною системою рано набувають добрі знання й стійкі професійні прийоми та навички роботи, самостійність і безболісну адаптацію до дорослого життя, у них з'являється упевненість у завтрашньому дні.

Таким чином, у сучасних умовах реформування та перебудови вищої національної освіти вважаємо найбільш прийнятною дуальну систему освіти, оскільки вона має ряд переваг перед традиційною, дозволяє підвищити якість теоретичної і практичної підготовки та є ще одним із додаткових шансів для студентів розпочати свою професійну діяльність безпосередньо зі студентських часів.

Список використаної літератури:

1. Дернова М.Г.Дуальна модель вищої професійної освіти дорослих: європейський досвід /М.Г.Дернова //Освіта дорослих: теорія, досвід, перспективи. – 2014. – Вип.2 – С.137-145. – Режим доступу: http //nbuv.gov. ua/UJRN/_2014_2_19)

Ляшенко Вячеслав Іванович,
д.е.н., професор
Міжнародний центр дослідження соціально-економічних проблем модернізації та розвитку кооперації, м. Полтава

ТРАНСКОРДОННИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ПРОСТІР ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ОСВІТИ

Технологічні новації швидко пронизують усі сфери життя, і час стає найдорожчим економічним ресурсом. Тому роботодавці дедалі вимогливіше підходять до підготовки кандидатів на працевлаштування. У відповідь освітній ринок пропонує більше нових короткострокових вузькопрофесійних курсів і програм, у тому числі онлайн. Але що робити з традиційним університетським навчанням, розрахованим на декілька років? Конкуренція і розвиток технологій прискорюються такими темпами, що визначити заздалегідь набір знань, необхідних на роки вперед, стає практично неможливо. «За оцінкою Світового банку (World Bank, 2016), 65% сьогоднішніх учнів початкової школи будуть працювати над завданнями, яких ще взагалі не існує. Таким чином, інвестування у вузькопрофесійну освіту стає свого роду покупкою кота в мішку. Знання застарівають швидше, ніж встигають потрапити в підручник. Google завжди буде знати більше, і вся його інформація доступна для всіх у будь-який момент. Тоді хто, чому і як повинен вчити? І чи потрібна сьогодні

університетська освіта взагалі? Схоже, її традиційним формам приходить кінець» [2].

Технологічні зусилля є найважливішим фактором, що визначає зростання продуктивності та рівень міжнародної конкурентоспроможності. Однак, оскільки вони поширюються нерівномірно по всій економіці, при аналізі ефективності роботи галузі та структурних змін технологічним критеріям надається велике значення. Враховуючи загальносвітові тенденції розширення глобальних ланцюжків доданої вартості; збільшення значення і пріоритет капіталу, заснованого на знаннях; стрімкий технологічний прогрес, у т. ч. підйом «цифрової економіки», які є вирішальними для настання «нової промислової революції» і зміни технологічного укладу, для країн з перехідною економікою в якості пріоритетів розвитку («точок зростання») доцільно стимулювати розвиток галузей і підприємств, які використовують нові технології з найбільшою інтенсивністю. Для визначення цих галузей можливе використання вже існуючої методики, розробленої ОЕСР, у якої проведено класифікацію галузей згідно з їх технологічним рівнем (МСОК 3) [1-9].

Інновації в сфері послуг специфічні і мають тенденцію до безперервності, тобто неможливе виявлення факту інновацій як окремих подій, тобто як фактів значної зміни в продуктах, процесах або інших методах [9, с. 46]. У зв'язку з тим, що сфера послуг дуже різноманітна, були зроблені спроби класифікації послуг за різними критеріями. Згідно класифікації Хауэлса і Тетера (2004 р.) послуги поділяються на чотири групи: 1) послуги, пов'язані головним чином з товарами; 2) послуги, пов'язані з інформацією; 3) послуги, пов'язані з розповсюдженням та використанням знань; 4) послуги, пов'язані з життєвими потребами людей [10]. Дана класифікація визначає послуги за ступенем наукоємності, але не передбачає виділення інноваційної складової в якості класифікаційного критерію. Для оцінки рівня наукоємності сфери послуг, запропонованого ОЕСР, пропонується оцінювати рівень кваліфікації (освіти) у розрізі видів діяльності. Джерелом інформації є т.з. industry-occupation data matrix, by industry (зведені дані про види діяльності і зайнятості, за видами діяльності) [6]. В рамках концепції smart-спеціалізації регіонів для визначення рівня наукоємності послуг нами запропонована наступна класифікація послуг (рис.1). До наукомістких послуг відповідно до даної класифікації відносяться прогресивні і креативні послуги.

Ключовим критерієм тут є кваліфікація робочої сили (рівень освіти). Проте такий підхід не є достатньо продуманим і дає лише загальні рекомендації для його подальшого застосування. Відповідні розрахунки були проведені нами на прикладі Дніпропетровської області [12].

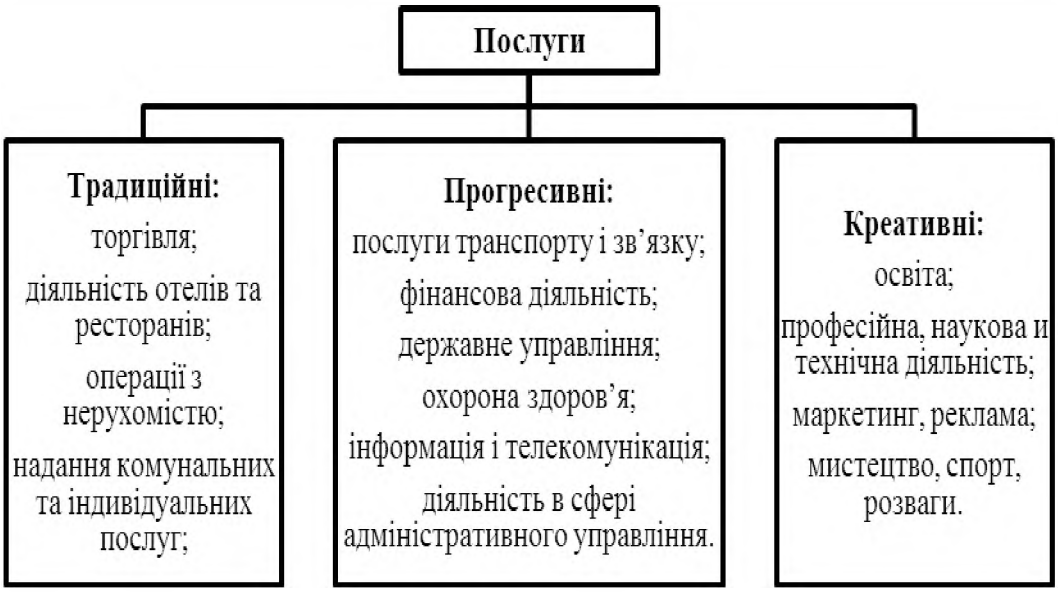


Рис 1. Класифікація послуг за ступенем наукоємності.

При дослідженні структури і динаміки наданих послуг за 2005-2014 рр. в Дніпропетровській області було відзначене різке зростання вартісного обсягу послуг, починаючи з 2010 р. Також спостерігається збільшення частки традиційних послуг у загальному обсязі наданих в області послуг після 2010 р: з 18,7% у 2009 р до 89,3% в 2010 р. В 2015 р. частка традиційних послуг склала 87,6 %. При цьому частка прогресивних послуг поступово зменшувалась, починаючи з 2002 (74,8% у 2002 р) до 54,8 % в 2009 р. У 2010 р відбулося скорочення частки прогресивних послуг до 8,6 %, після 2010 р відзначається тенденція до незначного зростання частки прогресивних послуг до 10,5% в 2015 р. Динаміка частки креативних послуг у вартісному обсязі наданих послуг виглядає наступним чином: збільшення частки креативних послуг з 13% у 2002 році до 24,7 % у 2009 р. і різке зниження після 2010 р. до 2% з поступовим скороченням частки креативних послуг до 1,8% в 2015 р. (рис.2.)

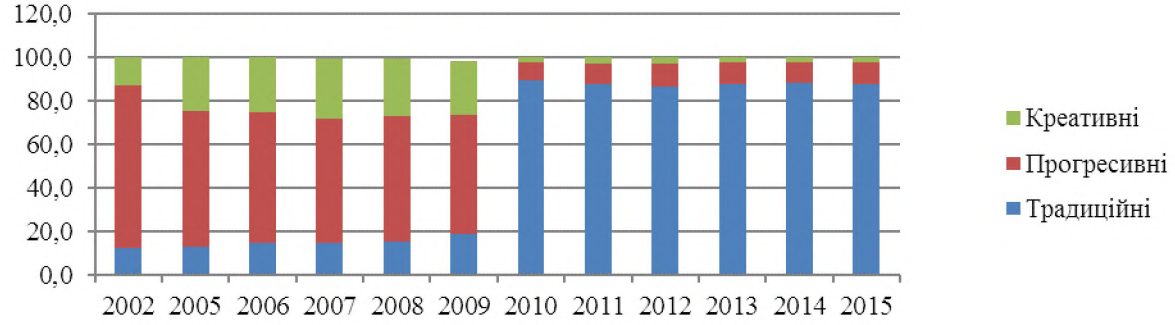


Рис.2. Динаміка змін у структурі сфери послуг Дніпропетровської області за категоріями за 2002-2015 рр. [розраховано авторами за 3-5;11].

Оцінюючи динаміку частки наукоємних видів послуг у ВРП Дніпропетровської області (прогресивні і креативні послуги), відзначаємо зростання їх частки у ВРП з 10% в 2009 р. до 15,6 % у 2011 р з тенденцією до подальшого зменшення частки наукоємних послуг у ВРП до 12,4% в 2014 р. (Рис.3). Орієнтуючись на концепцію розумної спеціалізації (smart-

спеціалізації), яка передбачає посилення ролі регіональної інноваційної системи, збільшення потоку знань і поширення інновацій в регіональній економіці, доцільно провести оцінку структури економіки регіонів за приведенням вище методиками. При оцінці рівня наукоємності виробництва доцільно виділити найбільш перспективні і наукомісткі види діяльності, так звані «точки зростання» в промисловості та в сфері послуг регіону.

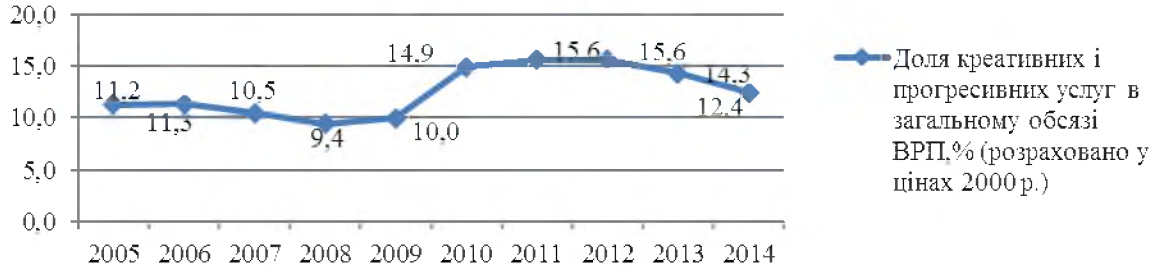


Рис.3. Динаміка частки креативних та прогресивних послуг у структурі ВРП Дніпропетровської області, %.[розраховано за 3-5; 11]

Розглядаючи конкретний регіон і оцінюючи динаміку структурних змін у сфері послуг в Дніпропетровській області за період 2002 - 2015 рр. також відзначаємо негативні тенденції, пов'язані з зростанням сектора традиційних послуг після 2011 р, що говорить про спеціалізацію регіону на наданні послуг низького ступеня наукоємності (переважаюча сфера – оптова та роздрібна торгівля). Разом з тим відзначається тенденція до зниження частки креативних та прогресивних послуг після 2011 р як у загальному вартісному обсязі наданих послуг в області, так і в ВРП. У структурі промисловості Дніпропетровської області переважають средньонизькотехнологічні і низькотехнологічні галузі, що також говорить про необхідність стимулювання інноваційної діяльності в цих сферах. Більш детальний аналіз структури промисловості і сфери послуг надасть уявлення про стан в конкретних галузях і дозволить виділити в якості пріоритетів розвитку окремі види діяльності у сфері послуг і виробництва, що може слугувати підставою для включення їх в стратегію регіонального розвитку.

В сучасних умовах глобалізації на порядок денний виходить питання створення спільного україно-польського транскордонного навчально-наукового простору з розробкою відповідної стратегії формування та розвитку, а також відповідного інституціонального забезпечення та супроводу. Українські виші де-факто стають майданчиками отримання бакалаврської освіти з метою продовження її по магістерським програмам у Польщі. Нами пропонується доповнити цей процес підприємницькою складовою. Тобто студенти, які мають хист до підприємницької діяльності і навчаються за бакалаврськими програмами в Україні започатковують «власну справу» в бізнес-інкубаторі відповідного українського вишу. Продовжуючи навчання за магістерськими програмами у Польщі вони спочатку адаптують свій малий бізнес у відповідному польському технопарку, а з часом виходять і на польський ринок.

Список використаної літератури

1. Лазарчук Е.В. Критерии оценки инновационности отраслей промышленного производства // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1−1.– [Электронный ресурс] − Режим доступа: https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=18027 (дата обращения: 13.01.2017).

2. Михайленко Е. Постиндустриальное образование: куда идем? Михайленко Е., Блейон Т. // Зеркало недели. – 2016. − №43-44. – С.11-16.

3.Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2015 році / Сайт головного управління статистики у Дніпропетровській області. − [Електроний ресурс] − Режим доступу: http://www.dneprstat.gov.ua/statinfo%202015/rpid/2015/rpid_1.pdf

4. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2009р./ Головне управління статистики у Дніпропетровській області– Дніпропетровськ: Державна служба статистики України, 2010.− 535 с.

5.Статистичний щорічник Дніпропетровськоїобласті за 2015р/ Головне управління статистики у Дніпропетровській області. – Дніпро: Державна служба статистики України, 2016.− 502с.

6. Industry-occupationmatrix data , by industry /US Department of labour/ Bureau of Labour Statistics. − [Электронныйресурс] − Режим доступа: https://www.bls.gov/emp/ep_table_108.htm.

7. Innovation in Services. DTI occasional paper № 9. Department of trade and industry of the UK, June 2007, − 194 p. (Инновации в сфере услуг. Непериодическая серия Департамента по Промышленности и Торговле Великобритании, Июнь, 2007), − 194 с.

8. Innovation in services/NESTA Policy briefing, May 2008.− 4 p. − [Электронный ресурс] − Режим доступа: http://www.nesta.org.uk/sites/default/files/innovation_in_services.pdf

9. ISIC REV.3 Technology intensity definition. Classification of manufacturing industries into categories based on R&D intensities, 7 July, 2011 − 7 p. − [Электронный ресурс] − Режим доступа: https://www.oecd.org/sti/ind/ 48350231.pdf

10. Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd edition. A Joint Publication of OECD and Eurostat. OECD/EC, 2005 (Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. 3-е изд., совместная публикация ОЭСР и Евростата / Пер. на рус. яз. − М.: ГУ «Центр исследований и статистики науки», 2006. −192 с.)

11. Taking services seriously. How policy can stimulate the hidden innovation in the UK's services economy/ NESTA research report, May, 2008.−72 p.− [Электронный ресурс] − Режим доступа: http://www.nesta.org.uk/sites/default/ files/taking_services_seriously.pdf

12. Іванов С.В., Ляшенко В.І., Ляшенко А.Ю. Постіндустріальна освіта: послуга креативна чи традиційна? // Польсько-українське співробітництво в розв'язанні сучасних соціально-економічних проблем: наука, освіта, досвід: збірник тез доповідей на міжнародній науково-практичній конференції, присвяченій III SYMPOZJUM NAUKOWE «UKRAINA-POLSKA – WSPÓŁPRACA SYNERGETYCZNA»13-19 lutego 2017 r. Kijów, Połtawa, Słowiańsk (Слов'янськ, 16-18 лют. 2017 р.) / МОН України ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет».- Слов'янськ: Вид-во Б. І. Маторіна, 2017. – С.42-47.

Polovin Serhiy Mykolayovych,
senior lecturer, Language Training Department at Donetsk National Technical University (Pokrovs'k)

LEARNING ENGLISH MADE EASY FOR UNIVERSITY GRADUATES

There is no denying that a university graduate majoring in business must have a good knowledge of English. With the arrival of globalization, being able to deal directly with foreign customers and business partners is at the top of the list for most would-be entrepreneurs, and English plays an essential part in this process.

A piece of good news for aspiring but doubting and discouraged university graduates of business specialties is that there are scores of web applications that can make learning English easier and more interesting.

One of my favourite is an American web application called "Quizlet". [1, p.1]

Its primary function is to help you memorize new words and expressions in an innovative way.

As for me, I have created 423 Quizlet sets and used them with students of different levels of English language proficiency.

When you are done creating an account, you can start making lists or sets of new words or expressions. Here is one of my Quizlet sets created for first-year students working with the course book 'New Headway Pre-Intermediate'.

https://quizlet.com/_3bz011

Before starting to type new words in the left column, you have to choose a language from a falling-down list to be able to continue typing in your own language.

It is good when you can see English words and expressions and their Ukrainian or Russian translation side by side, but what is more, when you click on either an English word or its translation, you can hear a robot read it out. You can even choose American English or British English pronunciation.

Sets of words can be edited, saved, shared via social media sites, downloaded as PDF files, embedded on your blog or site or shared via a link.

Quizlet offers six study modes. Students can use flashcards (Cards), or use the fill-in-the blank mode (Learn) to polish their spelling. While using this mode, you should be very careful about what you type. Quizlet is a stickler for spelling: one wrong letter and the way you spelled the word is considered to be wrong.

Another great feature of the program is that it asks students to type what they hear (Spelling).

Quizlet can test a student and give a grade when you choose a Test mode. This mode allows students to choose various question types, do matching, multiple choice, and true/false.

There are a pair of games in the program. If you choose Scatter, you will have to drag corresponding words and their definitions onto one another.

The other game Gravity asks you to type definitions before terms disappear. While playing these games, students can see how much time they spent completing the tasks: the program tracks time so students can compete against one another.

Currently there are thousands of word sets on Quizlet, including ones for all known Oxford and Cambridge course books. This gives students an opportunity to search for a huge number of Quizlet sets that can be used in learning English.

You can download Quizlet sets of words on mobile devices and learn them on the go.

To sum it up, Quizlet is a simple, user-centric tool for role learning. Also, students can work as a team when using Quizlet Live, which is quite useful for them as future entrepreneurs. [2, p.1]

I have always thought that if you write well, you can speak well. So developing writing skills of my students has been at the top of my priorities in teaching English.

There are a lot of web applications out there which can be used to help students improve their writing. The one I use quite often is Padlet (former Wallwisher) [3, p.1].

I use the application for a whole range of activities, including group projects, advertising campaigns, posting completed home assignments, etc.

Padlet caught my eye way back in 2007. One of the first walls I built is called 'ProFile 3 Unit 4 'Globalisation''. It is based on the material from the course book 'ProFile', and discusses the issues created by globalisation.

https://padlet.com/vecttra/mar9el6joz

I invited the students to the wall by simply adding them via email to a list of people who could write or collaborate on this wall, i.e. I opened access to the wall and granted permission to post their comments. Building a wall on Padlet takes just a few minutes – click on the Modify the wall tag, provide a short description of the wall, insert a photo if you like, choose a wallpaper from a falling-down list of options, and select your preferences in the privacy settings. [4, p.1]

On receiving a link sent by you, students follow it and can start collaborating immediately by double-clicking on any place on a wall, and typing their comments. Inserting audio and video files as well as photos is quite easy.

Using different fonts – bald, italics, underline – you can highlight any part of the text. As for inserting a text, it can be done either the traditional way, by copying and posting it, or by pressing 'Ctrl+V' combination of the buttons. [5, p.1]

There are over 100 Padlet walls built by my students and me that cover idioms, phrasal verbs, questions for discussion. Here are more examples: https://padlet.com/vecttra/1s2weajuusb8, https://padlet.com/vecttra/pcnk2avtb8, https://padlet.com/vecttra/BhbeQHshzg

References:

1. https://www.g2crowd.com/products/quizlet/reviews
2. https://uip.me/2013/07/quizlet-prostoj-sposob-vyuchit-novoe-obzor/
3. http://www.coolcatteacher.com/how-to-use-padlet-fantastic-tool-teaching/

4. http://www.educatorstechnology.com/2014/07/teachers-guide-to-using-padlet-in-class.html
5. http://ditchthattextbook.com/2014/11/03/20-useful-ways-to-use-padlet-in-class-now/

Холявко Наталія Іванівна,
к.е.н., доцент,
Чернігівський національний технологічний університет

ВЕКТОРИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ СЕКТОРАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ І ПІДПРИЄМНИЦТВА

Сучасні соціально-економічні та інфо-техніко-технологічні тенденції світового розвитку спричинюють модифікацію профілів функціонування макроекономічних суб'єктів за наступними векторами пріоритетів:

- державний сектор – макроекономічне регулювання; прогнозування соціально-економічного, інноваційного та науково-технічного розвитку; створення сприятливих умов і стимулювання економічних агентів до імплементації нових технологій та продукування інновацій; гарантування захисту прав інтелектуальної власності;
- підприємницький сектор – модернізація виробничих процесів на основі сучасних інноваційних інформаційно-комунікаційних технологій;
- сектор вищої освіти – підготовка спроможних до інноваційного мислення висококваліфікованих фахівців для національної економіки при переході її на функціонування на інформаційних засадах; забезпечення науково-технічного поступу країни;
- приватний неприбутковий сектор – сприяння розвитку інноваційної культури у суспільстві як запоруки підвищення рівня сприйнятливості населенням новітніх підходів, технологій, продуктів тощо.

На основі вищевикладеного логічно дійти думки, що зміни в діяльності суб'єктів національної економіки в умовах переходу на функціонування на інформаційних засадах супроводжуються трансформацією специфіки й інтенсивності відносин між ними з переведенням їх на якісно новий, вищий рівень складності й узгодженості. Особливо у цьому контексті виокремлюється сектор вищої освіти, представлений вищими навчальними закладами різних рівнів акредитації з їх інтелектуальним, науковим, інноваційним потенціалом, що перебирає на себе роль своєрідної базової зв'язуючої ланки у рамках чотирикутника «держава – бізнес – вища освіта – громадськість». Підвищення інноваційної активності підприємств, як чинник забезпечення їх конкурентоспроможності в сучасних умовах, вимагає зростання гнучкості і динамічності сектору вищої освіти зі спроможністю його суб'єктів до генерації знань, інформації, новітніх ідей з подальшим трансфером в реальну економіку шляхом комерціалізації дослідницьких результатів, реалізації ліцензій на

промислове використання запатентованих винаходів і корисних моделей. У цьому контексті актуалізується необхідність визначення напрямів модернізації системи вищої освіти країни відповідно до мінливих запитів бізнесу, що в умовах наявних ресурсних обмежень та недостатності фінансування вищих навчальних закладів сприятиме диверсифікації джерел фінансування і наповненню бюджетів університетів.

У цілому, на нашу думку, доцільно виокремити два головні вектори модернізації економічних відносин між секторами вищої освіти і підприємництва:

1) освітній вектор – підготовка для інноваційно активних підприємств кадрів, спроможних навчатись протягом життя та демонструвати високу продуктивність праці в умовах формування економіки інформаційного типу. Співробітництво за даним вектором включає:

- з боку підприємств – формування замовлень на підготовку кадрів у розрізі професійної та кваліфікаційної структури; конкретизацію та регулярне оновлення переліку вимог до знань і професійних компетенцій студентів; створення умов для організації повноцінного практичного навчання студентів (практики, стажування, майстер-класи досвідчених фахівців, участь у студентських круглих столах, конференціях та ін. заходах і т.п.);
- з боку вищих навчальних закладів – організацію навчального процесу відповідно до запитів роботодавців; гарантування високого якісного рівня освітніх послуг; належне матеріально-технічне забезпечення освітнього процесу, регулярне оновлення інформаційно-комунікаційних технологій, використання ліцензованого профільного програмного забезпечення, інформатизація навчання; впровадження інновацій та нових форм навчання, що ґрунтуються на сучасних інформаційних техніко-технологічних потужностях (дистанційна освіта); формування у студентів додаткових компетенцій, залучення до дослідної діяльності тощо;

2) науково-дослідний (R&D) вектор – спільна ініціація або надання консультаційно-експертної підтримки в реалізації науково-технічних, інноваційних проектів на різних етапах життєвого циклу, що конкретизовано по сферам відповідальності секторів передбачає:

- з боку підприємницького сектору – формування замовлень на проведення наукових досліджень (господарські договори) як прикладного (орієнтованих на вирішення конкретних практичних завдань і проблем; зазвичай середньострокової тривалості; на поточному етапі переважають у структурі університетських досліджень в Україні), так і фундаментального (орієнтованих на генерацію нових знань; зазвичай довгострокової тривалості; на поточному етапі вітчизняні підприємства демонструють низький рівень зацікавленості в фінансуванні фундаментальних наукових робіт і проектів) характеру; впровадження результатів наукових досліджень в реальну практику господарювання; активну позицію і безпосередню участь на етапах реалізації, стабілізації та завершення інноваційних проектів, базованих на науково-технічних роботах;

- з боку сектору вищої освіти – проведення досліджень, продукування нових знань, винахідницьку діяльність, патентування; забезпечення належного фінансування, матеріального і технічного супроводу дослідницьких процесів, науковців і лабораторій; ініціацію інноваційних проектів, популяризацію науково-технічних послуг вищих навчальних закладів для представників підприємницького сектору; відповідальність та головна частка активності на етапах концепції та розробки (досліджень) у рамках інноваційних проектів; гарантування високої якості науково-технічної продукції; трансфер і комерціалізацію знань та інформації в реальному секторі економіки.

Трансформаційні зміни мають торкнутись різних аспектів функціонування системи вищої освіти в цілому, а саме: адміністративного (удосконалення системи освітнього менеджменту на національному, регіональному, локальному та мікрорівнях; орієнтація розвитку на глобалізацію та інтернаціоналізацію вищої освіти; стимулювання інноваційного розвитку; удосконалення підходів до стратегічного планування і прогнозування; гарантування транспарентності процесів), освітнього (удосконалення, забезпечення гнучкості навчального процесу в університетах; залучення широкого кола стейкхолдерів до процесів розробки й оновлення навчальних курсів і програм), науково-дослідного (забезпечення конкурентоспроможності результатів досліджень, підвищення їх практичної і наукової цінності; організація трансферу знань, інформації та технологій; патентування винаходів і розробок), фінансового (диверсифікація джерел фінансування; фандрейзинг; активізація процесів комерціалізації; розширення грантової діяльності; оптимізація структури витрат вищих навчальних закладів) тощо.

Яковенко Роман Валерійович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики
Центральноукраїнський національний технічний університет

ЗАСТОСУВАННЯ ЗАКОНУ ЕКОНОМІЇ ЧАСУ В ПРОЦЕСІ ВИКЛАДАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ СТУДЕНТАМ НЕЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

Сучасний освітній процес вимагає подальшої індивідуалізації розробки освітніх програм, навчальних планів та робочих програм окремих навчальних дисциплін. „Основи економічної теорії” є одним з предметів, що є загальновизнано корисним та необхідним для усіх напрямів підготовки [3, с. 28]. Саме він формує економічний світогляд майбутнього випускника та принципи економічної взаємодії із зовнішнім світом незалежно від майбутнього професійного спрямування.

Викладання економічної теорії у вищих навчальних закладах України набуває дедалі обмеженіших форм та обсягів на фоні збільшення обсягів викладання так званих фахових економічних дисциплін [4, с. 263]. Це можна прослідкувати, зокрема, за скороченням годин вивчення для спеціальності „Комп'ютерна інженерія", для якої взагалі відсутні семінарські/практичні заняття [1, с. 10], а сам предмет отримав статус дисципліни „за вибором" [1, с. 3]. В умовах фактичного скорочення у 2017-2018 навчальному році тривалості першого навчального семестру до 11 реальних тижнів, гостро постає проблема оцінки якості та виставлення балів за навчання з цього курсу.

Йдеться про те, що протягом 11 тижнів студенти, що вивчають економіку нефахово, мають здати величезну кількість лабораторних робіт з обов'язкових предметів, ОДЗ, декілька курсових робіт, і примушувати їх у повному обсязі, за таких умов, приділяти додатковий час на здачу тем з економічної теорії на консультаціях – нераціонально та просто неправильно. Відтак, на допомогу для вирішення цієї проблеми прийшла методологія економічної теорії.

Закон економії часу полягає у прагненні робітника якомога менше витрачати часу на працю, не зменшуючи при цьому обсяги доходу [5, с. 37]. В нашому випадку йдеться про скорочення часу для заробляння балів без втрати стипендії, а в деяких випадках – і для збільшення її розміру. Йдеться, зокрема, про участь у безкоштовних наукових конференціях та про опублікування спільних тез шляхом дистанційної співпраці „студент – викладач (науковий керівник)". Шляхом застосування e-mail студент отримує від викладача інформацію та організаційні питання щодо майбутніх конференцій, орієнтовну тематику досліджень, вичитує та рецензує проміжні результати досліджень.

Результатом цього є не уявне, а реальне заглиблення слухачем вузу у декілька економічних проблем, опрацювання певного обсягу літератури та інформаційних джерел, нестандартний погляд на проблему (оскільки студент не є економістом за фахом) та спроба її вирішити, тобто засвоєння дедуктивно-індуктивного апарату. До інших зисків цієї методики ми відносимо: економію часу як студента, так і викладача; отримання заліку та високих балів, відповідно до якості та глибини дослідження; зростання рейтингу студента, кафедри, спеціальності, на якій він навчається, факультету, університету; можливість отримання підвищених та іменних стипендій; набуття досвіду наукової роботи; усвідомлення практичної дії деяких економічних законів, зокрема закону економії часу.

Особливе значення це має для студентів вже зазначеної спеціальності „Комп'ютерна інженерія" в умовах формування в Україні зародків постіндустріальної економіки. Постіндустріальне або інформаційне суспільство характеризується всеохоплюючим поширенням інформації серед усіх верств населення, інформатизацією усіх суспільних процесів. В економіці ознакою такого суспільства є визначення інформації, знань та освіти головним фактором виробництва. Нагадаємо, що в індустріальну епоху таким фактором є капітал, а в аграрну – земля [2, с. 5]. Дуже цікавим за таких умов є підготовка до друку синергітивних матеріалів, що стосуються взаємопроникнення проблем

економіки та інформатизації, які можуть дати набагато вищий кумулятивний підхід, ніж однобічний підхід до розв'язання цієї проблеми.

Саме економічна теорія, максимально інституціалізована, тобто збагачена впливом іншим суспільних наук, в сучасних умовах дає відповідь на питання про місце і роль людини в системі не лише економічних, а й усіх суспільних відносин [4, с. 263]. Крім того, засвоєння принципів ринкової економіки в індустріальну добу (тобто на сучасному етапі розвитку України) дає можливість сформувати потужний ресурс як зайнятості на традиційному ринку праці, так і самозайнятості випускників зазначеної спеціальності в сфері ІТ-технологій.

Беручи до уваги той факт, що одним з напрямів, за яким готують фахівців згадуваної спеціальності є кібернетична безпека, можна стверджувати, що вивчення економічної теорії сьогодні слід розглядати як фактор кібербезпеки України у дуже недалекому майбутньому.

Список використаної літератури

1. Яковенко Р. В. Робоча програма з навчальної дисципліни „Основи економічної теорії" для технічних спеціальностей [Електронний ресурс] / Р. В. Яковенко, Г. К. Волчкова. – Кропивницький : КНТУ, 2016. – 35 с. – Режим доступу : http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/handle/123456789/6314. – Назва з титул. екрану.

2. Яковенко Р. В. Роль теоретичного знання для сучасної української економіки та людського розвитку / Р. В. Яковенко // Розвиток економічної думки : зб. наук. праць. – Кіровоград : „Поліграф-сервіс". – 2013. – Вип. 6. – С. 5–12.

3. Яковенко Р. В. Практичне значення викладання курсу „Основи економічної теорії" студентам технічних спеціальностей / Р. В. Яковенко // Викладання економічних дисциплін в умовах глобалізації та європейської інтеграції України : збірник матеріалів Міжнародної науково-методичної конференції, 02 червня 2017 р., – Харків : ХНАДУ, 2017. – С. 28–29.

4. Яковенко Р. В. Використання сучасних економічних концепцій у процесі управління вищою освітою в Україні / Роман Яковенко // Зовнішня торгівля : економіка, фінанси, право. – К. : Український державний університет фінансів та зовнішньої торгівлі. – 2014. – № 1 (72). – С. 260–269.

5. Яковенко Р. В. Національна економіка : навч. посіб. / Роман Яковенко. – Кіровоград : „Пік", 2009. – 548 с. : іл

Ярова Алла Борисівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування
ДВНЗ «Криворізький національний університет

АКТИВНІ МЕТОДИ НАВЧАННЯ ПРИ ВИКЛАДАННІ ДИСЦИПЛІНИ «СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ» ДЛЯ МАГІСТРАНТІВ УСІХ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

Через низку проблемних питань, що підіймаються під час викладання дисципліни «Соціальна відповідальність», зокрема: соціальна свідомість людини, підприємств і людства; соціальні ліфти – механізм їх дії; радикалізм та тероризм (індивідуальний, організований, державний; збройний, кібертероризм), їх види, піднесення і занепад; війни сьогодення; глобалізація економіки та світу – причини, наслідки, перспективи; екологічні проблеми та їх сучасний стан у місті, регіоні, Україні, світі; феномен економічної успішності та добробуту окремих країн; питання закритості країн; причини бідності країн світу; антропогенний вплив на навколишнє середовище; транспортні проблеми людства; проблема зростання об'ємів сміття і його утилізації; питання біженців; альтернативні джерела енергії; екологічне житло і т.д., - виникає необхідність застосовувати специфічні методи навчання для активації процесу пізнання.

На першому занятті магістрантам пропонується записати на окремих аркушах проблемні питання, які стосуються соціальної відповідальності громадян, держави, бізнесу. Їх може бути декілька.

Далі зробити їх ранжування за ступенем важливості на думку магістранта.

На ватман винести найважливіші питання, згрупувавши їх за тематикою (під керівництвом викладача).

Коли виокремляться напрямки дослідження, магістрантам пропонується розділитися на групи і в рамках кожного питання розглянути:

- історія виникнення проблеми;
- сучасний стан питання в місті, регіоні, Україні, світі;
- успішні шляхи вирішення на прикладі окремих підприємств, їх об'єднань або країн;
- перспективи впровадження в місті, регіоні, Україні.

Кожна наступна пара проходить в рамках окремого проблемного питання. Магістранти готують доповіді, презентації, короткі відеоогляди, цікаві факти тощо.

Як підсумок такого підходу активного пізнання магістранти оволодівають основними поняттями соціальної відповідальності людини, бізнесу, держави,

суспільства з виокремленням проблемних питань, шляхів їх вирішення на успішних прикладах з оцінкою можливості впровадження в своє повсякденне життя, в програми розвитку міста, регіону, держави вцілому. Магістранти також набувають навиків самостійної ідентифікації проблеми, її оцінки і пошуку можливих шляхів вирішення.

На сьогодні можна говорити про те, що в результаті першої пари, що присвячена виявленню проблем соціальної відповідальності людини, держави, бізнесу, ми маємо готовий проектний план перспективного розвитку міста, регіону, країни, який може бути представлений робочою групою у відповідні органи влади як Стратегія розвитку.

Зачосова Наталія Володимирона,
к.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
Поковба Дмитро Васильович,
студент кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

ПРИЧИНИ НЕПОПУЛЯРНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ВНЗ: ПОГЛЯД МОЛОДІ

Нині ми можемо спостерігати те, як випускники шкіл в Україні бажають отримати європейську освіту, оскільки вітчизняні вищі навчальні заклади втрачають свою престижність та не дають гарантій працевлаштування за здобутою спеціальністю. Причиною того, що отримувати освіту в Україні на разі менш престижно, ніж, приміром, у Польщі, є не тільки низька матеріальна забезпеченість ВНЗ України, але і ряд інших обставин.

Дійсно, однією із вагомих причин відставання українських вищих навчальних закладів від світових конкурентів багато років поспіль залишається низький рівень матеріального забезпечення. Недостатня за обсягом матеріальна база є причиною ряду інших проблем, таких як відсутність фінансової мотивації професорсько-викладацького складу, недостатність фінансування наукових проектів студентів, відсутність розвинених студмістечок (кампусів) і студентської інфраструктури, низький рівень мотивації студентів через механізми стипендіальних програм. За даними інтернет ресурсу «Українська правда» у 2017 планувалось підвищення матеріального забезпечення на здобуття повної загальної середньої освіти: «…в проекті бюджету на 2017 рік освіта визначена як пріоритет соціальних видатків. Зарплати педагогічним працівникам планується в середньому збільшити на 33%. Вперше в освітній

субвенції враховані видатки на здобуття повної загальної середньої освіти у професійних технологічних училищах (на це виділено 1,6 млрд грн). Враховано цільові видатки на надання державної підтримки для здобуття професійно-технічної і вищої освіти учасникам бойових дій і їхнім дітям (184,6 млн грн). Стипендіальний фонд планувалося збільшити на 576 млн грн. На підручники в бюджеті передбачалося 0,4 млрд грн…» [1]. Однак, у царині вищої освіти суттєвих змін щодо обсягів фінансової підтримки на владному рівні поки що не планується.

Другою причиною низької популярності вітчизняних ВНЗ серед випускників шкіл України є відсутність системи моніторингу якості освіти та інформаційної прозорості результатів перевірки якості навчання у ВНЗ.

З цього приводу український освітній діяч та колишній директор Українського центру оцінювання якості освіти Лікарчук І. відзначає: «Причина в тому, що в Україні немає системи моніторингу якості освіти. І це зважаючи на те, що необхідність створення такої системи у нас задекларована: у всіх програмних документах є доручення нинішнього та попереднього президентів, ідеї цієї системи також закладені у деяких законодавчих актах» [2]. У той час, як в європейських країнах регулярно відбувається моніторинг та аналіз діяльності освітньої системи, в Україні його не проводилось вже близько 20 років.

Наступна причина неспроможності вітчизняних ВНЗ конкурувати на європейській освітній арені є низький рівень їх репутації, що пояснюється мінімальними вимогами щодо вступу до ВНЗ. Чи не єдиним показником знань вступника нині є результати ЗНО, тоді як в топових ВНЗ світу вимоги значно вищі. Наприклад, Массачусетський технологічний інститут (MIT). Умови вступу до інституту традиційні для більшості ВНЗ світу: для випускників шкіл — це наявність атестату про середню освіту. Для вступу на майстрові (магістерські) й докторські програми необхідний диплом про закінчення ВНЗ. Однак, окрім цих документів вимагаються три твори (есе), форми для яких можна отримати на сайті ВНЗ: два коротких (одне - про інтереси абітурієнта, інше - про позакласну/додаткову роботу), а також мотиваційний лист приблизно на 500 слів. Також абітурієнтам необхідно пройти тести SAT I або ACT Plus Writing, а також два тести SAT II (один із математики, другий — із природничих наук: фізики, хімії або біології) [3].

І головна, на нашу думку, причина непопулярності вітчизняних ВНЗ – це відсутність націленості вищих навчальних закладів України на отримання та підтримку належного рівня статусу і визнання. Недостатність фінансової підтримки ВНЗ з боку держави, не розвинута система меценатства щодо закладів освіти змушує їх боротись за виживання шляхом збільшення кількості студентів за будь-яку ціну, а не дбати про рівень їх освіти, розвиток практичних навиків і здобуття необхідних компетенцій. В Україні відсутнє бажання ВНЗ створювати собі «ім’я», репутацію, престиж та статус. У вітчизняних ВНЗ може навчатися майже кожен, хто спроможний платити за освітні послуги. Освіта є радше комерційною послугою, а не привілегією для обраних. А от ,наприклад,

у МІТі з 20 абітурієнтів до ВНЗ вступає лише 1. Принцип цього університету побудований на правилі «якість важливіша за кількість», тоді як у вітчизняних вищих навчальних закладах все навпаки. Перша репліка, яку чують студенти МІТа від своїх викладачів, це: «Подивіться на сусіда зліва, подивіться на сусіда справа. Знайте, один із вас не завершить навчання і буде відрахований». Мова йде про те, що престижні ВНЗ переймаються власною репутацією на ринку освітніх послуг.

У вітчизняній системі освіти є чимало недоліків, які змушують випускників шкіл України до навчання за кордоном. Значною мірою їх існування спричинене державною політикою і політикою діяльності самого закладу, однак, виховання та менталітет молоді відіграють не останню роль у процесі зниження рівня якості та популярності української освіти у світі. На нашу думку, потрібно повністю переглянути систему української освіти, у першу чергу, підвищити рівень її фінансування, покращити умови навчання студентів, посилити вимоги для вступу до ВНЗ та безпосередньо навчального процесу і акцентувати увагу на кваліфікації викладачів, мотивуючи їх на нові дослідження та наукові праці. Побудова повноцінних студентських містечок за європейськими стандартами приваблюватиме молодь із інших країн до ВНЗ України. Фінансування наукових проектів викладачів і студентів через механізм поєднання державного та приватного капіталів може стати одним із основних стимулюючих факторів, спроможних зацікавити у здобутті якісної освіти та отриманні численних наукових здобутків.

Список використаної літератури:

1. Колесніченко О. Верховна Рада прийняла зміни до держбюджету [Електронний ресурс] / О. Колесніченко. – Режим доступу: https://www.epravda.com.ua/news/2017/07/13/627059/.
2. Чемерис О. А. Проблеми моніторингу якості освіти [Електронний ресурс] / О. А. Чемерис // TIMO. – 2012. – Режим доступу : http://www.timo.com.ua/node/7213.
3. Найкращі університети світу [Електронний ресурс] / TIMO. – Режим доступу : http://www.timo.com.ua/node/7774.

Гаєвська Лариса Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства
Марченко Ольга Іванівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства
Богдан Святослав Володимирович,
магістрант ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Університет ДФС України

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОФЕСІОГРАМИ ТЕПЕРІШНЬОГО ВИПУСКНИКА-ПОТЕНЦІЙНОГО ПІДПРИЄМЦЯ

Стрімкий та динамічний розвиток економіки, процеси глобалізації, інформатизації ставлять перед сучасним випускником вищого навчального закладу жорсткі вимоги для подальшого працевлаштування та професійного зростання в окремій сфері діяльності, зокрема в організації власної справи. Економіка, що заснована на сукупності знань, у більшій мірі характеризується генеруванням та реалізацією ідей, аніж використанням фізичних ресурсів, та впровадженням інноваційних технологій, аніж обробкою сировини та використанням робочої сили. В контексті функціонування економіки знань перед вищим навчальним закладом постає дійсно складне завдання формування та реалізації на практиці моделі сучасного та прогресивного випускника-майбутнього підприємця. Дане завдання охарактеризуємо як процес формування інноваційної професіограми випускника-потенційного підприємця, складові якої дослідимо та висвітлимо у ході даної роботи.

Нещодавно, у багатьох університетах України арсенал напрямів та спеціальностей підготовки був поповнений професійно-орієнтованою підготовкою майбутніх потенційних підприємців – спеціальністю «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». В контексті підприємницької освіти, що тільки-но формується в системі вищої освіти в Україні, повинні бути чітко витримані наступні концепції до її викладення:

– підприємництво як процес реалізації можливостей: зосередження уваги не тільки на процесі організації, розвитку та використання потенційних можливостей, а й акцентування на таких аспектах «які можливості», «як втілити ідею в життя», «як можна оцінити можливості» тощо;

– підприємництво як сукупність компетенцій: акцентування уваги на дослідженні та виявленні унікальних особистих якостей потенційних підприємців;

– підприємництво як процес створення компанії: ототожнення підприємництва як процесу створення бізнес-плану чи здійснення процесу моделювання бізнес-процесів;

– підприємництво як процес управління невеликою компанією: створення та управління суб'єктом малого підприємництва як першого досвіду підприємницької діяльності.

Кожна концепція має свою систему професійних знань та навичок у ході вивчення навчальних дисциплін, а інколи – окремі дисципліни синтезують зазначені концепції у єдиний концептуальний світогляд. То ж, першою складовою інноваційної професіограми виступає *концептуальний зміст підприємницької освіти* та його розуміння: абітурієнтом – на стадії вступу на аналогічну спеціальність, студентом – на стадії здобування вищої освіти, випускником – на стадії вибору професії та справи життя.

Сучасна вища освіта в Україні рухається за правильним вектором, змінивши свій напрям з ототожнення здобувача вищої освіти лише з інструментом розвитку окремих сфер соціально-економічного життя держави, на розуміння підвищення пріоритетності всебічної та ґрунтовної підготовки, особистісного розвитку та реалізації самим здобувачем, а вже другорядно (як наслідок) – розвиток усіх сфер соціально-економічного життя держави. Тому, усі корисні знання та професійні навички повинні формувати систему професійно-орієнтованих цінностей для студента-потенційного підприємця. Зазначена система представляє другу складову інноваційної професіограми – *аксіологічний зміст професійно-орієнтованої підготовки* – стратегічне розуміння цінності: студентом – вивчення окремих навчальних дисциплін та подальшого використання здобутих навичок на практиці, випускником – можливості застосування здобутих раніше знань наразі.

Поруч з наданням великої пріоритетності професійно-орієнтованій підготовці потенційних підприємців не повинно залишитися без уваги забезпечення особистісного та психологічного розвитку здобувачів вищої освіти. Сучасні університети в контексті підприємницької освіти з даної точки зору повинні позиціонувати себе як своєрідні «центри підприємництва». Іншими словами – невід'ємною складовою освітньої підготовки здобувачів освіти повинен бути всебічний розвиток професійно-психологічних, соціальних та підприємницьких якостей шляхом організації та/або відвідування тренінгів, тематичних зустрічей, семінарів розвитку, бізнес-програм, воркшопів тощо. Вищезазначене формує третю складову інноваційної професіограми – *соціально-психологічний зміст особистісного розвитку* в контексті здобування підприємницької освіти.

Розглянувши три складові інноваційної професіограми потенційного підприємця, слід зазначити, що процес їх формування відбувається з моменту вибору здобувачем підприємницької освіти відповідного фаху під час вступу до моменту завершення навчання. Однак, поруч з вищезазначеними складовими особливого значення набуває процес практичної підприємницької діяльності та її менеджменту в синтезі з постійним підвищенням рівня професіоналізму,

набуття більш нових знань та навичок. Тому, четвертою складовою професіограми підприємця повинен виступати *результативний зміст практичної діяльності за умов неперервної освіти та розвитку особистості*. При цьому, неперервна освіта передбачає вдосконалення та приведення у відповідність до часу раніше набутих навичок у сферах професійних знань, що прямо чи опосередковано стосуються діяльності суб'єкта підприємництва.

Таким чином, основними складовими інноваційної професіограми теперішнього випускника-майбутнього підприємця, на нашу думку, є:

– концептуальний зміст підприємницької освіти;

– аксіологічний зміст професійно-орієнтованої підготовки;

– соціально-психологічний зміст особистісного розвитку;

– результативний зміст практичної діяльності за умов неперервної освіти та розвитку особистості.

Саме розуміння абітурієнтом-студентом-випускником змісту кожної окремої складової професіограми формують унікальний стиль та світогляд майбутнього підприємця, а саме – розуміння підприємницької діяльності, перш за все, як способу життєдіяльності, мистецтво вести власну справу.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII / Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 37-38, ст.2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18

2. Українська людина в європейському світі: виміри ідентичності: навч. посібник / кол. авторів ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко, д-ра філос. наук, проф. З. Е. Скринник. – К. : УБС НБУ, 2015. – 609 с.

Брюховецкий Ярослав Сергеевич,
младший научный сотрудник ИЭП НАН Украины

МОДЕЛЬ ВЫПУСКНИКА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Практически все развитые, развивающиеся и постсоциалистические страны осуществляют инновационный путь развития своих экономик. Украина, задекларировав инновационный путь развития экономики и общества, к сегодняшнему времени имеет лишь отдельные точки развития, с некоторыми элементами инновационной экономики. Инновационное развитие и проблемы его стимулирования в Украине как бы вынесены за границы деятельности промышленных предприятий. Интеллектуализацию предприятий, труда связывают с информационными технологиями, информацией и частично с управлением на предприятиях. Инженерные, экономические, социальные службы зачастую не рассматриваются как важнейшая составная часть инновационной работы на предприятиях. Системы мотивации и

стимулирования практически не увязаны с интеллектуализацией труда работников промышленных предприятий.

В самом общем представлении под интеллектуализацией предприятий следует понимать процесс наполнения деятельности предприятия интеллектуальными усилиями, новыми профессиональными и общеобразовательными знаниями, опытом, которые обеспечиваются непрерывным развитием и обучением персонала, научно-техническим обеспечением его деятельности, обусловливающие необходимость внедрения инвестиционных проектов и социально-экономическое развитие предприятия.

Экономически развитые страны Европы и мира достигли высокого уровня производства и качества жизни населения благодаря кардинальному изменению подходов к определению приоритетов развития, передовых технологий, прогрессивных структур экономики. Производство основано преимущественно на использовании технологий IV-V укладов, активно внедряются технологии VI уклада. В структуре капитала на первое место выдвигается человеческий и интеллектуальный капитал.

Оплата рабочей силы рассматривается не как издержки производства, а как инвестиции в формирование и развитие человеческого и, прежде всего, интеллектуального капитала. Профессиональная подготовка работников предприятий и организаций производится на опережение, т.е. освоению новой техники, технологий, товаров предшествует подготовка специалистов, профессионалов, которые будут осваивать эти новшества.

Вышеизложенное обуславливает необходимость формирования методов, моделей и инструментов повышения интеллектуализации промышленных предприятий, стимулирования и мотивации интеллектуализации труда его работников, что будет способствовать переходу предприятий и экономики в целом на инновационный путь развития.

Среди основных факторов, повлиявших на падение уровня инновационной активности промышленных предприятий в настоящее время, следует выделить:

– общее кризисное состояние экономики, военный конфликт на востоке страны;

– разрушение устоявшихся производственных связей и ликвидация многих внешних рынков сбыта, как следствие, ликвидация предприятий и усиление безработицы, миграция за рубеж наиболее трудоспособной и квалифицированной части трудоспособного населения;

– снижение объемов финансирования академической науки;

– снижение действенности материального и морального стимулирования, сохранение систем мотивации персонала предприятий, ориентированных на количественные показатели;

– преимущественное сосредоточение собственников на финансовых текущих показателях деятельности (прибыли);

– отсутствие действенных государственных стимулов к инновационной деятельности, к рационализаторской и изобретательской работе на предприятиях и т.п.

Системы стимулирования и мотивации интеллектуализации труда на промышленных предприятиях требуют кардинального пересмотра приоритетов, методов и механизмов их реализации для производства продукции с высокой добавленной стоимостью, предназначенной для потребления на внутреннем и внешнем рынках.

Решению данных задач должна служить подготовка выпускников высших учебных заведений к организационно-управленческой, информационно-аналитической, предпринимательской и научно-исследовательской деятельности в качестве исполнителей или руководителей. В этом смысле заслуживает внимания программа дисциплины «Институциональная экономика», подготовленная преподавателями факультета менеджмента Санкт-Петербургского филиала «Высшей школы экономики» [1, с. 1], которой предусматриваются навыки, функции и умения, применение которых будет способствовать повышению интеллектуализации труда работников. Среди них такие навыки и функции специалистов:

– критически оценивать ситуации, возникающие в экономической действительности с применением институционального подхода к анализу проблемы;

– использовать понятийный аппарат институциональной теории для анализа событий социально- экономического плана, происходящие в стране и мире;

– анализировать и оценивать социально-экономические события и процессы, происходящие в стране и мире с позиций институциональной теории;

– объяснять и сравнивать стимулы и нормы, которые влияют на поведение экономических агентов в легальном и нелегальном секторах экономики;

– объяснять влияние управленческой и законотворческой деятельности на изменение трансакционных издержек;

– демонстрировать знание о зависимости управленческого решения от факторов внешней и внутренней институциональной среды организации;

– осуществлять деловое общение: публичные выступления, электронные коммуникации и т.д.

Говорить об интеллектуализации сотрудников предприятий можно в том *случае, если работники владеют и применяют на практике такие навыки:*

– умеют находить и оценивать новые рыночные возможности;

– оценивают экономические и социальные условия осуществления предпринимательской, инновационной деятельности;

– владеют правилами постановки проблемы, формулирования способов ее решения;

– выбирают инструменты для сбора, анализа и обработки информации в соответствии с поставленной научной и прикладной задачей, анализируют результаты расчетов и обосновывают полученные выводы.

Повышению интеллектуализации предприятий будет содействовать разработка эффективной государственной экономической политики рационального использования все сокращающихся материальных, интеллектуальных и трудовых ресурсов, поиска и использования дополнительных источников и механизмов развития, определения приоритетных отраслей и производств для инвестирования, разработки механизмов государственного целевого кредитования приоритетных для государства инвестиционных проектов промышленных предприятий.

Список использованной литературы

1. Институциональная экономика. Программа дисциплины для направления 080500.62 «Менеджмент». – Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Санкт-Петербургский филиал, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pandia.org/text/78/141/47483.php

Саннікова Світлана Борисівна,
старший викладач кафедри
гуманітарних і соціальних наук
Житомирського державного
технологічного університету

ВИПУСКНИК ОЧИМА РОБОТОДАВЦЯ

Умови життя у сучасному світі потребують від особистості бути відкритою до різних професійних альтернатив, вміння приймати рішення щодо вибору професії, а також вміння планувати професійну кар'єру. Кар'єра може бути успішною та неуспішною. Найбільш розповсюдженими критеріями успішності-неуспішності кар'єри є: перший - орієнтація на очікувані та бажані зовнішні атрибути життєвого успіху; другий – це суб'єктивний, ступінь успішності визначається самою людиною. Причини неуспішної кар'єри найчастіше такі: невідповідність професії особливостям людини; відсутність життєвих та професійних цілей; низький рівень самооцінки. Професійна кар'єра – це свідома поведінка людини у сфері трудової діяльності, яка пов'язана з посадовим або професійним зростанням. І одночасно кар'єра – це не тільки просування службовими сходинками. Це і підвищення рівня самоповаги, самодостатності, впевненості людини у завтрашньому дні.

Організації, котрі проводять модернізацію, почали активніше приймати на роботу нещодавніх випускників вищих навчальних закладів. Однак роботодавцям приходиться миритися з нестачою у молоді деяких елементарних компетенцій. Вчорашні студенти цілком обізнані теоретично, але при цьому не вміють працювати в команді та планувати свій робочий час. Між тим, саме

самостійне мислення формує адаптацію до роботи та допомагає розвивати професійні якості. Найбільш дефіцитними є поведінкові навички. Перед усім, молоді не вистачає комунікативних умінь. Мова йде про вміння працювати в команді та ефективно спілкуватися з клієнтами. Деякі роботодавці вказують на відсутність у молодих кадрів виконавчих навичок та відповідальності за доручену роботу, а також вміння перенавчатися та засвоювати щось нове. Скільки б не жалілися роботодавці на недоліки молодих кадрів, їх співробітництво тільки зростає та активізується. Компанії все одно готові брати молодь. Пожвавлення взаємодії зі вчорашніми випускниками пояснюється реформаторськими намірами компаній. Університети повинні орієнтуватися на економіку майбутнього. А це означає знищити псевдоосвіту та забезпечити відкритість і прозорість ВНЗ. Вища освіта в Україні стає соціальною нормою. Але в умовах попиту на вищу освіту, має сенс розвивати різні опції навчання в ВНЗ – від традиційного штудіювання наукових дисциплін до дистанційних онлайн-програм. Також важливо пов'язати навчальні курси з потребами економіки та зробити освіту більш відкритою для споживачів. Має бути адаптація університетів до запитів ринку праці. Ключову роль в трансформації вищої освіти зіграла поява нових замовників. Мова йде про сім'ї студентів та сегмент роботодавців, які змогли транслювати свої кадрові запити в систему вищої освіти. Галузеві ВНЗ багато в чому залежать від ситуації, в якій опинилася їх базова індустрія. Її підвищення дозволить зміцнитися й університетам як джерелам кадрів для галузі. Навчання в університеті – це інвестиція, яка має приносити віддачу. Вища освіта – це капітал, який має працювати, приносити дохід у вигляді зарплатні. Студенти різних спеціальностей очікують різних зарплат. Зарплатня – це абсолютна віддача від отриманої освіти. Але є важливою і відносна віддача – процентне перевищення зарплатні після закінчення ВНЗ над зарплатнею при відсутності диплому про вищу освіту. Як правило, у юнаків зарплатні амбіції вищі, ніж у дівчат. Студенти із забезпечених сімей також очікують більшого. На більш високі доходи після закінчення ВНЗ розраховують студенти державних університетів, тому що вони дають більш якісну освіту, ніж приватні. Відповідно, випускники університетів більш користуються попитом на ринку праці й отримують більш високу зарплатню. Також на високий дохід претендують студенти з досвідом роботи. Цей досвід дає їм конкурентну перевагу на ринку праці.

Що взагалі хочуть бачити роботодавці від випускників ВНЗ сьогодні? Це вміння висловлювати свої думки, вміння їх обгрунтовувати, вміння працювати з великим обсягом інформації, вміння працювати в команді, приміняти отримані в ВНЗ знання на практиці. Випускники ВНЗ мають бути також самостійними та ініціативними, врівноваженими, розуміти цілі та шляхи досягнення. Правдивим є висловлювання, що хто хоче більшого, той починає діяти. Ділові якості, котрі потрібні роботодавцю – це планування своєї діяльності, раціональний розподіл часу, визначення пріорітетів. Важливим є вміння спілкуватися з людьми, що містить навички активного слухання, здатності переконувати та передбачати негативні ситуації. Випускник ВНЗ має

вміти узагальнювати та аналізувати велику кількість інформації, мати гарну пам'ять. Вимогі доволі високи. І тому, хто обирає професію, потрібно бути дуже уважним. А випускнику ВНЗ, щоб зрозуміти чи підходить обрана спеціальність, треба обов'язково проходити стажування. Причому проходити його активно, занурюючись в роботу. Отримати можливість проявити себе, бути ініціативним, показати себе в спілкуванні з людьми. Часто роботодавці кажуть про випускників, що вони не вміють подати себе, а це частина ділового етикету, про неграмотність письма, що зразу впадає в очі при подачі документів на конкурс. Адже ці помилки можливі і під час виконання службових обов'язків. Важливо звернути увагу і на трудову дисципліну також. Роботодавці хочуть отримати випускника ВНЗ як розумного, активного та дисциплінованого працівника. Важливо, щоб випускники ВНЗ взяли для себе багато корисного і в сучасних умовах затребуваного. Найголовніше те, щоб вони це корисне та затребуване змогли виокремити, і, з допомогою викладачів проявили самостійність та ініціативність. А це означає, що гарно вчитися – це вигідно. Ті, що добре вчаться, більше за інших інвестують в свій людський капітал, і, тому цілком логічно очікують отримати більш високу віддачу від цих інвестицій. Роботодавці з розумінням відносяться до спеціалістів, які тільки починають свою трудову діяльність. Вони роблять ставку, перед усім, на ініціативність випускників, на їх уміння відповідати за свої вчинки та працювати в команді і бути націленими на результат. Випускники повинні об'єктивно оцінювати свої можливості. Роботодавці мають думати як мотивувати молодих спеціалістів, як налаштовувати їх на продуктивний робочий процес. Молодість та відсутність досвіду теж має свої переваги. Це сміливість, креативне мислення, прагнення до розвитку, свіжі нестандартні рішення. Варто зауважити, що до активних кроків щодо реалізації свого «хочу» вдаються здебільшого ті випускники, які мали здобутки протягом навчання в університеті, адже вже досягнуті раніше цілі, відчутий декілька разів успіх здатен зменшити силу навіяного соціумом «не вірю» і націлити молоду людину на подальші досягнення. Загалом, випускникам вітчизняних вищих навчальних закладів тільки тоді буде притаманний високий рівень конкурентоспроможності на ринку праці, коли вони не лише володітимуть належними професійними знаннями та практичною підготовкою достатнього рівня, а й матимуть яскраво виражену потребу досягнення цілей. Адже саме такі особистості прагнуть самостійно приймати рішення, беручи при цьому на себе відповідальність, та досягати успіху. Адже не секрет, що настільки конкурентноздатними будуть наші випускники вишів на ринку праці залежить ефективність економіки та стабільність соціального стану міста, області та держави в цілому.

Список використаної літератури

1. Бондаренко Н.В. Профессионализм на весах профессионалов. Представления работодателей о выпускниках и характер спроса на кадры/Н. В. Бондаренко // Аккредитация в образовании: , 2013,N N 7(67).-С.54–56

2. Петрук В. А. Модельний підхід як складова формування фахових компетенцій майбутнього випускника технічного ВНЗ / Освітянські обрії: реалії та перспективи: Зб. наук. праць. – К.: ІПТО, 2007. - № 1. – С. 141-146.

3. Яцишина Л., Лабурцева О. Інструменти забезпечення конкурентоспроможності професійної освіти в маркетингу / Л.Яцишина, О. Лабурцева // Маркетинг в Україні. - 2005. - №4(32). - С. 54-57.

Фейчер Оксана Олександрівна,
аспірант кафедри публічного управління та гуманітарних наук
Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв

ІННОВАЦІЙНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ ВІТЧИЗНЯНИХ МИСТЕЦЬКИХ ВНЗ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки набуває особливої актуальності створення суспільства, яке базується на знаннях, де соціальний та економічний добробут країни визначається наукомісткими технологіями, інноваційною спрямованістю та рівнем інтелектуального розвитку соціуму. Тому в умовах глобалізації та посилення конкуренції важливим насамперед є розвиток ринку освітніх послуг. Крім того, інноваційний потенціал системи освіти виступає одним з ключових елементів розвитку потенціалу економіки країни, яка взаємопов'язує його з провідними макроекономічними показниками, у т.ч. з інноваційною стратегією розвитку, інтегрує потенційні можливості інноваційного забезпечення, що сприяє формуванню синергетичного ефекту від впровадження інновацій.

Інноваційний розвиток економіки та соціальної сфери вимагає прогресивного розвитку системи вищої мистецької освіти, зростання інтелектуального і духовного потенціалу суспільства, підготовки нової генерації митців, здатних створювати найновітніші послуги та товари, активно втручатися і здійснювати реформування та піднесення економіки, розвиток духовності й культури населення [4].

Однак, питома вага мистецьких вищих навчальних закладів заснована у різні історичні періоди, мають власні навчальні та наукові традиції, наукові школи, які відповідали стандартам свого часу. Проте рівень знань, методика викладання, кількість інформації, технічні засоби навчання, які використовувалися на етапі становлення ВНЗ, не відповідають вимогам сучасності, втратили актуальніть та потребують модернізації. Сьогодні освітня національна інноваційна система України перебуває на початкових стадіях формування, а окремі її компоненти потребують суттєвого корегування (дидактичні принципи, системні інноваційні освітні технології) та опрацювання (освітні кластери, інноваційні освітні центри, автономія університетів). Слід

відзначити, що практично відсутні інституції, які б відповідали за ресурсне та інформаційно-комунікативне забезпечення інноваційного процесу в умовах вищої школи [1-2].

На нашу думку, появу даних проблем насамперед спровокувала відсутність належного обгрунтування інноваційних засад формування стратегії поведінки вітчизняних мистецьких закладів вищої освіти, де одним з ключових пріоритетів має стати створення моделі підготовки конкурентноздатного фахівця. Для розробки і реалізації подібних інноваційних моделей необхідна розробка та запровадження відповідної стратегії розвитку мистецького ВНЗ. Так, дана стратегія на довготермінову перспективу здійснюється на основі комплексного вирішення багаточисельних взаємопов'язаних завдань за двома основними етапами. Перший – спрямований на створення, зміцнення, вдосконалення інфраструктури навчально-виховного комплексу ВНЗ, відбір та формування нової генерації з високим рівнем інноваційної культури. Другий етап передбачає розробку та запровадження гнучкої динамічної системи спеціальностей і спеціалізацій, яка враховує сучасні вимоги ринку праці, реалізацію системи паралельної освіти та інтегрованого навчання [5]. Згідно виділених блоків стратегії інноваційного розвитку мистецького ВНЗ передбачається вирішення наступних завдань:

- запровадження на конкурсній основі відбору висококваліфікованих компетентних науково-педагогічних кадрів нової генерації, здатних розробляти і впроваджувати інноваційні технології навчання і діагностики рівня знань;
- створення потужного наукового потенціалу мистецького ВНЗ;
- реалізація напрямів з психолого-педагогічних основ впровадження інноваційних та інформаційних технологій навчання;
- узагальнення теоретико-методичних основ, необхідних для створення і впровадження інноваційних технологій;
- здійснення науково-методичного забезпечення підготовки викладачів мистецьких ВНЗ, посилення рівня та якості підготовки викладацького складу;
- запровадження регулярного стажування перспективних викладачів у зарубіжних мистецьких ВНЗ з метою апрбації та адаптації новітніх інноваційних технологій [3].

Крім того, для формування інноваційно-активної особистості студентів важливо створення ними власного «портфоліо», тобто здійснення системної роботи з оцінювання власних досягнень в процесі навчання та виховання, що розглядається як діючий стимул у формуванні активної позиції студента щодо засвоєння професії, набуття академічних знань, розвитку виховних компетенцій.

Для розробки та запровадження організаційно-економічого механізму реалізації стратегії поведінки мистецького ВНЗ в сучасних умовах євроінтеграційного розвитку необхідно:

- розробка стандарту запровадження стратегії розвитку мистецького ВНЗ на рівні кожного структурного елемента;

- апробація, адаптація та модернізація алгоритмів реалізації інноваційних технологій в умовах мистецької освіти;

- інтерпритація світового досвіду реалізації інноваційних засад формування та впровадження стратегій поведінки мистецьких ВНЗ [6].

Очікується, що реалізація інноваційних засад стратегії поведінки мистецьких ВНЗ дозволить:

- формувати надійні багатофункціональні, структурні прямі і зворотні зв'язки між всіма структурними елементами навчального процесу та науково-дослідної роботи, підвищити рівень їх керованості та результативності;

- сприяти формуванню сталого характеру основних показників діяльності окремих структурних одиниць та ВНЗ в цілому з подальшим забезпеченням їх зростання в динаміці;

- створити стабільні та наскрізні взаємозв'язки вищого закладу освіти з роботодавцями і замовниками випускників ВНЗ; здійснити перехід на стабільне замовлення щодо підготовки майбутніх фахівців, конкурентноздатних в умовах сучасного ринку праці;

- покращити основні індикатори якості та результативості діяльності мистецьких ВНЗ;

- формувати позитивний імідж структурних підрозділів та ВНЗ в цілому.

Отже, стратегія поведінки вітчизняних мистецьких ВНЗ має базуватися, насамперед, на принципах інноваційного розвитку і потребує для запровадження окремих її підсистем формування та розвитку інноваційно-активної особистості науково-педагогічних працівників і студентів вищої школи в цілому.

Список використаної літератури

1. Амоша О. Підґрунтя інноваційного розвитку. Проблеми і перспективи взаємодії академічної науки й освіти // О. Амоша, А. Землянкін, Г. Моісеєв/ Вісник Національної академії наук України. - 2006. - №10. - С. 3-16.

2. Діденко Н. Г. Державне управління і соціальне партнерство: актуальні проблеми теорії і практики : [монографія] / Н. Г. Діденко. - Донецьк: Східний видавничий дім, 2007. - 404 с.

3. Евтух А. Т. Наука и образование в эпоху перемен / А. Т. Евтух // Актуальные проблемы экономики. - 2007. - № 9 (75). - С. 12-23.

4. Євтушевський В., Шаповалова О. Становлення і розвиток інновацій у вищій школі // Вища освіта України. - 2016. - №2. - С. 62-66.

5. Згуровський М. З. Шлях до суспільства, заснованого на знаннях [Електронний ресурс] / М. З. Згуровський - Режим доступу: http://gazeta. dt.ua/EDUCATION/ shlyah_do_ suspilstva,_zasnovanogo_na_znannyah.html.

6. Іщенко Ю. Можливості громадянської освіти України та виховання толерантності / Ю. Іщенко, Є. Іщенко // Освіта і управління. - 2012. - Т. 5. - № 4. - С. 8-11

Минчинська Ірина Василівна,
старший викладач кафедри економіки підприємства
Університету державної фіскальної служби України

АНКЕТУВАННЯ СТУДЕНТІВ-ПЕРШОКУРСНИКІВ – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ВИВЧЕННЯ МОТИВІВ ПРОФЕСІЙНОГО САМОВИЗНАЧЕННЯ АБІТУРІЄНТІВ

В умовах скорочення державного фінансування навчання студентів зокрема економічного та юридичного профілю, освітні заклади даного спрямування повинні самостійно забезпечувати необхідну кількість студентів для навчання, щоб оптимально використовувати наявні матеріальні та нематеріальні ресурси та активи і постійно доводити свою необхідність. Тому, до основних функцій навчального закладу додаються ще й додаткові, до яких відноситься пошук абітурієнтів. В таких умовах для кожного ВНЗ важливим є розуміння того, як абітурієнт здійснює вибір спеціальності та місця для навчання, які спеціальності користуються популярністю серед абітурієнтів і чому тощо.

Об′єктивний та усвідомлений вибір абітурієнтом майбутньої спеціальності впливає не лише на його подальше життя та професійне становлення, а також на рівень якісного навчання студента в учбовому закладі, а також на акредитаційні показники ВНЗ, які дають професійну оцінку його діяльності, місце в загальному рейтингу учбових закладів тощо. Все це свідчить про важливість та необхідність вивчення мотивів професійного самовизначення абітурієнтів для правильної організації профорієнтаційної роботи в ВНЗ.

З метою вивчення мотивів вибору спеціальності та учбового закладу для отримання професії абітурієнтами та факторів, які на це вплинули, в червні 2017р. було проведено дослідження, в якому респондентами виступили студенти першого кусу ННІ економіки, оподаткування та митної справи Університету ДФС України.

Серед методів збору первинної інформації при проведенні даного дослідження був обраний метод опитування, а саме письмова форма опитування - анкетування. В процесі дослідження було розроблено анкету для проведення дослідження, яка складалася з 27 питань. Запланований обсяг вибірки складав 130 чоловік, в анкетування прийняв участь 121 студент першого курсу Навчально-наукового інституту економіки, оподаткування та митної справи Університету державної фіскальної служби України.

За результатами проведеного анкетування був здійснений попередній аналіз факторів, які впливають на вибір абітурієнтами спеціальності, закладу освіти, часу прийняття рішення тощо та зроблені деякі висновки.

Географія розподілу абітурієнтів вказує, що лише 2,83% студентів з м. Ірпінь, по 5,66% з м. Києва та Київської області. Найбільша кількість студентів з Житомирської обл. – 12,26%, значна кількість з Рівненської (9,43%), Вінницької (7,55%) та Чернігівської (7,55%) областей.

Серед опитаних 83,49% вважають, що гарна освіта може дати значні шанси в житті, отже в суспільстві досі підтримується тренд важливості навчання в ВНЗ для подальшого професійного становлення, а отже є запит з боку населення на отримання вищої освіти, що для учбових закладів є позитивним фактором, проте платоспроможність населення для отримання освіти на платній основі низька. Так, майже половина респондентів (49,09%) готові навчатися на спеціальності, яка їм не дуже подобається, проте на бюджетній основі.

При визначенні мотивів вибору майбутньої професії, респонденти зазначили (могли обрати не більше 3-х варіантів відповідей), що найбільший вплив мала престижність професії в суспільстві; відповідність професії здібностям, вмінням та можливостям реалізувати власний потенціал; гарні шанси працевлаштування та достойна заробітна плата (табл. 1).

Таблиця 1

Чинники вибору студентами-першокурсниками майбутньої професії

Чинники вибору майбутньої професії	Розподіл відповідей, %
Престижність професії в суспільстві	25,32
Представники даного фаху мають достойну зарплатню	17,21
Відповідність професії моїм здібностям, вмінням та можливостям більш повно реалізувати власний потенціал	20,78
Поради батьків, родичів або знайомих, які працюють в даній сфері	4,55
Поради вчителів	1,30
Профорієнтаційні заходи	1,30
Поради друзів, знайомих	3,90
Повідомлення в засобах масової інформації	2,27
Гарні шанси працевлаштування після закінчення ВНЗ	18,51
Вибір відбувся випадково	4,87
Важко відповісти	0

Аналізуючи дані табл. 1 можна зробити висновок, що вплив на абітурієнта з боку навчального закладу щодо вибору спеціальності дуже низький.

Важливо зазначити, що серед опитаних студентів тільки 44,95% вказали що в їх школах проводилася профорієнтаційна робота вчителями (19,27%) або представниками учбових закладів (25,69%), що свідчить про недостатній рівень проведення профорієнтаційної роботи в школах. Крім того необхідно зазначити, що навіть та профорієнтаційна робота, яка проводилася в школах, не

мала значного впливу на вибір абітурієнтами спеціальності або учбового закладу (табл.2).

Таблиця 2

Вплив профорієнтаційної роботи, що проводилася в школі учителями чи представниками учбових закладів на вибір спеціальності або вузу

Чи мала вплив профорієнтаційна робота, що проводилася в школі на вибір спеціальності або вузу	Розподіл відповідей, %
Так	7,21
Швидше так, ніж ні	3,60
Швидше ні, ніж так	14,41
Ні	71,17
Важко відповісти	3,60

Також, цікавою є статистика щодо впливу проведених Днів відкритих дверей на прийняття абітурієнтом рішення про вибір спеціальності та/або учбового закладу: тільки 33,94% абітурієнтів відвідували Дні відкритих дверей, що проводилися учбовими закладами, з них тільки 12,80% вказали що це мало вплив на них при прийнятті рішення.

Серед опитаних респондентів тільки 61,82% вказали що вступили до того вищого навчального закладу, в якому хотіли навчатися; 26,36% - хотіли навчатися в іншому навчальному закладі та 11,82% респондентів було байдуже, в якому ВНЗ навчатися. Студенти, які або не хотіли навчатися в УДФСУ, або їм було байдуже де навчатися (сумарно 38,18%) не мають високої мотивації до навчання, що в майбутньому може бути причиною їх низької академічної успішності, високої ймовірності відрахування тощо. При визначенні мотивів вибору вищого учбового закладу, майже половина респондентів (45,56%) зазначили, що це був їх самостійний вибір, також великий вплив мали батьки, родичі (30,18%), а також друзі та знайомі, які навчалися або навчаються в Університеті ДФС України (15,98%).

Серед факторів, які найбільше вплинули на вибір саме Університету фіскальної служби України, респонденти зазначили (обирлося не більше 5-и варіантів відповідей), що найбільший вплив мали можливість вступу на бюджетну форму навчання та наявність бажаного напрямку/спеціальності (табл. 3).

Інформація отримана в результаті проведеного дослідження (анкетування) дозволяє:

– зрозуміти мотивацію абітурієнтів при виборі спеціальності та учбового закладу;

– отримати інформацію щодо того, коли саме абітурієнти приймають остаточне рішення щодо вступу;

– зрозуміти ефективність профорієнтаційних заходів, які проводяться в школах, під час проведення Днів відкритих дверей тощо;
– виявити джерела інформації яким абітурієнти довіряють найбільше з метою ефективного їх інформування.

Отже, щорічне проведення анкетування студентів-першокурсників дозволить ВНЗ накопичувати інформацію на основі якої може бути розроблений План організації роботи відповідних структурних підрозділів вищого учбового закладу в напрямку проведення ефективних профорієнтаційних заходів.

Таблиця 3

Фактори, які вплинули на вибір для навчання Університету фіскальної служби України

Фактори вибору Університету ДФС України	Розподіл відповідей, %
Наявність бажаного напрямку/спеціальності	18,28
Профіль учбового закладу	4,41
Державний статус УДФСУ, IV рівень акредитації	11,23
Репутація учбового закладу (популярність, престиж, традиції тощо)	10,13
Висока якість навчання (рівень підготовки, кваліфікація викладачів тощо)	9,25
Матеріально-технічне оснащення освітнього процесу (наявність обладнаних аудиторій, гуртожитку тощо)	2,20
Можливість вступу на бюджетну форму навчання	19,38
Доступна плата за навчання на контрактній формі навчання	1,10
Університет зручно розташований (поблизу дома, зручно добиратися та ін.)	4,19
Рекомендації друзів, знайомих, родичів, які навчалися/ навчаються в УДФСУ	5,95
Насиченість студентського життя різноманітними заходами	5,07
Невисокий прохідний бал, невеликий конкурс	6,17
Вибір відбувся випадково (іншого вибору не було; було все одно, де навчатися, головне отримати освіту; не вступив, куди бажав; за компанію тощо)	1,76
Інше	0,88

Яковенко Роман Валерійович,
к. е. н., доцент, доцент кафедри
економічної теорії, маркетингу та
економічної кібернетики,
Центральноукраїнський національний
технічний університет
м. Кропивницький

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО СВІТОГЛЯДУ ВИПУСКНИКІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ РЕГІОНУ

Головним завданням економічного виховання є сприяння формуванню економічного світогляду, суть якого можна визначити як частину сприйняття, відчуття та розуміння людиною довкілля, що здійснює вплив на економічну обґрунтованість її вчинків. Економічний світогляд індивіда передбачає свідоме чи підсвідоме економічне обґрунтування всіх дій, навіть тих, що не стосуються економічного сектору стосунків безпосередньо. Не можна беззаперечно стверджувати, що економічний світогляд є певною частиною загального світогляду людини; обмеження стосуються передусім кола застосування інформації, а не меж її усвідомлення.

Між умовами функціонування економічного світу (або сектора економічних взаємовідносин суспільного життя) та економічним світоглядом окремо взятої людини існує взаємозалежність. Економічний світогляд особистості формується під впливом зовнішнього світу, „правила гри" в якому визначаються на підставі вже сформованих світоглядів. Відтак формування економічного світогляду в умовах розбудови нової системи української економіки посідає не тільки одне з головних місць у процесі саморозвитку людини, а й є одним з важелів стабілізації та розвитку економічної системи і насамперед – економічної системи регіону.

Як відомо, світогляд має три підсистеми: пізнавальну, ціннісну та поведінкову. В процесі виконання головних завдань вищої освіти, що включають надання комплексу теоретичних та практичних знань і морально-патріотичного виховання, здійснюється реалізація перших двох підсистем у максимально звуженому та примітивному вигляді. Але не можна стверджувати, що формування економічного світогляду відбувається лише у вищих навчальних закладах.

Протягом свого існування кожна людина отримує певний життєвий досвід, формує уявлення про те, що її оточує, робить певні узагальнення. Як відомо, завершальний етап формування людської особистості відбувається (в переважній більшості випадків) саме у вищих навчальних закладах. Тому існує небезпека появи в студента внутрішнього конфлікту, що виникає внаслідок суперечностей між тими знаннями і досвідом, які він уже має, і тією інформацією, яку він отримує на заняттях. Регулятивно-комунікативна функція

викладача (тобто зміна думки чи погляду студента) в такому випадку буде реалізована в повному обсязі лише за умов наявності досить високого рівня знань та авторитету серед студентів.

При викладанні економічних дисциплін у вищій школі слід пам'ятати, що темпи економічного розвитку країни виражені в макроекономічних показниках, значно вищі за конкретні показники розвитку інфраструктури регіону. Тому, для характеристики стану сьогодення та порівняльного аналізу розвитку різних регіонів, при підготовці до занять слід використовувати періодичну літературу та статистичні джерела.

Формування економічного світогляду відбувається під час проведення всіх занять без винятку, а не тільки під час засвоєння предметів економічного спрямування. На нашу думку, розподіл навчальних предметів на обов'язкові і вибіркові є цілком неправильним. Він сам по собі формує поверхневе ставлення до неспеціальних предметів як з боку студентів, так і викладачів, а це знижує загальний рівень розвитку студента і сприяє професійній пасивності викладача.

Джерелами інформації, що здійснюють безпосередній вплив на формування світогляду, можуть бути засоби масової інформації, близькі та знайомі, твори мистецтва та результати наукових досліджень. Їх співвідношення відіграє дуже серйозну роль. Сприйняття та розуміння того, що відбувається „тут і зараз", є значно простішим, ніж визначення сутності, причин та мотивів явища, а також прогнозування його наслідків. Розвиток інформаційної культури студента гарантує відокремлення якісних та потрібних джерел від решти інших, що не сприяють подальшому удосконаленню особистості.

Водночас із засвоєнням інформації відбувається формування цінностей. Загальнофілософським методом економічних досліджень є діалектичний матеріалізм. Цей тип сприйняття дійсності зараз є найпоширенішим у світі, але трансформованим до його крайньої межі – прагматизму, тобто споживацького ставлення до всього, що оточує. В таких умовах доцільним є створення оновленої концепції вищої освіти та формування економічного світогляду – використання в навчально-виховному процесі концепції дуалізму, тобто визнання паралельного існування духовного світу, який є не менш важливим, ніж матеріальний, а моральні досягнення є не менш суттєвими, ніж матеріальний добробут.

Що ж стосується викладання безпосередньо економічних дисциплін, то питанням етико-філософського пізнання там приділяється останнє місце. Увага звертається на економічну ефективність та прибутковість, а питання „що є добрим, а що поганим?" залишаються на власний розсуд молодої особи.

В умовах засилля західної масової культури достатньо актуальним є необхідність розвитку національної свідомості, зокрема в економічному секторі.

Недостатній рівень розвитку регіону зумовлений обмеженістю не тільки економічного, але й наукового спрямування. Таким чином, обсяг досліджень, що спрямовуються на покращення ситуації в регіоні, поступово знижується та

наближається до нуля. Навчальний процес без розвитку наукових досліджень дедалі більше відхиляється від реальності, що оточує студентів. Це може призвести до загальної психологічної пасивності та економічного скептицизму.

У процесі еволюції суспільної парадигми все більшого розвитку набуває концепція гуманізму, яка є безумовно позитивною, але тільки в умовах її правильного трактування. Обсяги інформації, яку засвоюють студенти, ні в якому разі не повинні зменшуватися. Не повинні знижуватися й вимоги до них. Гуманізація вищої освіти передбачає передусім уведення нових технологій навчання та технічне спрощення отримання необхідної інформації (комп'ютерізація). Паралельно з цим, цілком доцільним є посилення співробітництва, партнерства студента і викладача.

Збільшення обсягів засвоєної інформації, формування етично та екологічно обґрунтованого світогляду людини, яка буде відчувати себе повноцінним громадянином внаслідок ввічливого ставлення до себе може призвести до радикальних змін на регіональному ринку праці. Йдеться про створення „активної пропозиції" робочої сили, яка буде спроможна панувати на ринку та впливати на розмір заробітної плати й умови праці. Економічно розвинутий світогляд буде здатний опосередковано створювати робочі місця та сприяти руху країни до економічного зростання.

Водночас викладач, усвідомлюючи себе одним із джерел формування економічного світогляду, не повинен перетворювати себе та свою навчальну дисципліну на „центр всесвіту" в очах студента. Він повинен заохочувати студента до навчального процесу взагалі, намагатись розширити його загальний кругозір, сприяти виникненню в нього прагнення до пізнання, як процесу.

Отже, в процесі реалізації навчальної та виховної функцій в умовах регіональної економіки вищі навчальні заклади повинні виконувати ще одну функцію – сприяти формуванню економічного світогляду. Серед умов його формування слід назвати засвоєння якомога більшого обсягу інформації, не тільки вузькоспеціалізованого напрямку, але й того, що стосується суспільного життя та перспектив його різнобічного розвитку. Не менш важливим є вміння використовувати отриману та оброблену інформацію, а також адаптувати її для ситуацій, що будуть спроможні не тільки сприяти підвищенню добробуту особистості, а й розвитку наукової та соціально-гуманістичної інфраструктури держави.

Наукове видання

СЕРІЯ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ»

УКРАЇНА – ТЕРИТОРІЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Збірник матеріалів
міжнародної інтернет-конференції
«Економічні перспективи підприємництва в Україні»

У двох частинах

Частина 1

27–28 жовтня

Відповідальний за випуск В. В. Гурочкіна

Матеріали друкуються в авторській редакції.

Здано до друку 20.11.2017. Формат 60×84/16.
Папір офсетний № 1. Гарнітура «Times New Roman».
Друк. арк. 35.49.
Тираж 300 примірників. Замовлення № 666.

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