

**Східноукраїнський інститут
економіки та управління**

МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**«ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ:
СТРАТЕГІЯ, НАПРЯМИ І ПРІОРИТЕТИ»**

22-23 вересня 2017 року

МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ:
СТРАТЕГИЯ, НАПРАВЛЕНИЯ
И ПРИОРИТЕТЫ»**

22-23 сентября 2017 года

Запоріжжя
2017

УДК 338.121(063)

ББК 65.012я43

Е 45

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Економічне зростання: стратегія, напрями і пріоритети».

У збірник увійшли матеріали секцій: «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Інституціональна економіка», «Економіка галузевих ринків», «Економіка освіти», «Економіка праці», «Економіка розвитку», «Міжнародна економіка», «Фінансова економіка», «Банки та банківська діяльність», «Нова політична економія», «Економіка фірми», «Економіка і менеджмент інновацій».

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

Усі матеріали публікуються в авторській редакції.

Економічне зростання: стратегія, напрями і пріоритети: збірник Е 45 матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції – (м. Запоріжжя, 22-23 вересня 2017 року) / Східноукраїнський інститут економіки та управління. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2017. – 172 с.

Экономический рост: стратегия, направления и приоритеты: сборник материалов Международной научно-практической конференции. – (г. Запорожье, 22-23 сентября 2017 года) / Восточноукраинский институт экономики и управления. – Запорожье: ОО «ВИЭУ», 2017. – 172 с.

УДК 338.121(063)

ББК 65.012я43

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. МІКРОЕКОНОМІКА

Петришин Л.П.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....7

Повержук У.-Ю.М.

РИЗИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ
ГОСПОДАРЮВАННЯ.....11

СЕКЦІЯ 2. МАКРОЕКОНОМІКА

Артімонова І.В.

ОБГРУНТУВАННЯ ЗАСОБІВ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ
НА АГРОПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ14

Гнідіна В.С.

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ:
МАСШТАБИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ18

Пиртко М.С.

ІНТЕНСИВНІ МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
ДІЯЛЬНІСТЮ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....23

СЕКЦІЯ 3. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Запухляк І.Б., Гонца А.В.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....26

Кузь В.І.

БАЗОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СУБ'ЄКТА ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН
В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ29

Сурай А.С.

СТРУКТУРА ДІЛОВОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНУ:
ХАРАКТЕРИСТИКА КОМПОНЕНТНОГО СКЛАДУ32

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

Бачинська М.В.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ПРАЦІ37

Петренко Н.О.

РЕГІОНАЛЬНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ40

Рудаченко О.О., Кишинський І.Б.

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ
ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ НА ПРИКЛАДІ М. ХАРКІВ43

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ОСВІТИ

Борецька Н.П.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ
СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ47

Величко Р.О., Міщенко Д.А.

ВИДАТКИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА ОСВІТУ50

Станкевич І.В.

ЗАСТОСУВАННЯ ФУНКЦІЇ КОРИСНОСТІ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЯКОСТІ
В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ОСВІТНЬОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ.....54

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

Бараняк І.Є.

ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ
ТА РОЗВИТКУ УКРАЇНО-НІМЕЦЬКИХ МІГРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ.....59

Шаповалов В.В.

АСИМЕТРІЯ НА РИНКУ ПРАЦІ
ЯК ПЕРЕДУМОВА ВИНИКНЕННЯ ДИСПРОПОРЦІЙ62

СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Васильчук Н.О.

АНАЛІЗ СТАНУ РИНКУ ПРАЦІ БЛОКУРАКІНСЬКОЇ
ТА НОВОПСКОВСЬКОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД66

Пономарьова Ю.І.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ
МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ71

Пригодюк О.М.

ЕТАПИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ
ЩОДО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ.....75

Ступень Н.М.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ
ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ НА РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЯХ79

Термоса І.О.

РЕГІОНАЛЬНІ КЛАСТЕРИ
ЯК СТРУКТУРНІ ЛАНКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....80

Хмарський І.О.

МАЛИЙ БІЗНЕС: РОЛЬ І МІСЦЕ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ84

Холоденко Н.І.

РОЛЬ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ
У АКТИВІЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ ВІДТВОРЕННЯ
У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ87

СЕКЦІЯ 8. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Bulkot O.V. CURRENT TRENDS IN GLOBAL CURRENCIES' TRADE	90
Яковченко В.С. ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ.....	92

СЕКЦІЯ 9. ФІНАНСОВА ЕКОНОМІКА

Батажок С.Г. ФОРМУВАННЯ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЗА УМОВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ	95
Безкровний О.В., Касай Р.В., Пасовець Н.В. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....	99
Владыка Ю. П. ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЫРАЩИВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ЗЕРНА	103
Герасименко І.О. ДОСВІД ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА ФРАНЦІЇ	106
Гутко Л.М. СТРАХУВАННЯ АГРОРИЗИКІВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	108
Драган О.О. ДОХОДИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ	111
Дубина М.В. ПІЗНАННЯ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ	114
Зубченко В.В. ДО ПИТАННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	118
Лозінська Ж.П. ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ ПЕРЕШКОД РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	120
Мацедонська Н.В., Єгорова А.К. ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ.....	123
Рудич О.О. СТРАТЕГІЇ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	126
Січняк О.О. БЮДЖЕТ ЯК АКСЕЛЕРАТОР КРИЗОВИХ ПРОЦЕСІВ.....	128
Стащук О.В. ЛІКВІДНІСТЬ ЯК ІНДИКАТОР ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА.....	131

Ткаченко К.В. РОЗВИТОК АГРОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	134
Чемчикаленко Р.А., Ланевський М.Є. ЩОДО ПРОБЛЕМ ЗДІЙСНЕННЯ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	136
СЕКЦІЯ 10. БАНКИ ТА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ	
Ліндер Є.О. ЗАСТОСУВАННЯ ЗАРУБІЖНИХ МЕТОДІВ СТРЕС ТЕСТУВАННЯ ДО ОЦІНКИ ЙМОВІРНІСТІ БАНКРУТСТВА УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ.....	141
СЕКЦІЯ 11. НОВА ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ	
Шедяков В.Е. ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ РЕФЛЕКСИВНОГО КОНТРОЛЯ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД.....	145
СЕКЦІЯ 12. ЕКОНОМІКА ФІРМИ	
Бабій І.В. ВИБІР ПРІОРИТЕТІВ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ.....	149
Білак Г.Г., Рипкович В.В. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА	151
Вівденко М.А. АДАПТИВНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯК ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	153
Лукашова Л.В. ОПТИМІЗАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ-ПІДПРИЄМЦІВ.....	156
Нам'ясенко В.М. СЕРВІС ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА ТА ІНСТРУМЕНТ ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	160
Савіцький А.В. ЕКСПОРТНА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА В УПРАВЛІННІ ЙОГО ПРИБУТКОВІСТЮ ТА ДОСЯГНЕННІ ІНТЕНСИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ.....	163
СЕКЦІЯ 13. ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙ	
Бессонова А.В. ІННОВАЦІИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЕ.....	166
Удовиченко С.М. ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ГАЛУЗІ.....	168

СЕКЦІЯ 1. МІКРОЕКОНОМІКА

Петришин Л.П.

кандидат економічних наук,

завідувач кафедри обліку та оподаткування

Львівський національний аграрний університет

м. Львів, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Результати діяльності сільськогосподарських підприємств визначаються насамперед якістю їх економічного потенціалу. Досягти високих показників конкурентоспроможності та ефективності виробництва можуть лише ті з них, які нагромадили значний матеріальний і нематеріальний потенціал. Якщо підприємство має значні проблеми із забезпеченням окремими їх елементами, це неминуче справлятиме негативний вплив на результати його фінансово-господарської діяльності. Для характеристики потенціалу підприємств найчастіше застосовують такі поняття, як «економічний потенціал», «виробничий потенціал» та «ресурсний потенціал».

Економічна категорія «економічний потенціал» активно використовувалася в наукових дослідженнях кінця 70-х-початку 80-х років минулого століття. Спочатку вона використовувалася виключно для характеристики макроекономічних процесів, а згодом – і мікроекономічних. При цьому окремо виділялися ресурсний, функціональний та результативний підходи до їх розуміння.

Відповідно до ресурсного підходу, економічний потенціал розглядався як сукупна здатність наявних в сільськогосподарських підприємствах ресурсів. В межах функціонального підходу економічний потенціал вважався відображенням сукупної дії матеріальних, виробничих, організаційних чинників, які мають безпосередній вплив на результати діяльності підприємства. За результативним підходом, економічний потенціал підприємства вважався спроможністю його ресурсів забезпечувати досягнення його стратегічних цілей.

Ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств, на нашу думку, слід поділяти на матеріальний та нематеріальний. Кожна зі складових має своє самостійне значення. Хоча принцип взаємозамінності окремих ресурсів діє в усіх сферах економічної діяльності, у сільському господарстві він має

обмежений характер, насамперед тому, що головний ресурс більшості сільськогосподарських підприємств – земельний – важко замінити іншим видом ресурсів.

Категорія «ресурсний потенціал» найбільшою мірою відповідає меті та цілям даного дослідження. Адже будь-яке сільськогосподарське підприємство у процесі свого функціонування намагається досягти якомога більшого ринкового успіху. Він досягається у процесі адаптації до вимог, які диктують закономірності розвитку зовнішнього середовища. Процес адаптації серед іншого передбачає приведення до цих вимог внутрішнього середовища, однією з найважливіших складових якого є ресурсний потенціал, який ми визначаємо як сукупність можливостей підприємств щодо залучення до процесу досягнення стратегічних цілей необхідних за обсягом і структурою матеріальних і нематеріальних ресурсів. Механізм управління процесом формування і використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств є сукупністю необхідних методів, важелів та інструментів, спрямованих на їх вдосконалення, оптимізацію задля досягнення стратегічних цілей – підвищення рівня конкурентоспроможності та ефективності діяльності. Весь процес управління ресурсним потенціалом повинен спрямовуватися на досягнення збалансованого забезпечення сільськогосподарського підприємства основними видами ресурсів.

Одним з ключових етапів управління ресурсним потенціалом сільськогосподарських підприємств є ідентифікація чинників, які мають найбільший вплив на процес досягнення стратегічних цілей щодо забезпечення обсягу і структури ресурсного потенціалу. Оскільки основними видами ресурсів сільськогосподарських підприємств є земельні, трудові, фінансові ресурси та засоби виробництва, то аналіз зводиться до виявлення недоліків, а також резервів у розвитку саме цих їх видів.

Надзвичайно важливо при цьому провести оцінку не лише наявності відповідних видів ресурсів, але й співвідношення між ними, тобто оцінки рівня його оптимальності. Результати аналізу повинні дати відповідь на запитання: яких сам ресурсів (земельних, трудових, фінансових чи виробничих засобів) недостатньо для досягнення стратегічних цілей сільськогосподарського підприємства. Так само необхідною є відповідь на запитання про структуру і обсяг матеріальної та нематеріальної частин ресурсного потенціалу, а також кожної зі складових цих частин.

Процес управління ресурсним потенціалом є складовою частиною загального процесу управління сільськогосподарським підприємством. Він не менш важливий, ніж, наприклад, процес управління поточною діяльністю чи управління процесом реалізації продукції. На формування ресурсного потенціалу використовується більша частина фінансових ресурсів підприємства. Якщо процес управління цим видом витрат не буде ефективним,

це призведе до зниження показників ефективності сільськогосподарського виробництва.

З усіх видів ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств найдорожчим є процес формування потенціалу засобів виробництва – основних та оборотних. Будівництво і придбання основних засобів, купівля оборотних засобів вимагають постійного витрачання фінансових коштів. Тому надзвичайно важливо раціонально їх використовувати.

Управління формуванням і використанням потенціалу засобів виробництва зводиться до безперервного забезпечення сільськогосподарських підприємств основними й оборотними засобами в необхідних для досягнення їх стратегічних цілей обсягах і структурі, оптимізації форм і методів економічних взаємозв'язків з їх постачальниками, формування оптимальних запасів оборотних засобів, вибору оптимальних шляхів матеріально-технічного забезпечення, раціонального використання наявних основних і оборотних засобів. Найважливішими завданнями управління в цій сфері є визначення обґрунтованої потреби в основних і оборотних засобах, зокрема з використанням нормативного методу та економіко-математичного моделювання.

Управління основними засобами в сільськогосподарських підприємствах вимагає ефективного використання амортизаційного фонду. Для цього доцільним, на нашу думку, є відкриття спеціального рахунку в банку, на якому зберігалися б кошти, перераховані підприємством у вигляді амортизаційних відрахувань. Цей рахунок одночасно вважався б і депозитним.

Таким чином кожне сільськогосподарське підприємство формувало б фонд для підтримання процесу простого відтворення основних засобів. Розширене відтворення забезпечувалося б за рахунок банківського кредитування. У зв'язку з цим слід зазначити, що значні зміни в політиці НБУ протягом кількох останніх років призвели до виникнення позитивних тенденцій в забезпеченні доступності довготермінових кредитів комерційних банків. Якщо трансформаційні процеси в банківській сфері продовжуватимуться в тому ж напрямі, слід очікувати перетворення довгострокового банківського кредитування в потужний важіль підвищення рівня фондооснащеності сільськогосподарських підприємств, якщо ці можливості будуть ефективно використані самими підприємствами у процесі управління.

Управління ресурсами оборотних активів у сільськогосподарських підприємствах повинно спрямовуватися на оптимізацію їх обсягу та структури. Для цього необхідно уникати понаднормативних укладень у процес їх формування, відвертання оборотних активів у капіталовкладення, чітке їх використання відповідно до цільового призначення.

Поряд із управлінням процесом формування основних і оборотних засобів, не менш важливим є процес управління їх використанням. При цьому важливо

здійснювати активний управлінський вплив на основні чинники підвищення рівня фондівіддачі основних засобів, якими є ефективне використання активної та пасивної частини в часі, чітка організація виробництва загалом та окремих виробничих процесів, високий рівень кваліфікації персоналу, підтримання високого рівня готовності технічних засобів тощо.

Для ефективного використання оборотних засобів слід дотримуватися науково обґрунтованих норм внесення мінеральних добрив та засобів захисту рослин, удосконалювати форми їх ощадного внесення, розробляти оптимальні плани виконання робіт у рослинництві та тваринництві, а також транспортних робіт з тим, щоб оптимізувати витрати пального й мастил. З огляду на те, що у тваринництві найбільшу питому вагу у структурі затрат займають корми, повинні розроблятися оптимальні плани годівлі тварин з дотриманням оптимальних кормових раціонів для різних статево-вікових груп тварин.

Своє концентроване вираження розвиток ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств знаходить у фінансовому потенціалі. Процес управління фінансовим потенціалом сільськогосподарських підприємств передбачає вирішення завдань двох типів:

1) відбір об'єктів, сфер, напрямів, проектів всередині підприємств, у яких повинен здійснюватися подальший розвиток фінансового потенціалу через здійснення інвестицій та впровадження інновацій, завдяки яким він буде примножений, а фінансовий стан підприємства суттєво покращиться;

2) пошук джерел фінансових ресурсів, необхідний для здійснення означених програм, спрямованих на розвиток у контексті досягнення стратегічних цілей підприємства.

Управління фінансовим потенціалом сільськогосподарських підприємств здійснюється з використанням принципу системності. Це означає, що його слід розглядати, як динамічну, відкриту, ієрархічну систему, яка одночасно є підсистемою системи вищого порядку – ресурсного потенціалу підприємства.

Слід зазначити, що всі складові ресурсного потенціалу підлягають дії закону рівнозначності чинників і часто є взаємозамінними. Процес управління повинен враховувати наявність таких взаємозв'язків.

Повержук У.-Ю.М.
аспірант

Чернівецький національний університет

імені Юрія Федьковича

м. Чернівці, Україна

РИЗИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Проведення оцінки економічно розвинутих країн показує, що одним з найважливіших її секторів є підприємництво, або бізнес. З цим сектором значною мірою пов'язане первинне накопичення капіталу, становлення середнього класу, суттєве розширення ринку праці і т. д. Цей сектор відіграє також найважливішу інноваційну роль, тому що є найдинамічнішим і більшість перспективних науково-технічних ідей спочатку перевіряється в цьому секторі економіки. Разом з цим це одна із найризикованіших галузей діяльності, що обумовлено наступними факторами: недосвідченістю багатьох операторів, особливо початківців; підвищеною стихійністю цього сектора; високим рівнем конкуренції; несталим і багато в чому неефективним правовим полем; відсутністю методологічної і теоретичної підтримки в області менеджменту і прийняття рішень.

Глобальна фінансова криза чітко дала зрозуміти, яке величезне значення мають належна система та модель управління підприємством, щоб воно могло впоратися з наслідками непередбачуваних кризових ситуацій та швидше пристосовуватися до непередбачуваних змін у бізнес-середовищі.

Ризик – явище, що охоплює всі господарюючі суб'єкти, які функціонують в умовах ринкових відносин. Вміння ефективно впливати на ризики дає можливість підприємствам успішно функціонувати, підтримувати фінансову стійкість, прибутковість та конкурентоспроможність в умовах глобалізації. Ризики мають значний вплив на фінансові результати діяльності підприємства, тому виникає потреба створення механізмів управління ними [3].

Кожному підприємству необхідна високоефективна налагоджена система менеджменту ризику, основу якого складатиме процес виявлення рівня невизначеності (відхилень у прогнозованому результаті), прийняття й реалізації управлінських рішень, негативний вплив на процес та результати відтворення випадкових факторів і при цьому забезпечується високий рівень підприємницького доходу [4, с. 58].

Ризик – це економічна категорія, що відображає характерні особливості сприйняття зацікавленими суб'єктами економічних відносин об'єктивно наявних невизначеності і конфліктності, іманентних процесам цілепокладання,

управління, прийняття рішень, оцінювання, що обмежені можливими загрозами і невикористаними можливостями [1, с. 4].

Ризиків у підприємницькій діяльності в умовах ринкових відносин уникнути не можна. Тому що для одержання економічного прибутку доводиться свідомо йти на прийняття ризикового рішення.

Особливість управління ризиками в ринкових умовах полягає в тому, що суб'єкт ринку повинен усвідомлено йти на ризик, не уникаючи його, якщо він прагне реалізувати власні цілі діяльності. Кожне уникнення та мінімізація ризиків знижує ефективність діяльності підприємства, оскільки управління ризиками вимагає додаткових витрат та виконання дій із певним рівнем резервування ресурсів, але недооцінка чи нехтування ними можуть спричинити значні втрати та довгострокові негативні наслідки у діяльності суб'єкта господарювання [2, с. 23].

Розглянемо класифікацію ризиків відповідно до основних напрямків діяльності підприємства: операційної, інвестиційної та фінансової.

Операційний ризик включає в себе:

- комерційний ризик – це ризик, що виникає в процесі реалізації товарів і послуг, які зроблені чи куплені підприємцем. Він містить у собі такі різновиди ризиків, що пов'язані з: реалізацією товару (послуг) на ринку; транспортуванням товару (транспортний); прийманням товару (послуг) покупцем; платоспроможністю покупця; форс-мажорними обставинами;

- виробничий ризик – це ймовірність збитків чи додаткових витрат, які зв'язані з перебоями чи зупинкою виробничих процесів, порушенням технології виконання операцій, низькою якістю сировини чи роботи персоналу [5, с. 209].

Фінансовий ризик – це вид ризику, який виникає у фінансово-економічній діяльності суб'єкта, коли причинно-наслідковий результат або заходи його досягнення відрізняються від встановлених цілей та планових норм, а отримані відхилення мають вартісний характер [2, с. 24]. Оскільки фінансові ризики генеруються невизначеністю внутрішніх та зовнішніх умов реалізації фінансової діяльності підприємства, до них відносять: ризик зниження фінансової стійкості, ризик неплатоспроможності, інфляційний, процентний, валютний, депозитний, кредитний, податковий ризики тощо.

Непередбачуваними втратами внаслідок фінансово-господарської діяльності підприємства можуть бути: зменшення обсягу чи повна втрата прибутку; недоотримання запланованих доходів; виникнення неочікуваних витрат; втрата частини доходів або всього власного капіталу підприємства.

Однак, важливо відмітити, що реалізація фінансового ризику може супроводжуватися як значними фінансовими втратами, так і формуванням додаткових доходів підприємства [5, с. 154].

Інвестиційні ризики пов'язані із коливанням отриманого доходу від інвестиційної діяльності підприємства. Вкладаючи різноманітні матеріальні та

нематеріальні активи у інвестиційні проекти, підприємство сподівається одержати певний дохід або інший позитивний соціально-економічний ефект. Серед інвестиційних ризиків виділяють: ризик прямих фінансових втрат, ризик невикористаних можливостей, процентний ризик, кредитний та портфельний, дивідендні ризики.

Враховуючи те, що інструментарій менеджменту та ризик-менеджменту істотно відрізняються в управлінні внутрішнім та зовнішнім середовищем будь-якого суб'єкта господарювання, усі ризики можна розділити на внутрішні та зовнішні. Поділ ризиків на зовнішні та внутрішні зумовлюється домінуючими чинниками у творенні цих ризиків. Зокрема, якщо зовнішні чинники домінують у виникненні ризиків, значить, такі ризики належать до зовнішніх і навпаки. Тоді як внутрішні ризики виникають внаслідок дій чи бездіяльності підприємства, а отже, піддаються моніторингу та оптимізуванню [2, с. 25].

Ризики операційної, фінансової та інвестиційної діяльності пов'язані між собою. Особливо чітко така пов'язаність ризиків спостерігається в сучасній кризовій ситуації, коли фінансові ризики спричинили низку операційних ризиків (виробничі, трудові, інноваційні тощо). Однак відомі випадки, коли ситуація є протилежною, операційних ризиків призводять до появи фінансових ризиків. Класифікація ризиків за ознакою причинності є корисною, оскільки якщо ефективно управляти причинними ризиками, то можна уникнути виникнення фінансових ризиків з негативними ефектами.

Список використаних джерел:

1. Вітлінський В. В. Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності / В. В. Вітлінський // Фінанси України. – К.: Преса України, 2003. – № 3. – С. 3–7.
2. Диба М. І. Суть та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/04_28.pdf.
3. Лукомська А.В. Управління ризиками підприємства в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/387.pdf>.
4. Нікітін Ю. О. Методи управління підприємством в умовах невизначеності / Ю. О. Нікітін, Т. О. Шпонька // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2013. – Вип. 3. – С. 58-62.
5. Письменна Т. В. Фінансові ризики в господарській діяльності підприємства / Т. В. Письменна // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 3. – С. 151-158.
6. Семенюк К. О. Управління ризиком в операційній системі підприємства / К. О. Семенюк, Т. Ф. Рябоволик // Наука – виробництву, 2016, 14 квіт. 2016 р. – Кіровоград, 2016. – С. 208-210.

СЕКЦІЯ 2. МАКРОЕКОНОМІКА

Артімонова І.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Білоцерківський національний аграрний університет

м. Біла Церква, Київська область, Україна

ОБГРУНТУВАННЯ ЗАСОБІВ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ НА АГРОПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ

Найважливішою передумовою ефективного функціонування підприємств на агропродовольчому ринку є забезпечення стійких довгострокових конкурентних переваг в сфері збуту і впровадження їх у практичну діяльність найефективнішим способом. Сьогодні агропродовольчий ринок становить складну багатофакторну динамічну систему, яка вимагає постійного удосконалення процесу просування продукції на ньому через застосування дієвих методів стимулювання збуту.

Кожен виробник формує бюджети для просування продукції в роздрібній мережі, які розраховуються як відсоток від обороту товару, що проходить через канал дистрибуції [1]. Якщо ритейлер має досить великий оборот товару, то він може розраховувати на суттєву маркетингову підтримку з боку виробника. Якщо підтримка не надається, то роздрібна мережа може просто виключити товар із своєї асортиментної матриці, замінивши його аналогічним товаром іншого виробника.

Стимулювання збуту є ефективним, але короткостроковим інструментом впливу на ринок. Це дозволяє, з одного боку, залучити додаткові кошти виробників на просування власної торгової марки, з іншого – суттєво підвищити показники ефективності. Заходи стимулювання збуту спрямовані на прискорення та посилення зворотної реакції ринку агропродовольчої продукції. Відомо, що стимулювання збуту здійснюється одним із трьох способів: стимулювання споживачів, дилерської мережі та власного торгового персоналу. Так, стимулювання споживачів зазвичай відбувається за допомогою спеціальних пропозицій на певний вид або види товару. Ці пропозиції зводяться до надання знижок, бонусів, купонів, семплінг та подарунків за покупку. Для підвищення дієвості пропозиції анонсують за допомогою прямої реклами [2].

Відзначимо, що основними напрямками стимулювання збуту для підприємств аграрної сфери є покращення співпраці з основними оптовими покупцями та дилерами за рахунок вищої якості їх обслуговування. З метою підвищення ефективності продажів суб'єктам підприємницької діяльності, які реалізують аграрну продукцію через мережу роздрібних агропродовольчих ринків, відділ дистрибуції підприємств мають організовувати тренінги, на яких продавців ознайомлюють з новими ефективними методами залучення нових покупців. Вважаємо за доцільне запровадити вимоги до персоналу торгових точок, які здійснюють продаж аграрної продукції за такими складовими: знання та дотримання стандартів «Положення про стандартизацію торгових точок»; обов'язкова наявність фірмового робочого одягу, який має бути завжди у бездоганному стані.

Для досягнення цілей сприятливого ставлення до підприємства та його продукції доцільно використовувати методи «public relations», зокрема: організацію і проведення некомерційних заходів – меценатство, благодійні акції; оформлення спеціальних тематичних вітрин для реклами в місцях продажу; подарунки споживачам – фірмові сувенірні вироби тобто утилітарні предмети, оформлені з широким використанням фірмової символіки підприємства (пакети, записники, календарі, авторучки, гаманці, запальнички, значки і т.д.); публікацію в регіональних ЗМІ достовірної й об'єктивної інформації про всі новинки в галузі виробництва і про діяльність аграрного підприємства.

Вважаємо, що вітчизняним аграрним підприємствам, які функціонують на агропродовольчому ринку доцільно активно формувати програми лояльності споживачів. Узагальнення сучасних наукових публікацій з цієї проблематики дає підстави виділити ключові складові лояльності: довіра персоналу до керівництва підприємства; справедливість відносин, що складаються у співробітників із вищими управлінськими ланками підприємства; задоволеність роботою [2; 3; 4].

Зазначимо, що під програмами підвищення споживчої лояльності розуміємо певну послідовність дій і систему заходів з метою досягнення вищих значень показників споживчої лояльності. Важливість розвитку цього напрямку маркетингової діяльності для аграрних підприємств підтверджується тим, що залучення нових покупців обходиться значно дорожче, ніж утримання існуючих. В результаті цього на висококонкурентних ринках агропродовольчої продукції спостерігається перехід до орієнтованих на клієнта бізнес-стратегій, які передбачають розширення сервісу, підвищення якості обслуговування й проведення оцінки рівня задоволеності споживачів.

Основні етапи розробки заходів щодо управління лояльністю споживачів товарної марки, бренду представлено у табл. 1.

Етапи розробки заходів з управління лояльністю споживачів

Етапи	Процеси	Основні завдання
Оцінка капіталу споживачів	Аналіз структури клієнтського портфеля, класифікація і відбір клієнтів	Проаналізувати як розподілені клієнти у «портфелі» компанії; визначити, яких клієнтів доцільно утримувати, а яких відсіювати.
	Визначення потенціалу продажів аграрного підприємства	Оцінити потенціал та резерви збільшення обсягів продажів у розрізі товарного асортименту.
	Аналіз детермінант задоволеності та лояльності споживачів, дослідження їх поточного рівня	Визначити фактори лояльності та задоволеності найбільш прибуткових клієнтів; а також поточний рівень лояльності і напрями удосконалення роботи з споживачами.
Розробка комплексу заходів щодо підвищення лояльності споживачів	Постановка цілей	Визначити головну, основні й допоміжні цілі лояльності поведінки споживачів.
	Розробка програми підвищення рівня задоволення потреб клієнтів	Розробити комплекс заходів щодо підвищення лояльності і максимально повного задоволення потреб споживачів.
	Створення програми лояльності	Підвищити показники поведінкової лояльності.
	Розробка програми стимулювання персоналу	Створити умови зацікавленості персоналу в підвищенні якості обслуговування споживачів.
	Створення системи моніторингу лояльності	Визначити, як змінюється лояльність у часі та вплив заходів на економічні результати діяльності аграрного підприємства.

Джерело: складено автором

З метою досягнення підприємством синергетичного ефекту від формування лояльності першорядним є вплив на споживачів і персонал, які власне й створюють основний ланцюжок цінності для аграрного підприємства. Сукупність лояльності персоналу агропідприємства та його споживачів можна назвати «комплексною лояльністю». При цьому під лояльністю персоналу розуміємо позитивне ставлення працівників до виконуваних завдань, яке знаходить прояв у матеріальній зацікавленості, у пріоритетному просуванні його продукції на агропродовольчі ринки й прагненні до створення

маркетингових систем для ефективнішого задоволення потреб споживачів (рис. 1).



Рис. 1. Синергетичний ефект комплексної програми лояльності

Таким чином, основою лояльності клієнтів аграрного підприємства повинна стати лояльність співробітників, менеджерів, виробничих та інших підрозділів. Різноманітні акції й програми лояльності можуть сприяти ефективному веденню агробізнесу, але лише ті підприємства, що мають високий рівень лояльності співробітників, можуть зробити споживачів по-справжньому лояльними. Виходить, що по-справжньому лояльними споживачами можна назвати лише повністю задоволених у своїх потребах споживачів [4].

Вважаємо, що аграрному підприємству варто спрямувати свої зусилля на впровадження таких заходів: організувати роботу таким чином, щоб кожний працівник відчував свою значимість для досягнення комерційного успіху підприємства; надавати можливість кар'єрного росту; проводити та брати активну участь у загальних заходах і святах; формувати високу корпоративну культуру, орієнтовану на клієнтів; сприяти в розв'язанні складних ситуацій; оцінювати особистий внесок кожного працівника у спільну справу; заохочувати персонал за допомогою різноманітних бонусів і премій, а також нематеріальних заохочень (подяки у присутності колективу, нагороди грамотами та відзнаками, кар'єрний ріст). Головним пріоритетним напрямком аграрного підприємства,

має бути впровадження інноваційних методів та пошук альтернативних варіантів при формуванні його збутової політики, які сприятимуть збільшенню фінансового результату підприємства та максимального задоволення потреб споживачів.

Результати дослідження переконують у доцільності використання запропонованих сучасних та дієвих маркетингових заходів, що сприятимуть ефективному просуванню продукції на агропродовольчому ринку через активне впровадження програм підвищення споживчої лояльності.

Список використаних джерел:

1. Яренко А. В. Обґрунтування та розробка системи показників маркетингового аудиту дистрибуції / А. В. Яренко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2013. – № 2(70). – С. 193–199.
2. Кальницький А. Є. Стимулювання збуту: заходи та засоби, які допомагають при формуванні маркетингової діяльності підприємства / А. Є. Кальницький, Я. Ф. Копусяк // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – № 1(42). – С. 94–97.
3. Карпенко Ю. М. Розвиток засобів стимулювання збуту в умовах сучасного ринку / Ю. М. Карпенко // Науковий вісник Полісся. – 2016. – № 4(8). – Ч. 2. – 335–339.
4. Ferguson R., Hlavinka K. Loyalty trends 2006: Three evolutionary trends to transform your loyalty strategy. Journal of Consumer Marketing. – 2007. – № 23(5). – 292–329.

Гнідіна В.С.
студентка

*Маріупольський державний університет
м. Маріуполь, Донецька область, Україна*

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ: МАСШТАБИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

В умовах глобалізації економіки держав світу важливим є повноцінне функціонування усіх її складових. Найважливішою на сьогодні проблемою для України є велика частка тіньової економіки. Саме вона є однією з найбільших перешкод розвитку конкурентоспроможності країни, зростання соціальних стандартів життя населення та інтеграції країни в європейське співтовариство.

Зазначимо, що в одних країнах обсяги тіньової економіки фіксуються на рівні, що не має значного впливу, а в інших – є свідченням існування тіньових відносин. До другої категорії відноситься і Україна, обсяги тіньової економіки якої фіксуються на рівні 20-50% ВВП. Рівень «тіні» можна оцінити за допомогою чотирьох методів: методу збитковості підприємств, монетарного

методу, методу «витрати населення – роздрібний товарообіг» та електричного методу.

Розрахунок рівня тіньової економіки за методом збитковості підприємств полягає у визначенні граничних мінімального та максимального коефіцієнтів тіньової економіки як частки ВВП, у межах яких перебуває рівень тіньової економіки. Метод «витрати населення – роздрібний товарообіг» полягає у виявленні перевищення споживчих грошових витрат населення на придбання товарів над загальним обсягом продажу населенню товарів суб'єктами господарювання. Електричний метод полягає в порівнянні приросту споживання електроенергії з приростом ВВП. Якщо відбувається перевищення приросту споживання енергії над приростом ВВП, то вважається, що вона спрямовується на виробництво в тішовій економіці. Монетарний метод полягає у визначенні тенденцій зміни співвідношення обсягу готівки до банківських депозитів протягом аналізованого періоду [1]. Кожний з цих методів дає приблизну оцінку секторів національних рахунків, що свідчить про наявність різних тенденцій.

Динаміка рівня тішового сектору економіки України за цими методами у % від загального ВВП представлена на рис. 1.

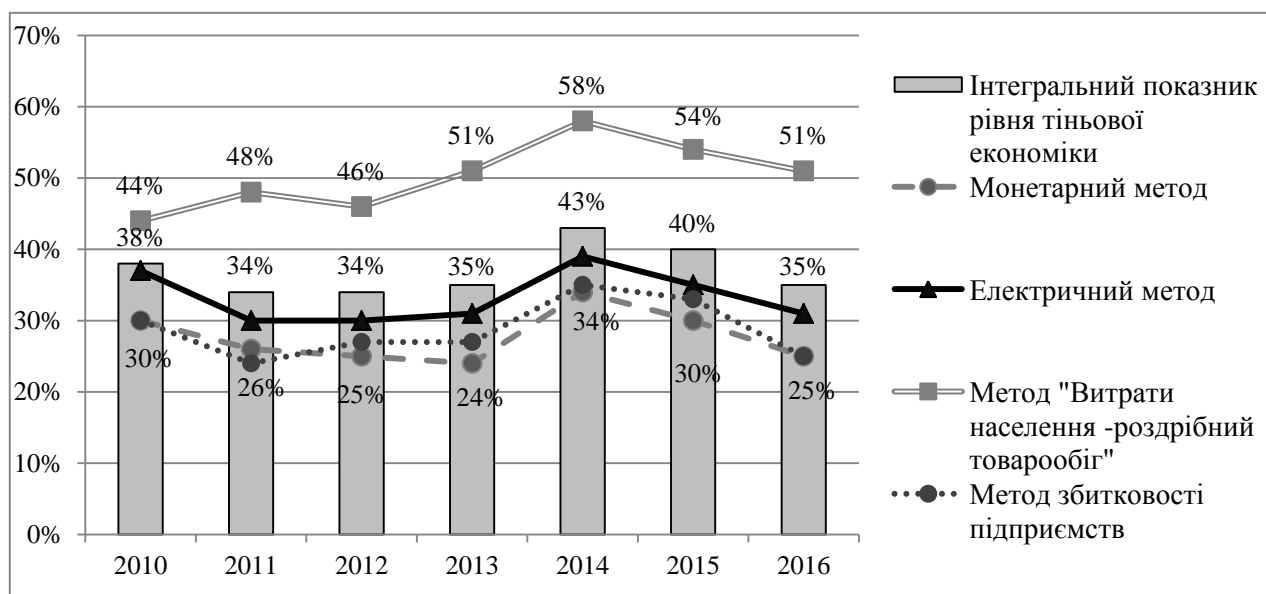


Рис. 1. Динаміка рівня тішової економіки за окремими методами (% від обсягу ВВП)

Джерело: розроблено автором за даними [2]

На рис. 1 видно, що усі методи, за допомогою яких здійснювалася оцінка рівня тішової економіки, показали зменшення рівня «тіні» у 2016 р. порівняно з 2015 р. Так, метод збитковості показав зменшення рівня тішової економіки на 7 в.п. (до 25% від обсягу ВВП), що відбулося завдяки зменшенню обсягу

збитків підприємствами усіх ВЕД поряд з суттєвим покращенням фінансового становища підприємств ВЕД «Професійна, наукова та технічна діяльність».

За монетарним методом бачимо зменшення рівня тінзації на 5 в.п. (до 25% від обсягу ВВП). За даними Нацбанку питома вага готівки в грошовій масі зменшилася з 29,1% станом на 01.10.2015 до 27,8% станом на 01.10.2016 (28,4% станом на 01.01.2016), що засвідчує наявність умов для поступового скорочення обсягів операцій, законність яких неможливо проконтролювати.

Електричний метод зафіксував зменшення рівня тіншової економіки на 3 в.п. (до 31% від ВВП). Отримане зниження рівня «тіні» за цим методом є одним з наслідків реалізації суб'єктами господарювання заходів із забезпечення енергозбереження в умовах підвищення тарифів на електроенергію [2, с. 11]. За методом «витрати населення – роздрібний товарообіг» рівень тіншової економіки в Україні впав на 3 в.п. (до 51% від ВВП). Слід зазначити, що тенденція до зменшення рівня тіншової економіки за цим методом була започаткована у 2015 році і сформувалась на тлі звуження споживчого попиту (в умовах скорочення реальної заробітної плати та високої заборгованості з її виплати).

Треба зауважити, що Державна служба статистики України останніми роками визначає обсяги тіншової економіки у середньому від 16% до 18% ВВП. Якщо порівнювати з показниками, які подані вище, то можна побачити, що ці дані значно відрізняються. Необхідно зазначити, що кожен із чотирьох методів оцінки рівня тіншової економіки охоплює окрему сферу національної економіки. Тому лише значення інтегрального показника рівня тінзації є комплексним індикатором, що характеризує явище тіншової економіки в Україні.

Можна побачити, що за період 2011–2013 рр. інтегральний показник тіншової економіки коливався у межах 34-35% від ВВП. Але започатковане у 2013 р. зростання тіншової економіки спостерігається до 2015 р. Причиною цього є поширення цінових та девальваційних шоків, ескалація військового конфлікту на Донбасі та анексія Криму. За попередніми розрахунками Мінекономрозвитку у I кварталі 2015 року рівень тіншової економіки порівняно з відповідним періодом 2014 року збільшився ще на 5 в.п. до 47% від обсягу ВВП [1, с. 5-6]. Інтегральний показник «тіні» у 2016 р. показує, що порівняно з 2015 р. відбулося зниження рівня тіншової економіки на 5 в.п. Це відбулося внаслідок поліпшення бізнес-клімату (за рейтингом Doing Business – 2016 Україна посіла 80 місце серед 190 країн; у рейтингу Doing Business – 2015 Україні належало 83 місце), збереження макроекономічної стабільності (інфляція за 2016 р. склала 6,4% проти 41,4%) та відновлення нових міжгалузевих зв'язків в економіці України.

Загалом протягом січня-вересня 2016 року на майже 1,6 тис. підприємствах, в установах і організаціях усіх форм власності виявлено порушення, які призвели

до втрат фінансових і матеріальних ресурсів на загальну суму понад 2,1 млрд. грн., з них при використанні державних ресурсів – на суму майже 1,7 млрд. грн., комунальних ресурсів – на суму 448,4 млн. гривень.

Найбільш масштабними та розповсюдженими фінансовими порушеннями, які призвели до втрат ресурсів, є [3]:

- реалізація суб'єктами господарювання товарів, робіт чи послуг безоплатно або за заниженими цінами – понад 326,3 млн. грн.;
- ненарахування та неперерахування державними та комунальними підприємствами частини прибутку до бюджету – понад 155,0 млн. грн.;
- ненарахування і неперерахування надходжень до загального та спеціального (крім фонду бюджетних установ) фондів бюджету – 147,2 млн. грн.;
- нецільові витрати – 132,8 млн. грн.;
- проведення незаконних виплат по заробітній платі – понад 95,4 млн. грн.;
- ліквідація майна, проведена всупереч законодавству – 50,4 млн. грн.

Слід зазначити, що функціонування в умовах ведення збройного конфлікту на території країни сформувало об'єктивні причини для зростання збитковості суб'єктів господарювання. Зазначене стосується фінансової та страхової діяльності та добувної промисловості. Загалом, тенденція до зменшення рівня тінізації за підсумком 2016 р. порівняно з 2015 р. спостерігалася в усіх ВЕД, за виключенням «Сільське, лісове та рибне господарство» (рис.2.) [2, с. 9–10].

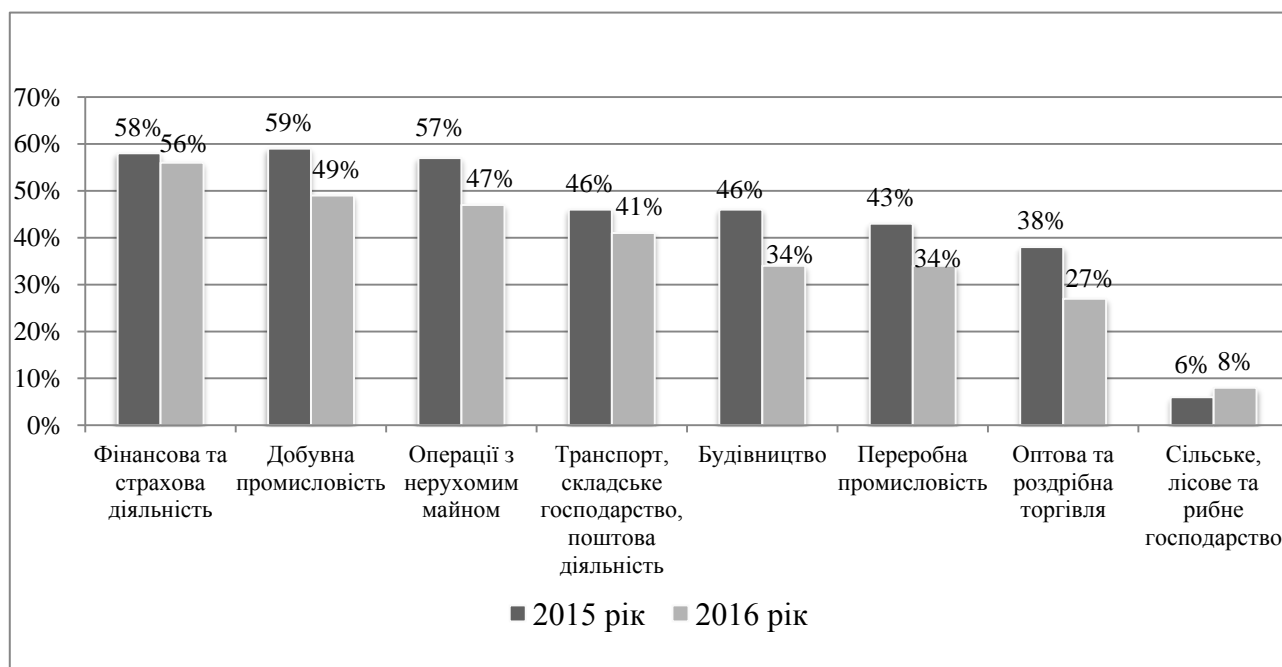


Рис. 2. Рівень тіньової економіки за видами економічної діяльності, % від обсягу ВДВ відповідного виду економічної діяльності

Як видно на рис. 2, розподіл сфер економічної діяльності за величиною тінізації у 2016 р. порівняно з 2015 р. суттєво змінився. У 2015 р. найвищий рівень тінізації мала добувна промисловість, що пов'язано з високим рівнем монополізації на цьому ринку. А ось у 2016 р. найбільший рівень «тіні» був зафіксований у ВЕД «Фінансова та страхова діяльність» – 56% від рівня ВДВ. Великим залишився рівень «тіні» у добувній промисловості, тому що частина підприємств знаходиться на території, де органи влади тимчасово не здійснюють свої повноваження. Найменший рівень «тіні» був у ВЕД «Сільське, лісове та рибне господарство» (8%). Але це єдиний вид діяльності, в якому частка «тіні» збільшилась (на 2 в.п.), що обумовлено зростанням збиткових підприємств.

Загалом, можна зробити висновок, що в Україні обсяги тіньової економіки поступово зменшуються. Але ці процеси стримуються проблемами, не вирішення яких негативно позначається на показниках розвитку економіки. Це збереження макроекономічної нестабільності, впровадження Росією транзитних обмежень та наявність непідконтрольних державній владі територій. Головною метою детінізації економіки України повинно бути створення умов для оздоровлення інвестиційного клімату, зниження податкового тиску, захист прав власності та трудових відносин. Стабільний економічний розвиток України є неможливим за умов високого рівня тіньової економіки, а саме ці реформи можуть дати поштовх до його забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Тенденції тіньової економіки в Україні у 2015 році [Електронний ресурс]. – 20 с. – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/apizniuk/ss-51625703>
2. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні у 2016 році [Електронний ресурс] – 24 с. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a>
3. Офіційний портал Державної фіскальної служби України. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>

Пиртко М.С.

аспірант кафедри трудових ресурсів і підприємництва

Національний університет водного господарства

та природокористування

м. Рівне, Україна

ІНТЕНСИВНІ МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Розвиток підприємницького середовища в нашій державі можливий за рахунок тотальної модернізації установлених механізмів державного управління. Серед основних інституційних інновацій, запропонованих урядом за недавній період часу стала реалізація перших кроків по впровадженню територіальної реформи, яка серед іншого передбачає децентралізацію влади, тобто передачу вагомих повноважень від державних органів органам місцевого самоврядування.

На сьогодні не всі громади готові взяти відповідальність за своє життя на себе. Про це свідчать окремі статистичні дані: у Рівненській області до реформи загальна кількість рад становила 365 (міських – 11, селищних – 16, сільських – 338), а після реформи кількість об'єднаних територіальних громад склала всього 78 (схвалених обласною радою – 45 та включених до проекту розпорядження – 33 [1]).

Причиною такого настороженого відношення до запропонованих урядових ініціатив, на нашу думку, стало не розуміння суті процесів, які відбуваються, звичка жити «по-старому», низька фінансова та організаційна грамотність (в першу чергу стосується деяких сільських громад) тощо. Запропонована у концепції реформи і у пропозиціях щодо змін в Конституції можливість забезпечення фінансами повноважень органів місцевого самоврядування має з однієї сторони великі перспективи, а з іншої – передбачає значну відповідальність.

Вважаємо, що проведення територіальної реформи для громадян має стати усвідомленою необхідністю. Такий підхід дозволить активізувати розпочаті перетворення. Підштовхнути громади до цього рішучого кроку можна за рахунок ідентифікації мотивів територіальних громад та, на підставі них, розробки органами державного управління адекватної системи стимулів.

Між поняттями «стимул» і «мотивація» є суттєві відмінності. Мотивація – це усвідомлене людьми спонукання до активності, цілеспрямованих дій, вирішення поставлених завдань. Прагнення є внутрішнім і виявляється тільки тоді, коли воно до кінця зрозуміле суб'єктом. В основі мотивації лежить певна

потреба (фізіологічна, духовна, ціннісна), після задоволення якої імпульс до дії істотно знижується.

Стимулювання – це міра зовнішньої підтримки, завдяки якій здійснюється вплив на активність людини. Головне завдання такого процесу – прискорення управлінських процесів, схилення суб'єкта до скоєння очікуваної дії, зміна поведінки. Стимулювання може бути як позитивним (винагорода), так і негативним (загроза застосування санкцій) [2]. Основні відмінності між цими поняттями можна систематизувати в табличній формі (табл. 1).

Таблиця 1

Відмінність мотивації від стимулювання

Характеристики	Мотивація	Стимулювання
Спрямованість	внутрішня зацікавленість, властива конкретній людині	зовнішній вплив, спрямований на коло суб'єктів
Зміст	може носити тільки позитивний характер	є позитивним чи негативним поштовхом до дії
Існування	існує до тих пір, поки потреба не реалізована	використовується до того моменту, поки його не скасовано
Мета	задоволення внутрішньої потреби	спосіб впливу на людину
Належність	властива конкретній людині	властиве групі людей, об'єднаних за єдиним ознакою

Джерело: узагальнення власне на підставі [2]

Хоча, як було встановлено в таблиці, пошук мотивів передбачає певну індивідуалізацію процесу, територіальна громада, як об'єднання людей, що проживають на певній території, теж може розглядатись як певний цілісний об'єкт, що має певні чіткі потреби (зокрема соціальні, економічні, політичні тощо).

Стимул становить такий зовнішній вплив на об'єкт, спонукальний ефект якого відповідає його мотивам. Отримуючи з зовнішнього середовища стимулюючий імпульс (політичний, правовий, економічний, соціальний тощо) і пропускаючи його «через себе», територіальна громада трансформує цей імпульс на себе, співвідносить його зі своїми потребами, інтересами, можливостями, тактичними і стратегічними планами розвитку тощо. В результаті з безлічі варіантів з'являється рішення діяти саме так, а не інакше. Це рішення переростає в дію, яка призводить до певного результату.

Результат буде тим вищим, чим вищим є ступінь адекватності зовнішніх імпульсів (стимулів) і внутрішніх реакцій (мотивів) територіальної громади.

І навпаки, чим більше порушується цей баланс, тим вище ймовірність розбіжності очікуваних і фактичних результатів діяльності. Тим не менш мотиви і стимули, виступаючи факторами, що визначають кінцеві результати людської діяльності, не тотожні один одному. Мотиви – це внутрішні причини і рушії, які спонукають об’єкт діяти. Стимули ж, будучи зовнішніми впливами, не завжди збігаються з пріоритетами територіальної громади. Більш того, мотиви і стимули у своїх впливах на діяльність територіальної громади можуть як взаємно підсилюватися, так і бути різноспрямованими. Наприклад, жорсткий стиль державного управління по відношенню до інтелектуального творчого колективу територіальної громади може призвести до згортання діяльності, (демотивації) і, як наслідок, до погіршення результатів її діяльності.

Список використаних джерел:

1. Прес-центр ініціативи «Децентралізація влади» України [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua>.
2. Чим відрізняється мотивація від стимулювання України [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://moyaosvita.com.ua/biznes/chim-vidriznyayetsya-motivaciya-vid-stimulyuvannya>.

СЕКЦІЯ 3. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Запухляк І.Б.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки природокористування

та організації виробництва

Гонца А.В.

магістр

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

м. Івано-Франківськ, Україна

ДЕЯКІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянемо перспективи впровадження змін у діяльності газотранспортних підприємств (ГТП) з позицій інституціональної парадигми. Передусім зауважимо, що однією з головних причин критичного стану ГТП є неналежне інституційне забезпечення їх діяльності та розвитку, що виражається у відсутності сприятливих умов для інноваційного розвитку, недостатньому фінансовому забезпеченні технічного та технологічного оновлення, неефективній системі управління діяльністю, дотаційному субсидуванні, наявності корупційних схем, провадженні діяльності для задоволення егоїстичних інтересів окремих суспільних груп тощо.

Як один з варіантів її удосконалення в напрямку забезпечення умов розвитку ГТП має бути розширення варіативності контактів із суб'єктами інституційного середовища України, залучення і використання інноваційних та фінансових ресурсів у формі проектної діяльності підприємств, належне правове забезпечення процедур закупівель, розвиток корпоративної культури тощо.

Зазначимо, що у березні 2015 року Кабінет Міністрів затвердив план реформування газового сектору, в якому передбачено приведення структури корпоративного управління компаній групи НАК «Нафтогаз України» у відповідність з принципами корпоративного управління ОЕСР [<http://www.naftogaz.com>]. За підтримки ЄБРР міжнародні компанії Baker & McKenzie та PWC у 2015 р. провели аналіз поточного стану корпоративного управління НАК «Нафтогаз України» та розробили нову модель корпоративного управління, яка відповідає кращим практикам ОЕСР для державних підприємств.

План реформування містить рекомендації щодо ефективної корпоративної структури; створення наглядової ради, більшість якої становитимуть незалежні директори; запровадження комітетів наглядової ради; розподілу та співвідношення повноважень органів управління на всіх рівнях.

Зокрема, метою реформування НАК «Нафтогаз України» є приведення поточної системи до міжнародних стандартів за такими напрямками:

- незалежність від політичного впливу: створення механізмів взаємодії, які би убезпечили НАК «Нафтогаз України» від політичного втручання; чітке окреслення ролі та відповідальності Кабінету Міністрів як легітимного представника кінцевого власника – народу України; чітке визначення сфери впливу будь-яких інших державних органів, чи абсолютне обмеження їх впливу;

- реалізація прав власника: згідно з розробленою моделлю функції власника має виконувати один державний орган (Кабінет Міністрів України). Реалізація даного напряму передбачає серед низки заходів посилення системи внутрішнього контролю шляхом створення функцій управління ризиками, комплайєнса та внутрішнього фінансового контролю; укладення договорів між НАК «Нафтогаз України» та державним органом, що визначатиме сфери відповідальності НАК «Нафтогаз України», зокрема, виконання окремих функцій держави (наприклад, постачання газу на соціальні потреби за регульованою ціною); визначення чітких індикаторів успішності та результативності для керівництва НАК «Нафтогаз України»;

- повноцінна та незалежна наглядова рада, до функцій якої відносять розробку стратегії НАК «Нафтогаз України»; контроль за ефективністю управління компанією, витратами, закупівлею та збутом; побудову цілісної системи обліку та фінансової звітності та ін.;

- регуляторна та соціальна політика: на основі відповідної розробленої законодавчої бази передбачають виконання НАК «Нафтогаз України» соціальної функції за допомогою чіткого механізму соціальних зобов'язань.

Фахівці у сфері реформування корпоративного управління вважають, що наступні фактори мають суттєвий вплив на успішність реалізації зазначеної реформи [1]:

- залучення достатньої кількості фахівців, вмотивованих для проведення реформи, як всередині компанії, так і ззовні;

- політична воля чинних державних органів та міжнародних інституцій до проведення реформи;

- час та постійна й віддана робота учасників процесу реформування;

- готовність менеджерів компаній групи НАК «Нафтогаз України», інших суб'єктів реформування нафтогазової сфери, передусім, державних органів до змін;

- сприяння міжнародних партнерів.

Щодо конкретних заходів, то з метою продовження приведення регуляторної та адміністративної практики України у відповідність до міжнародної та існуючої в ЄС, підготовка України до участі у внутрішньому ринку ЄС в окремих пріоритетних галузях промисловості Радою з питань співробітництва між Україною і Європейським Союзом, схвалено:

- зміцнити інституційне забезпечення сфери стандартизації, акредитації, оцінки відповідності, метрології та дослідження ринку, забезпечуючи інтеграцію, наскільки це можливо, інституцій України в європейські та міжнародні структури. Продовжити перегляд інституційної структури з метою запобігання концентрації функцій в рамках однієї інституції та пов'язаних з цим конфліктів інтересів [1, с. 13];

- здійснити поступовий перехід до принципів, за якими функціонують внутрішні ринки газу та електроенергії ЄС, разом з питаннями регуляторних органів, а також часовими рамками та планами фінансування;

- визначити цінову політику з метою конвергенції ринків України та ЄС;

- прийняти та впровадити закон про розвиток Національної комісії з регулювання енергетики;

- покращити роботу, безпеку й захищеність ГТС України, зокрема відокремлення місцевих мереж від транзитної; відокремлення та прозорість рахунків [2].

- Зазначимо, що для отримання позитивних результатів у подальших дослідженнях, особливої уваги в процесі формування національного ринку газу загалом, та інституційного забезпечення розвитку ГТС України зокрема, заслуговують такі складові:

- державне регулювання в аспекті нормативно-правового та організаційного забезпечення (усунення суперечностей в законодавстві, формуванні прозорого правового поля, мотивація інноваційно-інвестиційних процесів, забезпечення реструктуризації НАК «Нафтогаз України»). Так, схожа ситуація спостерігалась у ЄС: реструктуризація газового сектору виявилась важкою, як і фундаментальні інституційні зміни – поділ газового товару від його транспортування, а також роздріб вертикально інтегрованих компаній – були непривабливими не тільки для діючих компаній, але і для тих національних урядів, які є основними їх акціонерами, що в результаті стримувало процес лібералізації ринку природного газу ЄС [3, с. 3];

- створення незалежного регулятора на ринку газу України. Як приклад, Федеральна комісія з регулювання енергетики (FERC) у США, в основному, регулює міждержавне транспортування газу, в той час як комунальні комісії окремих штатів несуть відповідальність за внутрішньодержавне транспортування газу. Як FERC, так і комунальні комісії, незалежні від федерального та державного органу виконавчої влади [4, с. 1];

– розвиток конкуренції на суміжних товарних ринках, формування чітких та стабільних правил гри на ринку, рівноправний доступ усіх гравців, усунення лобіювання інтересів та тіньових схем тощо.

Виходячи з вищесказаного, можна стверджувати, що розвинене інституційне середовища, яке буде виражатись в існуванні усіх необхідних інститутів та їх взаємній узгодженості, є на сьогодні вагомою домінантою у забезпеченні розвитку ГТП. Зокрема, належне інституційне забезпечення сприятиме підвищенню ефективності внутрішніх бізнес-процесів ГТП, ефективному технічному та організаційному розвитку, лібералізації вітчизняного ринку газу, зміцненні позицій ГТС України на світовому ринку газу, забезпеченні надійності та якості газотранспортних послуг.

Список використаних джерел:

1. Касич А. О. Газові ринки ЄС та України: сучасний стан і перспективи розвитку / А. О. Касич, Я. Ю. Яковенко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 9. – С. 8–15.
2. ПЛАН ДІЙ «Україна – Європейський Союз» : Міжнародний документ Документ 994_693 [Електронний ресурс] / Схвалено Кабінетом Міністрів України 12.02.2005 р.; схвалення Радою з питань співробітництва між Україною і Європейським Союзом 21.02.2005 р. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
3. Correljé A. Understanding institutional change: the development of institutions for the regulation of natural gas transportation systems in the US and the EU / Correljé A., Groenleer M., Veldman J. // RSCAS. – 2013/07. – 20 p.
4. Court S. J. (2012). The Federal Energy Regulatory Commission and the Agency for the Cooperation of Energy Regulators: An Overview and Comparison of the Legal Structures and Responsibilities of Two Overarching Regulatory Authorities / Court S. J. // Paper prepared for the 25th World Gas Conference.

Кузь В.І.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку і оподаткування

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

м. Чернівці, Україна

БАЗОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СУБ'ЄКТА ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Вагоме значення для зростання конкурентоспроможності національної економіки, розвитку виробництва продукції та послуг з високою доданою вартістю, створення інноваційного продукту має адаптація всіх сфер суспільного життя до стану розвитку науково-технічного прогресу, що активно

простежується в удосконаленні інформаційно-комунікаційних технологій. Динамічність суспільного розвитку продиктована як всезростаючими вимогами соціуму, так і новітніми технічними розробками, які не визначені в якості нагальних потреб суспільних груп, а є результатом науково-технічних досліджень нового покоління. За даних умов суспільство, в цілях отримання конкурентних переваг, повинно змінювати традиційні схеми повсякденного буття, в т.ч. взаємозв'язки та дії в економічній сфері.

Новий виток в розвитку інформаційно-комунікаційних технологій дозволяє стверджувати про зростання значення інформації як базового ресурсу та основи функціонування суспільно-економічних систем, а отже, і про чітку ідентифікацію інформаційного суспільства, «в якому кожен міг би створювати й накопичувати інформацію та знання, мати до них вільний доступ, користуватися й обмінюватися ними, щоб дати можливість кожній людині повною мірою реалізувати свій потенціал, сприяючи суспільному та особистому розвитку й підвищуючи якість життя» [1]. Проте, вільний доступ індивідів до інформації, а в рамках національної економіки – «прискорений перехід до нового етапу розвитку – інформаційного суспільства, що дасть змогу забезпечити рівень суспільного добробуту, здійснити перехід економіки з паливно-сировинною спрямованістю до економіки, заснованої на знаннях, досягти скорочення числа загроз національній безпеці, залучити громадян до всіх благ інформаційного суспільства» [2], не завжди формує основу економічного сталого розвитку в майбутньому. Даний стан речей потребує визначення головних рис функціонування та взаємодії економічних індивідів, їх груп в інформаційних системах різних рівнів.

В Окінавській хартії глобального інформаційного суспільства [3, с. 51] задекларовано, що суть економічної і соціальної трансформації, які стимулюються інформаційно-комунікаційними технологіями, полягає в здатності сприяти людям та суспільству у використанні знань та ідей. Інформаційне суспільство дозволяє людям ширше використовувати свій потенціал і реалізовувати свої прагнення.

В основі переваг інформаційного суспільства для суб'єкта економічних відносин криється дуалістичний результат, який містить як позитивні, так і негативні характеристики. Зокрема, використання перевірених та відносно ефективних форм і підходів до ведення господарської діяльності в умовах інформаційної ери набуває ознак архаїчності. Суспільно-економічний індивід в інформаційному суспільстві набуває нових позитивних рис і характеристик, а основи його функціонування з розвитком інформаційно-комунікаційних технологій значно ускладнюються. Вільний доступ суб'єктів економічних відносин до інформації, її оброблення за допомогою комп'ютерних технологій потребує додаткових та нових знань, спрямованих на роботу у відмінному від традиційного середовищі. Блага мета розвитку інформаційного суспільства

активно сприяє виходу конкурентної боротьби в економічній сфері на новий рівень. «Якщо ви не освоїте найновіших досягнень науки і технології, то це зроблять ваші конкуренти» [4, с. 337].

Таким чином, інформаційне суспільство – це сукупність соціальних та економічних трансформаційних змін, які в певний період часу охоплюють всіх без винятку суспільних індивідів, котрі ставлять в основу власного розвитку певні позитивні зміни та мають вплив на всі сфери суспільного життя: «зміни, пов'язані з розвитком інформаційного суспільства, стосуються всіх соціокультурних інститутів й стверджують принципово новий спосіб життя кожної людини» [5, с. 76].

Суб'єкт економічних відносин – це індивід (людина) або ж група індивідів (людська спільнота), які здійснюють прийняття рішень, володіють певним набором знань та навиків, характеризуються ідентифікованою економічною поведінкою, дії яких містять як егоїстичні, так і альтруїстичні мотиви, мають за мету задовольнити власні та суспільні потреби, виконати поставлені цілі, спрямовані на досягнення певного стану.

В інформаційному суспільстві основними рисами суб'єкта економічних відносин є:

1) необхідність прийняття значної кількості економічних рішень, які різняться за складністю завдань, що вирішуються в результаті функціонування індивіда у суспільно-економічному середовищі;

2) формування інформаційних суспільно-економічних спільнот за статусом, інтересами та поведінкою;

3) зменшення потреби у матеріальних ресурсах та збільшення попиту на їх інформаційне вираження при організації і провадженні різних видів економічної діяльності;

4) здатність безперешкодного та оперативного отримання і опрацювання значного масиву інформації за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій;

5) необхідність володіння додатковими знаннями, що виходять за межі економічної та управлінських сфер і пов'язані із технічними навиками роботи в системі інформаційних технологій;

6) зростання масиву знань та кількості навиків, необхідних для вирішення економічних завдань в умовах посилення конкурентної боротьби, що зумовлено розвитком нетрадиційних сфер господарювання у зв'язку із удосконаленням інформаційно-комунікаційних технологій;

7) створення та використання засобів захисту персональних даних, іншої інформації, яка характеризує наміри індивіда в економічній системі;

8) потреба у постійному реагуванні не тільки на зміни соціально-економічного середовища, але й на розвиток інформаційно-комунікаційних технологій.

Більшість наведених характеристик функціонування суб'єкта економічних відносин в рамках становлення та розвитку інформаційного суспільства включають в себе таку форму інформації як знання. Суб'єкти економічних відносин в процесі прийняття рішень стикають зі значною кількістю альтернатив вирішення економічних проблем, що вимагає від них застосування системи знань для обрання оптимальної із множини можливих. Крім цього, знання в економічній системі є продуцентом нових форм господарських відносин, ефективніших за існуючі, що повинно забезпечити перехід від сировинної економіки до економіки знань.

Список використаних джерел:

1. Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки : Закон України від 09.01.2007 № 537-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/537-16>.
2. Стратегія розвитку інформаційного суспільства в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.05.2013 № 286-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/386-2013-р>.
3. Окинавская хартия глобального информационного общества / Дипломатический вестник. – 2000. – № 8. – С. 51-56.
4. Кайку М. Фізика майбутнього. / Переклала з англ. А. Кам'янець. – Львів: Літопис, 2013. – 432 с.
5. Дворнік М.О. Сутність та проблеми розвитку інформаційного суспільства в Україні / М.О. Дворнік // Міжнародний науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2013. – № 4(21). – С. 75-79.

Сурай А.С.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

СТРУКТУРА ДІЛОВОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНУ: ХАРАКТЕРИСТИКА КОМПОНЕНТНОГО СКЛАДУ

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, – залишається остаточно не вирішеним,

дискусійним, вимагає уточнень та подальшого розвитку, що і обумовлює необхідність проведення даного наукового дослідження.

Запропонована характеристика ділового середовища регіону має не тільки теоретичне, а й суто практичне значення, що пов'язано з виділенням особливостей ділового середовища в різних регіонах та можливістю створення цілісної картини ділового середовища регіону, що в свою чергу може виступити підґрунтям розробки конкретних заходів стимулювання ділової активності регіону. Ми вбачаємо задачу в тому, щоб вказати, як і за допомогою яких засобів зрозуміти ключові умови формування та функціонування ділового середовища регіону та, відповідно створити оптимальні умови діяльності представників бізнес-структур.

Майже сто років тому відомий французький дослідник Г. Лебон писав: «Розвиток суспільства відбувається під впливом трьох чинників: політичних, економічних і психологічних» [1, с. 18]. Слід уточнити, що згідно з сучасними уявленнями філософії, суспільство складається з певних структур, до них можна віднести: медицину, військову справу, ведення бізнесу, духовність і т.д. Ділове середовище являє собою оточення бізнесмена, зовнішні фактори, що сприяють або перешкоджають діяльності підприємця. На нашу думку в умовах сучасних викликів така класифікація не є повною та потребує доповнення.

А саме, ми пропонуємо виділити як основні чотири підсистеми – економічна, соціальна, політична і правова, що перекликається з положеннями Т.Парсонса [2, с. 13-23]., та додати три похідні перехресні системи – інституційна, інформаційна, екологічна. Таким чином отримаємо сім підсистем, які і будуть в подальшому покладені в основу побудови прототипу ділового середовища регіону. Докладніше обґрунтування наведеної класифікації наведено у попередніх дослідженнях автора [3, с. 182-188].

Розглянемо докладніше складові (підсистеми) ділового середовища регіону. Підсистеми необхідні для розкриття суті ділового середовища. Вони демонструють, що на поведінку підприємців впливають не тільки внутрішні установки, але і зовнішнє оточення, породжене конкретною історичною обстановкою, державною політикою, культурою нації, а також того соціального шару, з якого формується підприємницький соціум.

При побудові прототипу ділового середовища ми виходимо з того положення, що сім головних чинників необхідні і достатні по відношенню один до одного. Дана думка підтримується і іншими дослідниками. Так, наприклад, Попов О.Є. [4, с. 169–173] вважає: «Цю складність багато дослідників схильні недооцінювати і часто зводять проблему до якоїсь однієї сторони – соціальної, політичної, а найчастіше всього економічної».

Детальніше опишемо кожен з семи чинників ділового середовища, які є системоутворюючими і спільно представляють септемсистему як каркас запропонованого прототипу. Прототип ділового середовища описується якісними

підсистемами, які притаманні будь-якій суспільній структурі, в т.ч. і підприємництву.

Політична підсистема ділового середовища. Вивчення політичного життя суспільства становить, зрозуміло, предмет політології, а не економічної науки. Однак опис ділового середовища не може не брати до уваги вплив політичних процесів, так як підприємництво є об'єктом державної політики. Політична підсистема відіграє важливе значення при формуванні ділового середовища, адекватної економічним відносинам, що складаються в суспільстві.

У запропонованому прототипі ділового середовища політична підсистема представлений таким набором елементів: політика стимулювання бізнесу; культурно-ментальна складова; демократія та рівень свободи; стійкість політичного ладу; науково-технічний прогрес; фіскальне поле.

Економічна підсистема ділового середовища. Ділове середовище формується під впливом економічного чинника. Економічний чинник ділового середовища демонструє, що бізнес повинен мати здатність до адаптації, пристосуванню до умов, що змінюються і зростаючим матеріальним потребам людей, вміння раціонально організувати і розподіляти ресурси, забезпечувати переробку «входу» системи і її «вихід» – готовий продукт, послугу. Вона включає: сфера виробництва благ; конкурентна складова; особливості споживання; особливості формування попиту; quality-менеджмент; особливості формування пропозиції; політика цін.

Таким чином, «особливості формування попиту» – «особливості формування пропозиції», «політика цін» – «quality-менеджмент» в реальному ситуаційному оточенні визначають можливості активності ринкових відносин з урахуванням політичних і макроекономічних факторів, з одного боку, і нормальною соціальною поведінкою, і системою законодавства (за участю структур, що забезпечують виконання законів), з іншого боку.

Правова підсистема ділового середовища. Не будучи економічною категорією, правова підсистема сприяє створенню сприятливого інституційного середовища для підприємця або може руйнувати її, формуючи умови для інституціональних пасток. Правова підсистема представлена наступними елементами: нормативно-правові характеристики; правова сфера бізнесу; звичаєве право; захищеність; ділові звичаї та довіра.

Соціальна підсистема ділового середовища. Історично підтверджено, що набуття людьми гідних умов для свого життя можливо при орієнтуванні науково-технічного прогресу, організації економіки і управлінських структур на соціальні цілі.

Очевидно, що соціальна підсистема, що розглядається при побудові прототипу ділового середовища, це – функція відтворення структури – підсистема вірувань, моралі, органів соціалізації, включаючи сім'ю і інститути освіти. Соціальна підсистема по структурі складніша, ніж інші підсистеми.

Вона включає в себе безліч елементів, неуха до яких з боку підприємця може мати негативні наслідки. Основні елементи цієї підсистеми: якість освіти; особливості ринку праці; фінансова стабільність; критерії якості життя;

Соціальна підсистема розвитку підприємництва – це зміна ціннісних установок представників різних верств суспільства, підвищення рівня їх освіти і професійної підготовки. Це породжує прагнення до самореалізації і особистої свободи, посилює економічну активність населення і сприяє насиченню ділового середовища.

Розглянемо похідні перехресні підсистеми ділового середовища.

Екологічна підсистема ділового середовища. Особливості сфери збереження навколишнього середовища як елементи ділового середовища мають важливе значення, тому що дія підприємця може негативно впливати на природу. Це культура взаємин організмів з навколишнім середовищем. Кожен підприємницький проект, пов'язаний з виробництвом, повинен в ідеалі спиратися на безпечні технології, що не приносять шкоди людині і природі.

Інституційна підсистема ділового середовища. Інституційні характеристики – це важливий елемент ділового середовища. Швидкість обороту грошових, матеріальних і інформаційних потоків, що протікають в певному мікро-, макроекономічному просторі має прямо пропорційну залежність від ступеня розвитку інфраструктурного елемента ділового середовища. Інститути утворюють «не жорсткий каркас, а гнучку підтримуючу структуру, що змінюється під впливом практичної дії» [5, с. 133-150].

Інформаційна підсистема ділового середовища. Саме інформація дає можливість підприємцю раціонально розпоряджатися всіма видами ресурсів [5, с. 133-150]. Інформація дозволяє отримати рішення про те, як ефективніше і економічно вигідніше організувати виробництво товарів і послуг. Таким чином, інформація стає найважливішим ресурсом, від якості якої в значній мірі залежить ведення ділових операцій.

Таким чином, запропоновано авторський варіант структури ділового середовища регіону, що включає 7 компонентів (підсистем). Причому класичні складові (економічна, соціальна, політична, правова), доповнені все більш актуальними в період трансформаційних процесів – інституційна, інформаційна та екологічна. Розкрито ключові характеристики складових ділового середовища регіону. Запропонована характеристика ділового середовища регіону має не тільки теоретичне, а й суто практичне значення, що пов'язано з виділенням особливостей ділового середовища в різних регіонах та можливістю створення цілісної картини ділового середовища регіону, що в свою чергу може виступити підґрунтям розробки конкретних заходів стимулювання ділової активності регіону.

Список використаних джерел:

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. Сурай А.С. Методичні основи моніторингу ділового середовища України: індекс рівня розвитку в регіональному розрізі / А.С. Сурай // Науковий економічний журнал «ІНТЕЛЕКТ XXI». – Київ. Національний університет харчових технологій, 2017. – Вип. 2 – С. 182-188.
4. Попов О. Є. Еволюція розвитку та особливості методології інституціонального аналізу економічних явищ і процесів / О. Є. Попов // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 169–173
5. Кирдина С.Г. Роль институтов и географии в экономическом развитии: актуальная полемика в гетеродоксальной экономике. / Кирдина С.Г. // Пространственная экономика. – 2016. – № 3. – С. 133-150.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

Бачинська М.В.

кандидат економічних наук,

молодший науковий співробітник відділу

соціально-гуманітарного розвитку регіону

Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього

Національної академії наук України

м. Львів, Україна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ПРАЦІ

В сучасних умовах конкурентного середовища ринок праці є одним із найбільш важливих, непередбачуваних та видозмінюючих складових національної економіки. Його злагоджена робота складається із процесів і забезпечує розвиток не тільки регіональної економіки але й формує тенденції економічного розвитку цілої країни. Саме взаємозв'язок різних процесів, а саме: роботодавця й працівника, умови праці, рівень зайнятості й заробітної плати є узагальненим індикатором суспільного розвитку.

Дослідженням теоретико-методичних основ функціонування й розвитку ринку праці займаються такі сучасні економісти, як: Д.П. Богиня, М.П. Бутко, В.І. Герасимчук, О.А. Грішнова, С.П. Калініна, В.Д. Лагутіна, Е.М. Лібанової, Л.С. Лісогора, Н.Д. Лук'яненко, Ю.М. Маршавіна, М.І. Мурашка, А.А. Никифорової, В.В. Онікієнка, В.М. Петюха, С.І. Пірожкова, У.Я. Садової, Л.К. Семів, Г.Е. Слезінгера, О.О. Титара, Г.О. Черниченка, М.В. Шаленка та інших.

Нестабільна економічна ситуація зумовлена перебіжним функціонуванням ринку праці, супроводжується зростанням кількості осіб само зайнятих, неповної зайнятості та поширення загострення широкого кола соціальних проблем. Тому визріває необхідність трансформацій на ринку праці, спрямованих на якнайшвидшу адаптацію та інтеграцію до сучасних умов економіки.

Органічна взаємодія трансформаційних та інтеграційних процесів в Україні вимагає порівняльного аналізу їх у найбільш взаємопов'язаних та взаємозалежних сферах. Це допоможе визначити орієнтири для формування та налагодження інституційного та процедурного механізму ефективної системної координації цих ключових процесів у всіх сферах суспільного життя та покращення його якості.

Ринок праці та розвиток економіки на національному, регіональному і глобальному рівнях настільки взаємопов'язані і взаємозалежні, що вже сьогодні можна говорити про стійку тенденцію до їх активної взаємоінтеграції. Об'єктивною основою цієї тенденції виступає бурхливий розвиток сучасної світової науково-технічної революції та посилення її впливу на соціально-економічний та культурний прогрес у більшості країн світу. Європа є одним з основних осередків активного розвитку цих процесів. Ключову роль у довгостроковій перспективі у зв'язку з цим відіграватиме трансформація в європейських країнах ринкового господарювання в соціально-орієнтовану ринкову економіку.

Трансформація в європейських ринкового господарювання в соціально-орієнтовану ринкову економіку зумовлює істотні зміни в структурі і механізмі функціонування національних, загальноєвропейського та світового ринків праці. Провідною ланкою цих змін виступає перетворення в розвинутих країнах у все більших масштабах людського фактора з об'єкта жорсткої економії капіталу на об'єкт його найбільш прибуткового інвестування [1]. Усе це вимагає адекватного посилення і розширення сфери застосування гуманізації кадрового менеджменту на всіх стадіях і етапах розширеного відтворення людського капіталу у всіх сферах суспільного життя, які обслуговують ці процеси і, насамперед, у сфері підготовки та ефективного використання кадрів нової генерації [1; 2].

Здійснюючи теоретичні узагальнення під впливом становлення та розвитку господарства з відповідним формуванням динамічної інформаційної інфраструктури та конкурентного інформаційного сектору відбувається загальна трансформація як самого суспільства, так і його економічних основ.

Також визначено головні фактори трансформаційних процесів на регіональному ринку праці: зростаюча міграційна трудова мобільність населення, розвиток нових форм організації праці, асиметрія у структурі залучення у виробничий процес людських, природних і фінансових ресурсів, диспропорція в інвестуванні зароблених коштів за сферами економіки.

Виявлено диспропорції поточного функціонування регіонального ринку праці, що визначається нерівномірністю попиту і пропозиції робітничих кадрів регіону та незбалансованістю кількості робочих місць за секторами економіки регіону.

Масове впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в економічну діяльність спричинило появу інформаційної економіки, що вирізняється якісно новими принципами побудови [3].

Концепція інформаційної економіки стає теоретичною базою моделі економічного зростання національної економіки та загальної конкурентоспроможності держави і визначає оновлену провідну роль інтелекту людини на світовому та національних ринках праці. Це вимагає оцінки суті

інформаційної економіки як сучасного середовища трансформації ринку праці та її впливу на рівень життя населення. Закономірним результатом розвитку і поширення багаторівневої інформаційної економіки, ускладнення і динамізації економічних процесів стало формування ринку праці з новими якісними характеристиками попиту та пропозиції. Нові характеристики пропозиції – гнучкий ринок праці, нові методи управління, попиту – сучасна праця, самозайнятість, глобальне використання знань, міграція інтелектуального капіталу. Процес трансформації ринку праці в умовах інформаційної економіки – це складний структурований та функціональний механізм. Складовими його є: предмет трансформації – ринок праці; трансформатор – відносини на ринку праці; інструмент трансформації – вплив інформаційно-комунікаційних технологій; час – час процесу змін; трансформаційна ланка – державні програми на ринку праці [3].

Механізм трансформації ринку праці в умовах поширення ринкової економіки передбачає комплекс заходів із підвищення ефективності функціонування ринку праці: забезпечення сприятливих умов для розвитку освіти, самоосвіти та науки, пошук додаткових джерел їх фінансування; проведення активної політики зайнятості населення, в тому числі і її нових форм; подальший розвиток співпраці наукових центрів і підприємств кінцевого виробництва; державне стимулювання розробки та виробництва високотехнічної продукції; забезпечення охорони інтелектуальної власності та підтримку міжнародної науково-технічної співпраці [3].

Комплексне забезпечення інтелектуально-інноваційного розвитку людських ресурсів в економіці країни потребує цілісного, системного підходу з метою підвищення життєвого рівня населення.

Список використаних джерел:

1. Антохова О.Ю. Інтерферентні реакції регіональних ринків праці на трансформаційні зміни в умовах модернізації . – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/123456789/7364/1/Antohova.pdf>.
2. Бутко М.П., Зеленська О.О. Проблеми регулювання регіональних ринків праці в Україні. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://ir.stu.cn.ua/bitstream/handle/123456789/9234/Ринки%20праці.pdf?sequence=1 &isAllowed=y>.
3. Волков О.В. Регіональні особливості формування ринку праці України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://libfree.com/174046866_ekonomikaregionalni_osoblivosti_formuvannya_rinku_pratsi_ukrayini.html.

Петренко Н.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту

Уманський національний університет садівництва

м. Умань, Черкаська область, Україна

РЕГІОНАЛЬНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Існує кілька методичних підходів вибору стратегії розвитку, що дозволяють оцінити стратегічні альтернативи розвитку сільськогосподарських підприємств. Вони можуть використовуватися локально або в певній комбінації, залежно від поставленого завдання стратегічного управління. При розробці, доведенні й оцінці стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств варто використовувати дії корпоративної й функціональної стратегії, основні напрямки ділової й портфельної стратегії.

Портфельна стратегія, як правило, багатофакторна й націлена на: зміцнення наявних підрозділів сільськогосподарських підприємства за допомогою придбань; поступовий вихід з небажаних галузей; продаж підрозділів підприємства, які можуть вмонтуватися в більш вигідні для них структури; розміщення ресурсів у формі капіталу й витрат; створення впевненості в тім, що підрозділи підприємства є об'єктами стратегічного управління; використання переваг ефекту синергізму між наявними в портфелі сільськогосподарського підприємства. Портфельна стратегія дозволяє визначити основні параметри стратегічних зон господарювання.

Корпоративна стратегія розглядається в довгостроковій перспективі, є загальним планом управління сільськогосподарських підприємств. Корпоративна стратегія поширюється на всі сільськогосподарські підприємства, охоплюючи всі напрямки діяльності, якими вона займається. Вона складається з дій, що вживаються для затвердження своїх позицій у різних галузях промисловості, і підходів використовуваних для управління справами сільськогосподарських підприємств.

Розробка корпоративної стратегії промислового підприємства передбачає чотири основних види дій:

- кроки по досягненню диверсифікованості промислових підприємств;
- кроки по поліпшенню загальних показників роботи промислових підприємств у тих галузях, де вже діють підприємства;
- визначення синергетичного ефекту серед родинних господарських підрозділів сільськогосподарських підприємств і перетворення його в конкурентну перевагу;

– створення інвестиційних пріоритетів і перерозподіл ресурсів сільськогосподарських підприємств у найбільш перспективні напрямки;

Ділова стратегія розглядається в довгостроковій перспективі й націлена на довгострокові конкурентні переваги, які забезпечать: підприємству високу рентабельність і економічну стабільність. Вона являє собою узагальнюючу стратегічну модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації й розподілу ресурсів підприємства. Для досягнення даної мети ділова стратегія розробляється по наступних основних напрямках:

– реагування на зміни, що відбуваються в зовнішній сфері в даній галузі, в економіці в цілому, у політику й в інших сферах;

– розробка мір і дій по підвищенню конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі, які можуть дати міцну перевагу перед конкурентами;

– об'єднання стратегічних ініціатив функціональних відділів;

– рішення конкретних стратегічних проблем, актуальних у довгостроковій перспективі.

Функціональні стратегії розглядаються в короткостроковій перспективі й необхідні для відповідного розподілу ресурсів відділів і служб підприємств. Принципово важливо в портфельній стратегії виділити ряд ділових стратегій, а потім функціональні стратегії, оскільки фактично приплив ресурсів відбувається звичайно на функціональному рівні. Основні функції стратегічного управління – стратегічне планування, організація, стратегічне регулювання, контроль, облік, аналіз. Виконання кожної з названих функцій поручається спеціальним відділам: відділу інформації, плановому відділу, бухгалтерії, відділу електронної обробки даних тощо. Головна відповідальність за формування стратегії звичайно покладає на керівників функціональних підрозділів.

Операційна стратегія розглядається в короткостроковій перспективі й ставиться до ще більш конкретних стратегічних ініціатив і підходів у керівництві ключовими оперативними одиницями при рішенні щоденних оперативних завдань, що мають стратегічну важливість (закупівля сировини, управління запасами, профілактичний ремонт, транспортування). Операційні стратегії, незважаючи на менший масштаб у порівнянні зі стратегіями більше високого рівня, доповнюють і завершують загальний план роботи підприємства. Відповідальність за розробку операційних стратегій лягає на керівників середньої ланки, пропозиції яких повинні розглядатися вищим керівництвом.

З вище сказаного можна зробити висновок: стратегія сільськогосподарських підприємств являє собою детальний всебічний стратегічний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії підприємства й досягнення її цілей.

Стратегія підприємства здебільшого формулюється й розробляється вищим керівництвом, але в її реалізації беруть участь всі рівні управління. Стратегічний план промислового підприємства варто розглядати як програму, напряму діяльність підприємства в довгостроковій перспективі, чітко розуміючи, що конфліктна й постійно мінлива ділова й соціальна обстановка припускає постійні коректування цієї програми.

Таким чином, все різноманіття стратегій, які сільськогосподарські підприємства повинні використовувати на практиці, є різними модифікаціями корпоративної, ділової, портфельної й операційної стратегій. Кожна із цих стратегій ефективна в певній ситуації, обумовленої факторами внутрішнього й зовнішнього середовища, тому важливо розглядати причини вибору певного варіанта.

Список використаних джерел:

1. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия : моногр. / И. П. Отенко. – Х. : ХНЭУ, 2006. – 256 с.
2. Пономаренко В. С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В.С. Пономаренко, Е.Н. Ястремская, В. М. Луцковский. – Х. : Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.
3. Семенов А. Г. Класифікація стратегічних методів підвищення ефективності виробництва / А. Г. Семенов // Держава та регіони. – (Серія: Економіка та підприємництво). – Запоріжжя, 2006. – № 3. – С. 277–281.
4. Смолін І. В. Моделі стратегічного управління та умови їх застосування / І. В. Смолін // Статистика України. – 2003. – № 4. – С. 52–55.

Рудаченко О.О.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри економіки підприємств,

бізнес-адміністрування та регіонального розвитку

Кишинський І.Б.

студент

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова

м. Харків, Україна

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ НА ПРИКЛАДІ М. ХАРКІВ

Готельна індустрія України являє собою одну з найрозвинутіших галузей економіки з високим ступенем прибутковості. Цьому сприяє насичення сегментів ринку нерухомості з мінімальним терміном окупності, стабільне збільшення попиту на готельні послуги і збільшення капіталу, який може бути вкладений у розвиток готельної індустрії. Позитивно впливає наближення кордонів ЄС до кордонів України та поступова інтеграція держави в європейське і світове співтовариство. Також спостерігається поступове зростання бізнес-активності всередині країни, збільшується частота ділових візитів до Харкова з-за кордону і регіонів України. Зростає загальна туристична привабливість України.

Сектор готельних послуг, на сьогоднішній день, є найбільш динамічним сектором в економіці України. Однак існує ряд проблем, в силу яких українські готелі мають низьку конкурентоздатність і не використовують весь свій потенціал. Відсутність в готельному бізнесі національної готельної мережі, яка виробляла б єдину бізнес-стратегію і задовольняла існуючий попит – одна з найважливіших проблем. Це пояснює важливість дослідження і актуальність цього питання. Теоретична база досліджень питань з конкурентоздатності готельних підприємств складається з законів України та нормативних документів, наукових концепцій та теоретичних розробок зарубіжних та відчизняних вчених в області аналізу діяльності підприємств, економіки, менеджменту.

За останній час проблематика готельного господарства багато обговорювалася вченими і практиками, однак ще існує цілий ряд невирішених питань по підвищенню конкурентоздатності готелів України.

Мета роботи полягає в дослідженні сучасного стану готельного господарства України й індустрії гостинності та пошук напрямків підвищення їх конкурентоздатності.

Підприємству для того щоб успішно здійснювати свою діяльність, необхідно розробити правильну тактику і стратегію поведінки на ринку та постійно удосконалювати діяльність підприємства, що стосується і готелів.

Харків, володіючи численними історичними та культурними цінностями, унікальними рекреаційними ресурсами, має можливості досягти значного економічного ефекту в туристичному бізнесі і індустрії гостинності.

За даними Держадміністрації туризму України, на індустрію туризму у нашій країні працюють 1300 готелів різної категорії вартості (у м. Харкові – понад 75). Це свідчить про незаповнюваність готельної індустрії. Наприклад, забезпеченість готельними місцями на 1 тисячу мешканців в м. Харкові складає 8 місць, у той час як в інших столицях європейських держав цей показник значно вищий (у м. Парижі – 38, у Відні – 25). Хоча за роки незалежності в м. Харкові відкрили такий готель, як «Харків-Палас» вартістю 30 млн. доларів; в м. Одесі – 19-поверховий готель «Одеса Компински» на 159 місць вартістю 28 млн. доларів; у м. Донецьку – «Донбас Палас» на 129 номерів вартістю 24 млн. доларів і фешенебельний розважально-готельний комплекс «Вікторія» на 38 номерів, у м. Дніпропетровську – «Гранд-готель» [2, с. 253].

У м. Харкові представлені готелі всіх категорій. До рівня «5 зірок» відноситься такий готель, як «Харків-Палац». Готелів «4 зірки» у м. Харкові лише 10. Сектор готелів тризіркового рівня заповнений незначно. Дані по готелях в інших містах України знаходяться приблизно на такому ж рівні заповнюваності. Більшість українських готелів побудовано в радянський період, вони технологічно, морально і фізично застаріли. Деякі готелі реконструйовані, але часто це зроблено поверхово, без розуміння сучасних вимог [1].

Важливою складовою туристичної діяльності є готельне господарство. Розвиток вітчизняного та міжнародного туризму значною мірою пов'язується з рівнем матеріально-технічної бази, розгалуженість та різноманітністю мережі, якістю обслуговування в готельному господарстві. Саме готельні підприємства виконують одну з основних функцій у сфері обслуговування туристів: забезпечують їх сучасним житлом і побутовими послугами.

Готельне підприємство своїми грошовими ресурсами має забезпечити всю свою експлуатаційну діяльність, розвиток і технічне вдосконалення матеріально-технічної бази, соціальне та матеріальне заохочення працівників.

Для розвитку готельного сектора необхідно створення сприятливого інвестиційного клімату на макрорівні (привабливі і передбачувані умови економічної діяльності в країні в цілому) і мікрорівні (податкові, митні та інші пільги для підприємств, що спеціалізуються на наданні готельних послуг). Що стосується структури попиту, то серед відвідувачів харківських готелів і великих міст переважають представники ділових кіл, які, як правило, воліють

готелі класу 4 – 5 зірок. Вони займають приблизно 15% всіх споживачів. Решта 80% орієнтовані на рівень готелів «3 зірки» [6, с. 81].

Крім цього, існують труднощі, пов'язані із взаємодією з державними структурами. До них відноситься реєстрація готельного об'єкту, відведення земельної ділянки під будівництво, отримання необхідних дозволів і сертифікатів. Наприклад, зараз у центрі Харкова важко знайти вільні майданчики під будівництво готелів. Території, раніше зарезервовані для цих цілей під силовим тиском, передані будівельним структурам, що споруджують на них дохідні бізнес-центри (термін окупності інвестицій яких до трьох років) і елітне житло. Хоча у м. Харкові в центрі міста розташовано близько 13% готелів, тоді як в Москві їх налічується 39%, в містах Західної Європи, Північної Америки та Південно-Східної Азії – близько 50% [3, с. 147].

Проблемою готельних підприємств є високі витрати, з якими пов'язаний готельний бізнес, і, отже, високі ціни. Комфортабельний готель зобов'язаний утримувати в штаті персоналу не менше 15–20 професій. Крім того, зміст великої площі також обходиться досить дорого. Крім того, нерідко ціни штучно завищуються через відсутність конкуренції. На жаль, іноземні туристи часто незадоволені співвідношенням ціни і якості надаваних послуг. При цьому якщо орієнтуватися на статистику, вартість проживання в готелі в Україні набагато вище проживання в готелі аналогічного класу в Європі, що пояснюється, в першу чергу, дефіцитом готелів на ринку.

З багатьма перерахованими вище проблемами стикаються і міжнародні оператори, які прагнуть самостійно потрапити на український ринок. Ключовим моментом є високий ризик ведення бізнесу в Україні, зокрема, розгалужена бюрократична система, висока вартість земельних ділянок і складний доступ до них. Тому міжнародні мережі намагаються виходити на український ринок через місцевих партнерів, які мають земельні ділянки або знають, як полегшити і здешевити процедури погоджень. Такого роду ситуації уповільнюють діяльність підприємств, але саме тут національний готельний оператор може скористатися перевагою обізнаності про подібні питання і знаннями особливостей національного законодавства.

Таким чином, підводячи підсумок, можна сказати, що готельне господарство м. Харкова та в цілому сфера гостинності галузі має низький рівень розвитку. Суттєвий вплив на розвиток підприємств має сукупність факторів макро-, мезо- та мікросередовища. Стосовно будь-якого готельного підприємства вони відіграють неоднакову роль і можуть впливати на його діяльність позитивно, негативно або залишитися нейтральними. Безумовно, подальший розвиток готельного господарства залежатиме від багатьох чинників: росту доходів, а, значить, і туристської активності населення, коливання цін на послуги, темпів економічних реформ, насичення товарного ринку, зростання культури обслуговування. Слід зауважити, що за останній час проблематика готельного

господарства багато обговорювалася вченими і практиками, однак, ще існує цілий ряд невирішених питань по підвищенню конкурентоздатності готелів м. Харкова та України в цілому.

Список використаних джерел:

1. Міжнародні готельні мережі в Україні [Електронний ресурс]. – Український туризм. - 2005. – № 5. Режим доступу: <http://www.hoteliero.com/ru/articles/hotel-chains/>.
2. Агеєва О. А., Акуленок Д. Н., Васильєв Н. М., Васянін Ю. Л., Жукова М., Туризм і готельне господарство: Підручник. – Москва : Екмос, 2004. – 400 с.
3. Бойко М. Г., Гопкало Л. М. Організація готельного господарства: Підручник – К.: Київ, нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 448 с.
4. Мазаракі А. А., Лігоненко Л. О., Ушакова Н. М. Економіка торговельного підприємства. Підручник для вузів. (Під ред. проф. Н. М.Ушакової) – Київ : «Хрещатик», 1999. – 800 с.
5. Безносюк В. Д. Туризм і народне господарство // Трибуна. – 2000. – № 56.- С. 21-26.
6. Агафонова Л. Г., Агафонова О. Є. «Туризм, готельний та ресторанний бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. – Київ : Знання України, 2002. – 352 с.

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ОСВІТИ

Борецька Н.П.

доктор економічних наук, професор кафедри бізнес-економіки

Київський національний університет технологій та дизайну

м. Київ, Україна

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Курс України на європейську інтеграцію перш за все передбачає подолання відставання від розвинутих європейських держав шляхом переходу на інноваційний тип розвитку, який характеризується новими умовами і новими вимогами щодо розвитку людини. Причому, людський чинник є вирішальним у суспільно-економічному розвитку оскільки, закономірність цивілізаційного прогресу полягає у досягнутому рівні розвитку здібностей людини. Поряд з тривалістю життя і валовим доходом на душу населення в міжнародній практиці освітній індекс є одним з критеріїв оцінки розвитку країн.

Розвиток України суттєво відрізняється від загальних тенденцій сучасних трансформацій, притаманних високорозвиненому світу, де креативність дій особистості на принципах самовираження і самореалізації стала домінуючою та дозволила досягти, з одного боку, високого рівня задоволення потреб населення, а з іншого – формування можливостей їх задоволення на засадах ринкового обміну, де майбутнє залежить від ступеня і динаміки розвитку знань як ресурсу.

Це обумовлено тим, що Україна досі не змогла адекватно відповісти на виклики сучасності, тому що ідеологічна конструкція колишньої системи, заснована на мобілізації ресурсів і на індустріалізації країни, виявилася невідповідною сучасним викликам. Як наслідок, у період трансформаційних перетворень індустріальна основа економіки була практично зруйнована і не здатна забезпечити своє відтворення, незважаючи на високий рівень освіченості населення та науково-технічної культури. Крім того, негативним чинником, який стримує трансформаційні зміни є необхідність захисту Україною власних територій. Все це вимагає коригування загальної спрямованості трансформаційного процесу, використання таких шляхів та механізмів входження в світову економіку, які б дали змогу скористатися наслідками глобального розвитку і водночас мінімізувати політичні, й особливо економічні труднощі.

Сьогодні система освіти України – це великий сектор економіки, який нараховує близько 50 тис. навчальних закладів. За підрахунками дослідників, в даний сектор залучено понад 60% населення [3, с. 47].

Особливе місце в цій системі займає вища освіта яка знаходиться під впливом цілого ряду світових тенденцій. До них, в першу чергу, відносяться глобалізація, інтернаціоналізація, регіоналізація, комерціалізація, полікультурність, соціальна і професійна мобільність, інтеграція. У 2014/2015 навчальному році Україну як місце здобуття вищої освіти обрали понад 63 тис. іноземних студентів з різних країн світу, внаслідок чого надходження до державного бюджету становили близько 150 млн дол., додаткові витрати студентів на харчування та проживання – ще приблизно 300 млн дол [2, с. 263].

Однак, це лише близько 3% від загальної кількості студентів в Україні, в той час як у провідних країнах світу частка іноземних студентів становить 10 – 20% всіх студентів і вони прагнуть збільшити його до 25 – 30%. Серед загальної кількості іноземних студентів в Україні найбільше представників Туркменістану – понад 20%, Азербайджану – 16%, Індії – 6,7%, Нігерії – 5,1%, Грузії – 5%, Іраку – 4,6%, Китаю – 3,8%, Йорданії і Марокко – по 3,7%, Туреччини – 2,7% [1, с. 21].

В цілому, частка України на світовому ринку послуг вищої освіти становить всього лише близько 1,5% , однак не дивлячись на це, у 2016 році Україна посіла 45 місце серед 50 найкращих систем вищої освіти світу. Серед параметрів, які бралися до уваги укладачами рейтингу, були міцність національної освітньої системи, її доступність для іноземних студентів, економічний контекст, експертні оцінки [6].

В той же час, інтеграція України у міжнародний освітній простір, загострила конкурентну боротьбу за українського студента з боку ВНЗ зарубіжних країн. За даними аналітичного центру CEDOS, кількість українських студентів в іноземних університетах на 2014/2015 навчальний рік становила щонайменше 53 тис. осіб, а в польських ВНЗ у 2014/2015 навчальному році навчалося 20 693 українці – 42% від усіх іноземних студентів [2, с. 225].

І це на фоні збереження негативних факторів впливу на внутрішнє середовище системи освіти України. Серед цих факторів найбільш важливі: негативні тенденції в зміні демографічної ситуації; варіації попиту на фахівців на ринку праці в зв'язку з трансформацією економічної системи; зріст собівартості утримання та експлуатації будівель навчальних закладів; падіння платоспроможності населення на ринку освітніх послуг, як наслідок економічної кризи; інтенсифікація обміну інформацією у зв'язку з широким розповсюдженням електронних систем. Все це формує нове наукове та практичне мислення та потребує інноваційних підходів до розвитку економічних систем.

Такі, на перший погляд, суперечливі тенденції, якими характеризуються основні аспекти трансформаційних змін у вищій системі освіти, вносять суттєві корективи в механізм функціонування національної системи освіти.

Освіта, сьогодні стала складною спеціалізованою системою, яка виробляє та надає послуги. Соціальні зміни, що відбуваються, формуючі освітні потреби перетворюють систему освіти в сферу послуг. Це дозволяє розглядати освіту як вид підприємництва, що надає можливість стабільно отримувати дохід та мати прибуток. Саме тому освіта, у тому числі і вища, приваблива для інвесторів, особливо на зовнішніх ринках. Розвиток експорту освітніх послуг за рахунок розширення мережі філій та представництв вищих навчальних закладів за кордоном, один з важливих аспектів подальшої інтеграції національної освіти в світовий простір. Для забезпечення якісної діяльності таких структур, яка починається з матеріально-технічного та кадрового забезпечення, держава повинна створити сприятливі умови (нормативно-правові, організаційно-управлінські та фінансово-економічні) для залучення інвестицій в освіту на основі вільного переливу капіталу.

Важливим аспектом підвищення якості національної освіти та досягнення міжнародного рівня може стати більш ефективне використання частини тих хто виїхав за кордон на навчання. Для цього необхідно створити умови для їх повернення в якості фахівців у вищі навчальні та наукові заклади України. Безумовно, талановитих та здібних студентів треба відслідковувати ще в процесі навчання та надавати їм стипендії від держави.

Отже, процес глобалізації потребує подальшої трансформації вищої освіти України та формує ряд завдань: досягнення міжнародного рівня якості вищої освіти; забезпечення функціонування системи вищої освіти на основі поглибленого міжнародного співробітництва та інтеграції; забезпечення гнучкості в умовах відкритості національної вищої освіти; створення умов розвитку експорту послуг вищої освіти, в тому числі за рахунок сучасних Інтернет-технологій.

Таким чином, реформування вищої освіти має доленосне значення для успішного входження України в світову економіку. Повномасштабне рішення цього завдання рівноцінно формуванню конкурентоздатного суспільства, яке буде в змозі вийти на передові позиції в світі і забезпечити сталі та високі показники свого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Актуальні питання навчання іноземців в Україні у 2015-2016 році: інформаційний семінар – К.: Український державний центр міжнародної освіти МОН України, 2015 р.
2. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К. : НІСД, 2016. – 688 с.

3. Вікарчук О.І., Калініченко О.О., Пойта І.О. Розвиток освітнього маркетингу в сучасному українському суспільстві // Вісник ЖДТУ – 2016 – № 3(77) – с. 46-52.

4. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.

5. Глобальні тенденції та перспективи розвитку освіти: наслідки для України. Аналітична записка. Інститут стратегічних досліджень НАН. Електр.ресурс: www.niss.gov.ua.

6. Українська вища система освіти отримала 16,6 бала зі 100 у загальноосвітньому рейтингу // Газета Новини Закарпаття, від 23 травня 2017 р.

Величко Р.О.

студент

Міщенко Д.А.

*доктор наук з державного управління, професор,
професор кафедри фінансів*

Університет митної справи та фінансів

м. Дніпро, Україна

ВИДАТКИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА ОСВІТУ

На сьогодні державна турбота про освіту – це турбота про створення потенціалу економічного зростання як найважливішого фактора у забезпеченні національної безпеки та добробуту країни, благополуччя кожного громадянина. Саме фінансові вкладення в освіту визнаються одними з найважливіших інвестицій у людський капітал.

Фінансування державних закладів освіти здійснюється за рахунок коштів відповідних бюджетів, держпідприємств, організацій, додаткових джерел. На фінансування шкіл, дитячих будинків, інтернатів тощо складають кошториси.

Склад видатків на освіту визначає стаття 89 Бюджетного кодексу України. До видатків, що здійснюються з районних бюджетів належать видатки на освіту [3]:

- а) дошкільну освіту;
- б) загальну середню освіту: загальноосвітні навчальні заклади;
- в) навчальні заклади для громадян, які потребують соціальної допомоги та реабілітації;
- г) інші державні освітні програми;
- г) вищу освіту;
- д) позашкільну освіту.

Проблеми фінансування освіти полягають у неефективному використанні бюджетних коштів; фінансуванні не самої освіти, а закладів освіти; неефективній структурі видатків бюджету тощо.

Проблеми низької якості освітніх послуг – це передусім бюрократичне втручання у зміст освіти, обмеження педагогів у праві вибору методичного забезпечення навчального процесу, недостатня матеріально-технічна база навчальних закладів тощо. Забезпечення зростання якості освітніх послуг необхідно здійснювати як через перебудову системи освіти шляхом наближення її до загальноєвропейських стандартів, так і через сприяння підвищенню фахового рівня вчителів, зокрема володіння ІТ-технологіями, іноземними мовами тощо [1].

Проаналізуємо видатки місцевих бюджетів на освіту на прикладі Соборного району міста Дніпра. За даними таблиці 1 у 2014 році на утримання закладів галузі «Освіта» направлено 157 591,861 тис. грн., у тому числі по загальному фонду 140 878,044 тис. грн.. та по спеціальному фонду 16 713,767 тис. грн.

У 2015 році на утримання галузі «Освіта» по загальному фонду уточнені планові призначення склали 183 162,309 тис. грн. В порівнянні з 2014 роком видатки по галузі збільшились на 38 425,871 тис. грн.(див. табл. 1).

Видатки по спеціальному фонду бюджету району по відділу освіти районної у місті ради у 2015 році склали 23 865,339 тис. грн..

У 2016 році на утримання галузі «Освіта» по загальному фонду бюджету району касові видатки склали 221 875 377 грн. У порівнянні з 2015 роком видатки по галузі збільшилися на 19 740 668 грн (див. табл. 1).

Видатки по спеціальному фонду бюджету району проведені у загальній сумі 24 550 447 грн.

Таблиця 1

Видатки бюджету Соборного району за 2014-2016 роки., тис. грн.

Найменування коду тимчасової класифікації видатків та кредитування місцевих бюджетів	Загальний фонд			Спеціальний фонд			Всього видатків		
	2014р.	2015р.	2016р.	2014р.	2015р.	2016р.	2014р.	2015р.	2016р.
Освіта-всього	140878,04	183162,30	221875,13	16713,76	23865,33	24550,44	157591,80	207027,64	246425,58
у тому числі:									
Дошкільні заклади освіти	53249,95	69378,05	81037,77	7901,34	10573,10	11013,94	61151,30	79951,15	92051,72
Загальноосвітні школи (в т.ч. школа-дитячий садок, інтернат при школі) спеціалізовані школи, ліцеї, гімназії, колегіуми	102043,52	8,89	125988,98	8380,54	12910,57	13225,55	86929,12	114954,09	139214,53
Вечірні(змінні) школи	697,98	915,23	1126,98	0,76	028	-	698,75	915,52	1126,98
Дитячі будинки (в т.ч. сімейного типу, прийомні сім'ї)	302,40	3117,61	418,14	-	-	-	272,29	302,40	418,14
Позашкільні заклади освіти, заходи із позашкільної роботи з дітьми	4355,51	6304,97	8079,27	431,11	303,37	310,60	4786,62	6608,35	8389,88
Методична робота, інші заходи у сфері народної освіти	440,10	372,49	421,97	-	-	-	440,10	372,49	421,97
Служби технічного нагляду за будівництвом і капітальним ремонтом	1122,41	1370,85	1466,42	-	26,00	0,35	1122,41	1396,85	1466,77
Централізовані бухгалтерії обласних, міських, районних відділів освіти	2445,80	1158,87	3301,15	-	52,00	-	2156,79	2497,80	3301,15
Допомога дітям-сиротам та дітям, позбавленим батьківського піклування, яким виповнюється 18 років	34,39	28,96	34,39	-	-	-	34,39	28,96	34,39

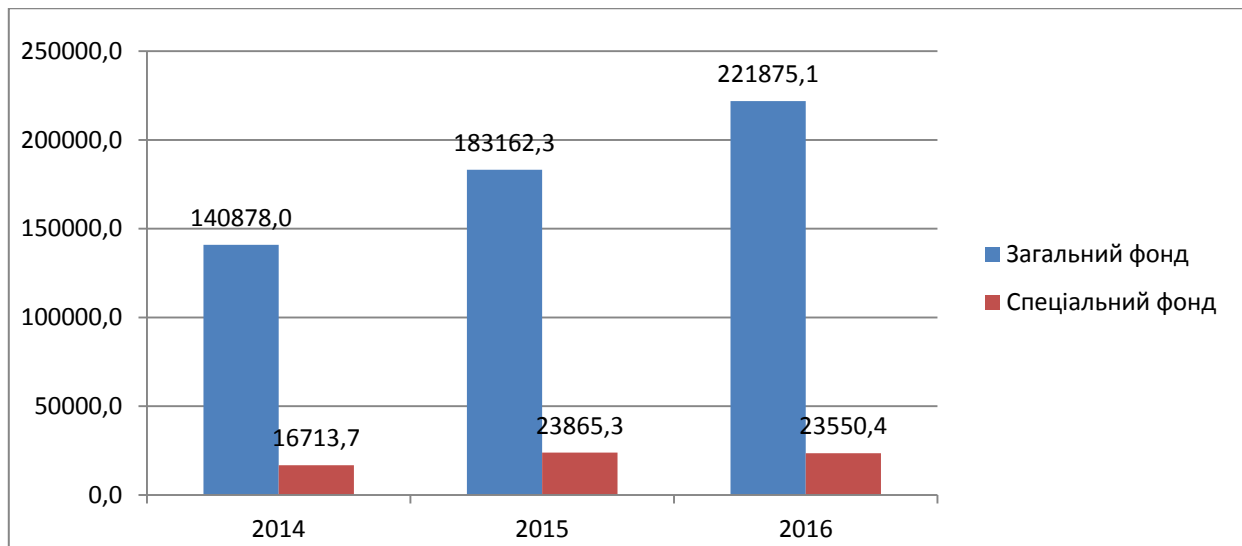


Рис. 1. Видатки бюджету Соборного району на освіту за 2014-2016 роки, тис. грн.

За даними рисунка 1 видно, що видатки на освіту з загального фонду з кожним роком збільшуються, однак видатки спеціального фонду почали скорочуватися відповідно з 2015 по 2016 рік. Це свідчить про те, бюджетні установи або недоотримують кошти за діяльність, яка наповнює спеціальний фонд, або бюджетні установи беруть кошти з загального фонду для фінансування видатків, які передбачені спеціальним фондом.

Необхідно зазначити, що є чимало проблем в освітній галузі. Хоча на сьогоднішній день існує багатоканальність джерел фінансування навчальних закладів, проте не відбувається процесу ефективного нарощення обсягів фінансових ресурсів, формування відповідної доходної бази для фінансування послуг галузі освіти та економічно- соціального зростання держави. Таким чином, необхідно зазначити, що потрібно здійснити реформи у фінансуванні освіти, наближення державних стандартів освіти до європейських, а також вдосконалення законодавчої бази [2].

Таким чином, стає актуальним розробка напрямків реформування системи управління освіти. На наш погляд, таке реформування повинно:

- ґрунтуватися на стратегічному баченні перспектив соціально-економічного розвитку держави в найближчому та віддаленому майбутньому, носити системний і комплексний характер;
- використовувати найкращий досвід інших країн щодо реформування освіти, зберігаючи при цьому власні традиції, досягнення та національну ідентичність;
- бути більше відкритими, прозорими та зрозумілими для громадськості.

Отже, аналізуючи вищесказане можна зробити висновок, що з кожним роком збільшуються видатки загального фонду на освіту. Підвищення ролі загального

фонду у видатках бюджету Соборного району на освіту можна оцінити позитивно, зважаючи на такі аргументи:

– по-перше, воно може бути наслідком стримування росту власних доходів закладів освіти, які формуються завдяки наданню платних освітніх і супутніх послуг та благодійних внесків батьків;

– по-друге, зростання видатків загального фонду бюджету веде до поліпшення фінансового становища навчального закладу та підвищення якості освітніх послуг. Збільшення фінансування дає змогу керівництву закладу освіти приділяти менше уваги вирішенню фінансово-господарських проблем, пошуку додаткових джерел коштів, а концентрувати її на питаннях удосконалення навчального процесу, методики викладання предметів тощо.

Список використаних джерел:

1. Беновська Л. Проблеми бюджетного забезпечення освіти в контексті децентралізації управління / Л. Беновська // Регіональна економіка. – 2016. – № 1. – С. 121-129.
2. Булавинець В. Оцінка сучасного стану видатків місцевих бюджетів на інтелектуальний розвиток / В. Булавинець // Світ фінансів. – 2013. – № 4. – С. 89-97.
3. Бюджетний кодекс України: від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

Станкевич І.В.

кандидат економічних наук, доцент,

докторант кафедри менеджменту та маркетингу

Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

м. Одеса, Україна

ЗАСТОСУВАННЯ ФУНКЦІЇ КОРИСНОСТІ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЯКОСТІ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ОСВІТНЬОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Проблема управління діяльністю освітньої організації (надалі – ОО) є надто актуальною та певною мірою дослідженою у науковому просторі, зокрема такими авторами, як Віткінім Л.М. [1], Лаптевим С. [1], Новіковим Д.А. [2], Сухановим А.Л. [2], Тукумбаєвим З.Б. [3], Умаровим А.А. [3], Хімічевою Г.І. [1] та ін.. Але, ця проблема, незважаючи на її розробленість, потребує постійних досліджень, з огляду на те, що в діяльності ОО інколи виникають ситуації, коли рішення необхідно приймати в умовах повної або часткової невизначеності, де, зазвичай, присутні елементи ризику. Пошуки оптимальних рішень стикаються з безліччю обмежень, врахування яких не завжди призводить до кращого рішення. В цих випадках, обґрунтування рішень

діяльності ОО важливо оцінювати за допомогою статистичної теорії прийняття рішень, в основу якої покладене поняття функції корисності.

Постановка завдання щодо оцінювання якості діяльності ОО на основі функції корисності детально висвітлена нами в роботі [4]. Метою цього дослідження є розкриття практичного застосування функції корисності підвищення рівня якості для пошуку оптимальних рішень підвищення ефективності управління діяльністю ОО.

Функція корисності оцінювання якості діяльності ОО являє собою наступний вираз:

$$U_{корис} = (a_i * \left(\sum_{i=1}^m (v_i(z) - c_i(z)) / v_i \right) * k_i + b_i * \left(\sum_{i=1}^n (H_i(y) - v_i(y)) / H_i(y) + \sum_{i=1}^m (H_i(z) - v_i(z)) / H_i(z) \right) * r_i + c_i * \left(\sum_{i=1}^n v_i(y) - c_i(y) / v_i \right) * d_i) * F \quad (1)$$

Умовні позначення та змістовне наповнення функції розкрито нами в роботі [4].

Функція корисності є головним критерієм багатовимірного кількісного оцінювання якості діяльності ОО є, яка оцінює рівень підвищення або спаду якісної освітньої діяльності в порівнянні з еталонним для галузі освіти. З попередніх висновків роботи [4], з'ясовано, що ефективність управління якістю освітньої діяльності організації є максимізація функції корисності, результати якої спрямовані на підвищення рівня якості:

$$U_{корис} \rightarrow \max \quad (2)$$

Керованими змінними задачі оптимізації є показники: r_i , k_i , d_i , F_i ; k_i – рейтинг здобувачів ВО ОО, який визначається, як частка здобувачів ВО, що завершили навчання та відповідають вимогам працедавців; r_i – рейтинг ОО, який визначається як узагальнений показник якості діяльності ОО; d_i – рейтинг працівників ОО, який визначається, як частка працівників, що приймають активну участь у профорієнтаційній та науковій діяльності ОО; F_i – цільова функція ефективності діяльності ОО.

Обмеження змінних показників функції корисності:

1) Обмеження функції центру (ОО) на стимулювання агентів-викладачів:

$$\sum_{i=1}^N v_i(y) \leq F_{zy}, \quad (3)$$

де F_{zy} – обмеження центра на використання фонду стимулювання агентів-працівників.

2) Обмеження функції центру (ОО) на стимулювання агентів-здобувачів ВО:

$$\sum_{i=1}^M v_i(z) \leq F_{zz}, \quad (4)$$

де F_{zz} – обмеження центра на використання фонду стимулювання агентів-здобувачів ВО.

3) Обмеження функції агентів на витрати:

$$0,1 * w_i(y) \leq c_i(y) \leq 0,4 * w_i(y) \quad (5)$$

$$0,1 * w_i(z) \leq c_i(z) \leq 0,4 * w_i(z) \quad (6)$$

4) Обмеження рейтингових показників ефективності відносно еталонних показників:

$$r_{\min} \leq \sum_{i=1}^N r_i(y) \leq r_{\max}, \quad (7)$$

де r_{\min} і r_{\max} – еталонне обмеження на сумарний рейтинг працівників ОО.

5) Обмеження цільової функції ефективності діяльності ОО:

$$F_{i\min} \leq F_i \leq F_i^{Standard} \quad (8)$$

В нашому представленні, функція корисності повинна охоплювати діяльність всіх агентів ОО (суб'єктів), які приймають участь в освітній діяльності, тобто структурних підрозділів (факультетів (інститутів)), ПВС, здобувачів ВО. В даному випадку, ми зупинимося на рейтингу (результативному показнику якості діяльності ОО), стимулюванні викладацьких працівників та здобувачів ВО, а також ефективності діяльності ОО, які охоплюють багатомірні показники освітнього процесу, відповідають поставленим цілям і спрямовані на отримання найкращих, корисних результатів функціонування ОО. Функція корисності може бути обчислена як для ОО в цілому, так і для окремих її структурних підрозділів (інститутів/ факультетів)

В якості досліджуваної ОО, обрано одну із ОО України південного регіону за результатами її діяльності у 2016-2017 навчальному році (але, з урахуванням того, що ця інформація є конфіденційною, її назва, як і назви її структурних підрозділів в роботі змінно – *примітка автора*). Результати пошуку оптимального рівня щодо управління діяльністю ОО на основі функції корисності підвищення якості виконано для одного із навчально-наукових інститутів ОО (ННІ Інформаційних технологій) та наведено в табл. 1.

Показники до оптимізації та отримані результати оптимізації виконані автором роботи в Excel з допомогою додатка Пошук рішень, табл. 1. Використання методу лінійного програмування для встановлення найкращого рівня якості освітньої діяльності інституту ІТ за допомогою побудованої функції корисності дає можливість отримати оптимальне рішення.

Таблиця 1

**Пошук найкращого рішення для ННІ Інформаційних технологій
щодо управління діяльністю на основі функції
корисності підвищення рівня якості**

Показники	<i>U_{кор}</i>	стимулювання одного агента-працівника, грн	Витрати одного агента-працівника, грн	стимулювання одного агента-здобувача ВО, грн	Витрати одного агента-здобувача ВО, грн	частка здобувачів вищої освіти, які завершили навчання та відповідають вимогам працедавців	частка працівників, які приймають активну участь у профорієнтаційній та науковій діяльності	узагальнена рейтингова оцінка якості діяльності ННІ	цільова функція ефективності діяльності ННІ	доходи центра (ННІ ІТ), грн.
До оптимізації	0,245	950	500	95	50	0,64	0,6	0,939	0,585	3000
Після оптимізації	0,619	1638	500	250	50	1,0	1,0	1,0	1,0	3447,9

Показники до оптимізації та отримані результати оптимізації виконані автором роботи в Excel з допомогою додатка Пошук рішень, табл. 1. Використання методу лінійного програмування для встановлення найкращого рівня якості освітньої діяльності інституту ІТ за допомогою побудованої функції корисності дає можливість отримати оптимальне рішення.

Таблиця 2

Еталонні обмеження до функції корисності, використані при розрахунках

Обмеження функції центру (ОО) на стимулювання агентів-працівників	Обмеження функції центру (ОО) на стимулювання агентів-здобувачів ВО	Обмеження функції агентів-працівників на витрати	Обмеження функції агентів-здобувачів ВО на витрати	Обмеження рейтингових показників ефективності відносно еталонних показників
500<950<5000	50<50<250	500<500<2000	50<50<200	0,3<0,939<1,0

Цільова функція ефективності F отримана із рівняння цільової функції ефективності діяльності ННІ ІТ ОО та дорівнює – 0,585. Натомість еталонне значення – 1. Наразі, це підтверджує, що ННІ ІТ має достатній запас ефективності для подальшої діяльності.

Процес оптимізації освітньої діяльності засвідчує, що в даному випадку вирішальну роль в підвищенні якості відіграє не стільки збільшення витрат на

стимулювання або витрат агентів системи стимулювання, скільки оптимальне збільшення узагальненої рейтингової оцінки якості діяльності ОО (у нашому прикладі її структурного підрозділу). Саме рейтинг ОО утримує вагомий вклад з огляду на те, що несе в собі масу якісних показників, таких як: використання людських ресурсів, креативність здобувачів ВО, лояльність до ОО зацікавлених сторін, рівень освіти, компетентнісна відповідність здобувачів ВО, економічна ефективність, доступність та інформативність, науковий вплив ОО, інтернаціоналізація та мобільність.

Список використаних джерел:

1. Віткін Л.М. Концептуальна модель оцінювання якості підготовки випускника ВНЗ / Віткін Л.М., Лаптев С., Хімічева Г.І. // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2003. – № 3. – С. 69–73.
2. Новиков Д.А. Модели и механизмы управления научными проектами в ВУЗах / Новиков Д.А., Суханов А.Л. – М.: Институт управления образованием РАО, 2005. – 80 с.
3. Тукубаев З.Б. Модель управления качеством образования в ВУЗе / З.Б. Тукубаев, А.А. Умаров // Управление большими системами: сборник трудов – Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН: М. – 2012. – Вып. 37. – С. 95–144.
4. Станкевич І.В. Системно-кібернетична освітня модель управління діяльністю освітньої організації на основі функції корисності підвищення рівня якості [Електронний ресурс]/ І.В. Станкевич // Ефективна економіка. – 2017. – № 7. – Режим доступу до журн.: <http://www.economy.nayka.com.ua/?n=7&y=2017>.

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

Бараняк І.Є.

аспірант відділу соціально-гуманітарного розвитку регіону

Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього

Національної академії наук України

м. Львів, Україна

ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ УКРАЇНО-НІМЕЦЬКИХ МІГРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Процес формування міграційних зв'язків між територіями України та Німеччини має історичне підґрунтя та відбувався не лише з активізацією територіальних переміщень населення, а одночасно – з міграцією способу господарювання, традицій, культурних цінностей, способу мислення і управління, відображався в архітектурі та релігійних надбаннях, впливав на демографічну ситуацію та поведінку двох націй. Саме ці взаємовпливи заклали основи економічної спорідненості та психологічної подібності, яка внаслідок географічної близькості, розвитку економічних відносин та особливостей функціонування внутрішнього ринку праці двох країн сформувала так звані центри притягання і відштовхування людських ресурсів. Іншими словами призвели до створення сучасної архітектури територіальної україно-німецької міграційної системи.

Історичні передумови масового проникнення німців на територію сучасної України склалися ще в XIII ст. з формуванням Галицько-Волинського князівства.

Процес формування модерних міграційних зв'язків між Німеччиною і Україною з території України розпочався ще в другій половині XIX ст. Відбувався в декілька хвиль, які хронологічно можна розділити на основні чотири.

1. Друга половина XIX ст. – поч. XX ст.

В умовах швидкого індустріального і аграрного розвитку Німецької імперії, будівництва залізниць, попит на робочу силу значно перевищував її пропозицію. Зважаючи на це в другій половині XIX ст. Німецька імперія, перетворившись на працедефіцитну державу, стала одним з найбільш привабливих місць тимчасової трудової міграції.

Згідно з досліджень російського історика Косован О., в 1909–1913 рр. з Австро-Угорщини та Російської імперії до Німеччини прибуло

188929 українців для роботи в аграрному секторі і 145778 українців, які бажали отримати місця праці на німецьких промислових підприємствах. Тимчасова трудова еміграція з Російської та Австро-Угорської імперій не призвела і не могла привести до формування на території Німеччині стійких діаспорних громад, однак можна припустити, що масові виїзди в цю країну мали значення свого роду «розвідки» для наступних поколінь емігрантів [1, с. 5-2].

2. Міжвоєнний період (1918-1939 рр.).

Результатом завершення першої світової війни став розпад чотирьох імперій Європи. Національно-визвольні революції призвели до створення низки нових держав. Програш у боротьбі за незалежність України та її поділ між Радянським Союзом та Польщею стали основними причинами еміграції еліти нації та виникнення другої хвилі масових переміщень українців.

Очевидно, що основними мотивами виїзду українців за кордон після Першої світової війни були більше політичні, ніж соціально-економічні.

Так, у 1919 р в Німеччину перебралися лідери Української та Західноукраїнської Народних Республік, Української держави Скоропадського, ветерани армії, політики, дипломати, діячі культури. Вони осіли в Берліні, Лейпцигу, Дрездені, Фрайбурзі, Марбурзі, Мюнхені, Кельні.

За оцінками Бурім Д.В. в Німеччині в 20-х-30-х роках проживало близько 15–20 тис. українців, які не враховували чисельності сезонних емігрантів з Польщі та емігрантів з паспортами третіх країн [2, с. 177].

Еміграція міжвоєнного періоду була не найчисленнішою, але саме з нею більшість дослідників асоціюють процес створення української громади в Німеччині так як ця частина мігрантів була найбільш активна.

3. Повоєнний період (1945-1990 рр.).

Загострення військово-політичної ситуації у кінці 30-х років ХХ ст. та II світова війна (1939-1945 рр.) призвели до активізації міграційної активності населення та виникнення так званої «третьої хвилі міграції» українців до Німеччини. Особливістю третьої хвилі міграції було те, що більшість українців потрапили на територію Німеччини в роки другої світової війни або добровільно-примусово, як гастарбайтери і військовополонені, тобто були примусово переселені або як політичні біженці, рятуючи своє життя від політичних репресій. Згідно офіційних даних Радянського Союзу, лише з окупованої території УРСР було перевезено на примусові роботи більше 2 млн. українців. За дослідженнями Маруняка В. чисельність українців в Німеччині станом на початок 1946 року становила трохи більше 177 тис. осіб, а в наступні роки до 1950 зменшилась практично на дві третини до 55 тис. осіб внаслідок репатріації на територію Радянського Союзу або подальшої міграції населення до країн західної Європи та Америки.

Варто відзначити громадську активність українців, які проживали у повоєнні роки у Німеччині. За зведеними даними з Американської, Британської та

Французької зон окупації Німеччини у 1946-1950-х рр. тут діяло 64 дитячі садки, 90 народних шкіл, 33 гімназії, близько 150 парохій і 90 церковних братств.

В навчальних програмах зустрічалися не тільки загальноосвітні предмети, а й такі дисципліни, як каліграфія, історія української армії, геральдика та ін. [1, с. 144].

Війна сповільнила розвиток наукових центрів і вищих навчальних закладів української громади в Німеччині. Внаслідок поділу Берліну між західними європейськими країнами та Радянським Союзом, новим сприятливим міграційним, політичним, науковим центром тяжіння українства стає Баварія, а столицею – Мюнхен. У 1945 році при підтримці міністерства освіти Баварії, мерії Мюнхена та тимчасового американського керівництва сюди переносять Український вільний університет з Праги, який і сьогодні вважається єдиним університетом в світі поза межами України з українською мовою викладання [3]. У 1945-1946 рр. в Баварії відкрилась Українська Вільна Академія Наук з такими найважливішими відділами: передісторії, історії та теології літератури, мовознавства, мистецтвознавства, педагогіки і психології, книгознавства, біології і медицини [4], а також діяла Українська економічна вища школа, Українська православна богословсько-педагогічна академія, Греко-католицька богословська семінарія та ін.

Загалом у перші повоєнні роки на території Німеччини діяло більше 62 громадських організацій, налічувалось близько 639 філій, а членами їх було більше 42 тис. українців.

Відносну пасивність української діаспори в Німеччині та зменшення її кількісного потенціалу в 50-х-80-х роках можна пояснити закриттям кордонів та створення так званої «залізної завіси». Відсутність прямих економічних зв'язків між Україною та Німеччиною через прикордонну та ідеологічно-нездоланну ізоляцію, яка перекривала людський, інформаційний і культурний обмін між країнами Західної Європи і Радянським Союзом, призвели до консервації розвитку україно-німецької міграційної системи та вивели її в стан очікування сприятливих умов.

4. Період незалежної України з 1991 року.

Падіння «залізної завіси», розпад адміністративно-командної економіки Радянського союзу призвели до зміни геополітичної ситуації в світі. На політичній карті Європи з'явилися нові незалежні держави серед яких Україна зайняла чільне місце. Проте успадкувавши неефективні методи управління командної економіки, Україна на порозі своєї незалежності стикнулася з важкими викликами. Екстенсивний тип економічного зростання, який проявлявся в нераціональному використанні засобів виробництва і природних ресурсів, технологічній прив'язаності промисловості до підприємств інших союзних республік колишнього Радянського союзу призвели до суттєвого відставання рівня розвитку української економіки від економік країн Західної Європи.

Все вище сказане дозволяє зробити висновок, що парадоксальність новітньої економічної міграції та еміграції у тому, що якщо попередні хвилі масового

переселення українців припадали на добу бездержавності України, а головними мотивами виступало збереження життя, то четверта хвиля виникла в часи української незалежності, а основною причиною був пошук можливостей економічного виживання та працевлаштування.

Популярність Німеччини як країни-реципієнта робочої сили і мігрантів склалася з декількох чинників. По-перше, у 1990-ті рр., особливо в перші роки після возз'єднання Німеччини, її імміграційне законодавство було одним з найліберальніших в Європі. По-друге, багаторічне існування в цій державі української громади, а саме присутність родичів, знайомих, які володіли інформацією про стан справ на ринку праці ФРН виступали головними каталізаторами реалізацій міграційних подій.

Список використаних джерел:

1. Косован Е. А. Украинская эмиграция в Германии (XIX-начало XXI вв.): дис. канд. іст. наук: 07.00.03 / Косован Елена Анатольевна – Москва, 2015. – 297 с.
2. Бурім Д.В. Українська еміграція в Німеччині міжвоєнного періоду в мемуарах сучасників: спогади Михайла Селешка в фондах Архіву ОУН в Києві // Історичний архів. Наукові студії: Зб. наук. пр. / Ред. кол.: Багмет М. О., Колісниченко А. І., Котляр Ю. В., Тригуб П. М., Сінкевич І. Ю. Вип. 13. Миколаїв, 2014. – 378 с.
3. Короткий огляд історії УВУ [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ufu-muenchen.de/index.php/page-48/>.
4. Українська діаспора в об'єктиві сучасності – національно-політичний та духовно-культурний феномен [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://miok.lviv.ua/?p=379>.

Шаповалов В.В.

аспірант кафедри статистики та економічного прогнозування

Харківський національний економічний університет

імені Семена Кузнеця

м. Харків, Україна

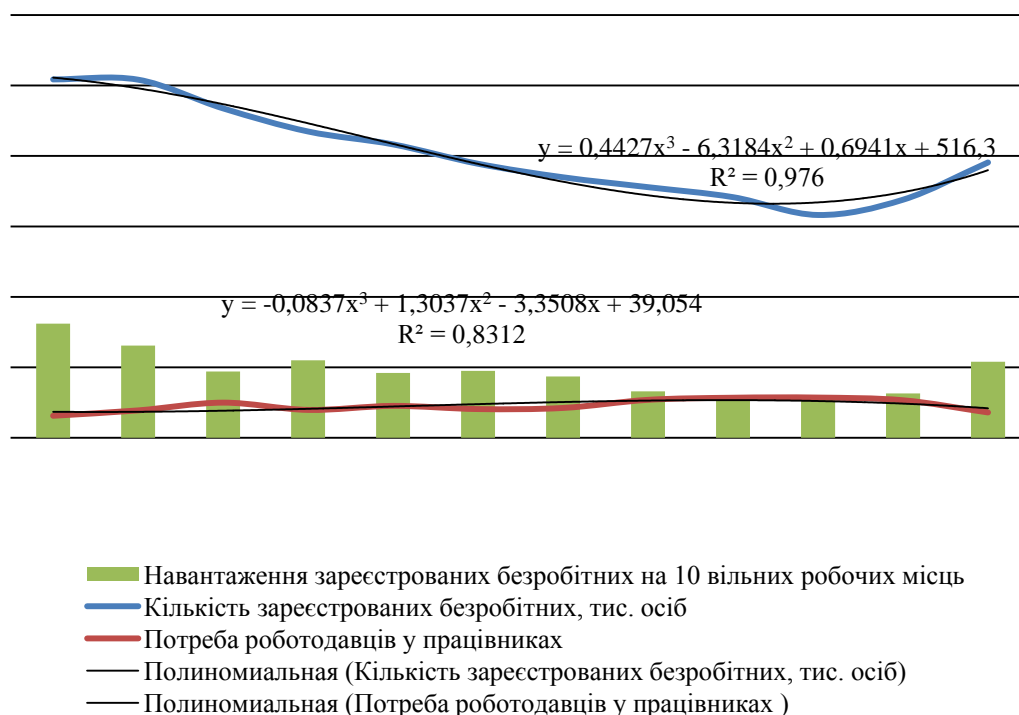
АСИМЕТРИЯ НА РИНКУ ПРАЦІ ЯК ПЕРЕДУМОВА ВИНИКНЕННЯ ДИСПРОПОРЦІЙ

В умовах світової глобалізації та інтеграції України до європейського простору постає проблема незбалансованості попиту і пропозиції на ринку робочої сили, яка негативно впливає на зростання основних економічних показників, а наявність деструкцій у соціальній, економічній і політичній сферах діяльності держави призводить до формування структурних

диспропорцій на ринку праці. Основним завданням при розробці рішень в зазначеній галузі є визначення характеру структурних трансформацій, які знаходяться в діапазоні визначення сили впливу процесів самоорганізації на ринку праці.

Негативні явища, пов'язані з асиметрією попиту та пропозиції, на українському ринку праці поглиблюються недостатньою розвиненістю його інфраструктури, відносно невисокою мобільністю кваліфікованої робочої сили. Диспропорції в структурі попиту і пропозиції, що виникають на ринку праці в тому числі і внаслідок структурної асиметрії, серйозно ускладнюють ефективне використання трудових ресурсів країни [1]. В результаті виникає подвійна проблема. З одного боку, відбувається збільшення безробіття, знижується рівень життя населення, що робить вкрай необхідним проведення заходів, спрямованих на поліпшення інформованості про наявність та якість наявних вакансій. З іншого боку, стійко зростає дефіцит кваліфікованих кадрів, що призводить до негативних наслідків як на мікро-, так і на макрорівні.

На рис. 1 наведено графік попиту та пропозиції на українському ринку праці за 2016 р. у місячному розрізі [3; 4].



Виходячи з даних, поданих на рис. 1 можна зробити висновки, що за показник кількість зареєстрованих безробітних має найнижче значення у жовтні 2016 р., а потреба роботодавців у працівниках – у грудні відповідного року. Коефіцієнти детермінації мають оптимальні значення та дають змогу проводити подальше дослідження.

До числа найбільш актуальних макроекономічних проблем сфери зайнятості та ринку праці необхідно віднести наступні:

1. Невисокий (при своїй значній галузевій і регіональній диференціації) середній рівень оплати праці, який визначає відповідний рівень доходів більшої частини населення. За оцінкою Державної служби статистики України [3; 4], за показником чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць (нижчими фактичного прожиткового мінімуму) у 2016 р. проживало понад 19 млн. (51,1%) громадян. Як і раніше зберігається практика нерегулярної оплати праці працівників: на 1 серпня 2017 р зобов'язання по виплаті заробітної плати не були виконані на загальну суму понад 2 377,2 млн грн.

2. Значний обсяг загального та прихованого безробіття, тривалі терміни перебування в статусі безробітного [3] (близько 25,3% безробітних перебувають у даному стані більше року та 10,5% – до 1 місяця; загальна кількість безробітних станом на 2016 р. склала 1 678,2 тис. осіб), низька конкурентоспроможність безробітних на ринку праці, формування ринку нестабільної короткострокової та середньострокової зайнятості.

3. Уповільнений розвиток основних факторів виробництва. Можливості розширення зайнятості і скорочення загального рівня безробіття залежать в першу чергу від інтенсивності інвестиційних вкладень в створення нових робочих місць, темпів економічного зростання та створення ефективного механізму державного регулювання ринку праці, зокрема усунення структурних диспропорцій (асиметрій).

4. Невисокий рівень сукупного попиту на працю через недостатній обсяг інвестицій (перш за все в реальний сектор виробництва) визначає існування циклічного безробіття. Крім того, зберігається явна територіальна конвергенція попиту на працю [4] (основна частина вакантних робочих місць станом на січень-березень 2017 р. зосереджена в м. Київ – 10,7% та Дніпропетровської області – 5,1%, причому м. Київ і Київську область припадає близько 15,3% загальноукраїнських реєстрованих вакансій).

5. Якісна (структурна) невідповідність параметрів попиту на працю та її пропозиції в регіональному, галузевому, професійному, віковому та ін. розрізах. Нескоординованість функціонування системи освіти з динамікою попиту економіки на робочу силу певних професій, кваліфікацій та сфер економічної діяльності.

6. Посилення структурних диспропорцій внаслідок складної статеві-вікової структури населення. За період 2004-2016 р. скоротилася частка зайнятих у віці 25-29 р. [4] (з 82,4% до 78%) і в групі 30-39 р. (з 82,4% до 81%) до загальної кількості населення відповідної вікової груп. Тому необхідно створювати високі стандарти щодо стимулювання економічної активності та соціальної захищеності населення для уникнення сегрегації на ринку праці.

7. Спостерігаються низькі рівні міжгалузевої та міжрегіональної рухливості населення і робочої сили, тому що на даний час відсутня чітка міграційна політика, яка б регулювала регіональну динаміку і структуру населення України і була б заснована на аналізі та прогнозуванні перспективних соціально-економічних умов [2].

Для успішної адаптації ринку праці до структурних змін в економіці необхідні: скорочення неефективних робочих місць; соціально відповідальна реструктуризація (включаючи випереджаюче перенавчання та сучасні методи кадрової роботи); узгодження ринку освітніх послуг і ринку праці; реалізація ефективної функції заробітної плати, стимулюючої працівників на продуктивний і якісну працю; підвищення інституційної гнучкості ринку праці та створення ефективного механізму державного регулювання структурних диспропорцій ринку праці.

Список використаних джерел:

1. Активна політика зайнятості: сучасні виклики та шляхи їх подолання // Ринок праці та зайнятість населення. – 2015. – № 1 (42). – С. 3.
2. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків : [колективна науково-аналітична монографія] / [За ред. Е. М. Лібанової]. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.
3. Ринок праці України в 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index>
4. Статистичний щорічник України за 2016 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.

СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Васильчук Н.О.

кандидат економічних наук,

старший науковий співробітник

Інститут економіко-правових досліджень

Національної академії наук України

м. Київ, Україна

АНАЛІЗ СТАНУ РИНКУ ПРАЦІ БІЛОКУРАКІНСЬКОЇ ТА НОВОПСКОВСЬКОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

З урахуванням того, що однією з основних ознак територіальної громади є наявність спільних інтересів та соціальна взаємодія членів громади в процесі забезпечення цих інтересів, розглянемо стан територіальних громад через призму показників ринку праці на прикладі Білокуракінської та Новопсковської територіальних громад (ТГ) (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз показників ринку праці (до та після об'єднання) [1; 2; 3; 5]

Показник	2010	2011	2012	2015
Білокуракінська ТГ				
Чисельність зареєстрованих безробітних, осіб	643	551	612	673
Потреба підприємств у працівниках для заміщення вільних робочих місць (вакантних посад), осіб	4	14	3	3
Навантаження на одне вільне робоче місце (вакантну посаду)	161	39	204	224
Новопсковська ТГ				
Чисельність зареєстрованих безробітних, осіб	813	746	697	615
Потреба підприємств у працівниках для заміщення вільних робочих місць (вакантних посад)	8	6	1	8
Навантаження на одне вільне робоче місце (вакантну посаду)	102	124	697	77

З таблиці видно, що чисельність зареєстрованих безробітних Білокуракінської ТГ після об'єднання у 2015 році становила 673 особи. Така

динаміка дозволяє стверджувати, що спостерігається збільшення чисельності зареєстрованих безробітних (рис. 1-2).

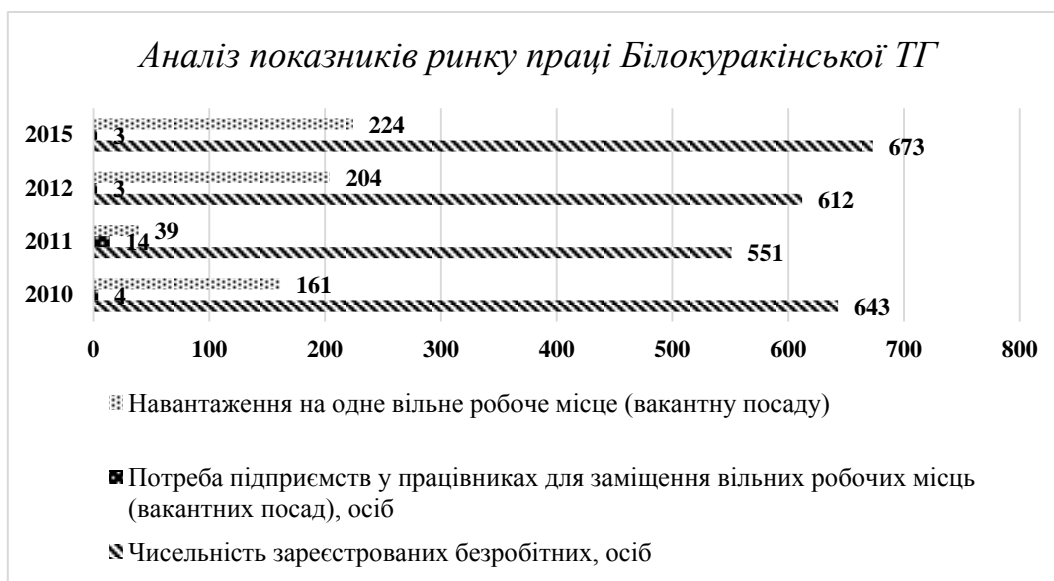


Рис. 1. Аналіз показників ринку праці Білокуракінської ТГ [1; 2; 3; 5]

Крім того, по Білокуракінській ТГ спостерігається збільшення навантаження на одне вільне робоче місце (вакантну посаду), що у 2015 році склало 224 особи.

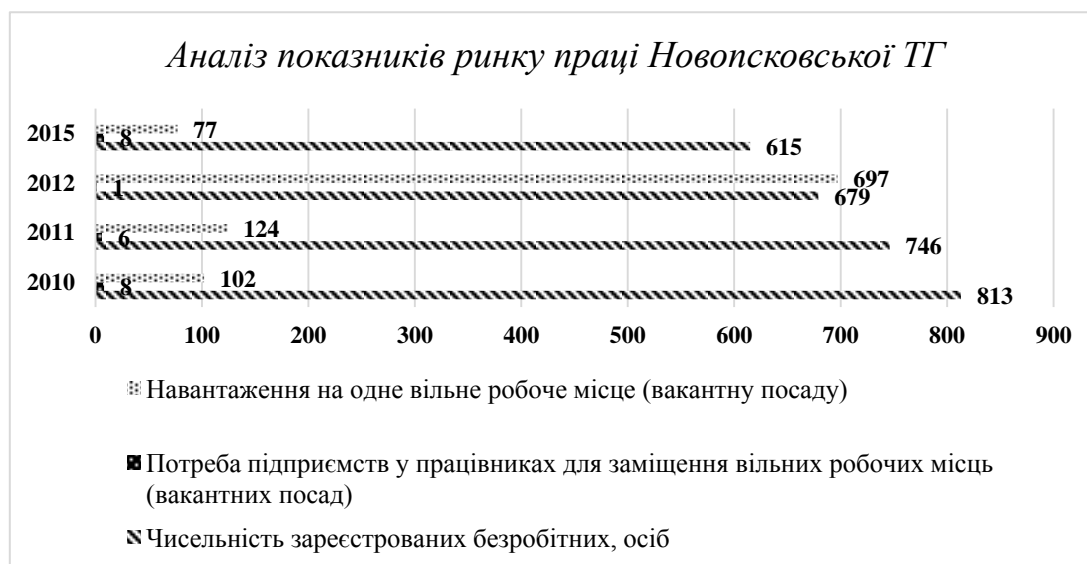


Рис. 2. Аналіз показників ринку праці Новопсковської ТГ [1; 2; 3; 5]

У Новопсковській ТГ спостерігається скорочення чисельності зареєстрованих безробітних та навантаження на одне вільне робоче місце (вакантну посаду). Однак не зважаючи, на відносну позитивність динаміки досліджуваних показників сучасна кон'юнктура ринку праці характеризується як

праценадлишкова, тобто існує перевищення пропозиції робочої сили над попитом на неї. Таким чином, створюється ситуація, при якій виникає надлишок робочої сили, що підтверджується досить високим рівнем безробіття біля 8% за методологією МОП. Такий стан на ринку праці досліджуємих громад дозволяє аргументувати висновок, що в існуючих умовах розвитку економіки Луганської області найближчим часом не виникне ситуація нестачі трудових ресурсів. Але, при істотному зростанні темпів її розвитку та існуючих темпах скорочення працездатного населення в ОТГ, ймовірно, виникне дефіцит висококваліфікованої робочої сили, а розвиток громад можливий тільки при наявності таких кадрів.

Щодо загальної та середньої тривалості зареєстрованого безробіття у місяцях, необхідно сказати, що протягом 2015 року рівень та тривалість безробіття у Новопокровській ТГ нижче ніж у Білокуракінській (табл. 2). Однак середня тривалість безробіття у цих громадах однакова.

Таблиця 2

Аналіз тривалості зареєстрованого безробіття Білокуракінської та Новопокровської ТГ (до та після об'єднання) [5]

Показник	2015
Білокуракінська ТГ	
Тривалість зареєстрованого безробіття	
до 1 мес.	154
від 1 до 3 міс.	270
від 3 до 6 міс.	85
від 6 до 9 міс.	67
від 9 до 12 міс.	43
від 12 міс. і більше	54
Середня тривалість безробіття, міс.	4
Новопокровська ТГ	
Тривалість зареєстрованого безробіття	
до 1 мес.	75
від 1 до 3 міс.	121
від 3 до 6 міс.	143
від 6 до 9 міс.	74
від 9 до 12 міс.	44
від 12 міс. і більше	8
Середня тривалість безробіття, міс.	4

Найбільша чисельність безробітних знаходиться на обліку від 1 до 3 місяців у Білокуракінській ТГ, а у Новопокровській від 3 до 6 місяців.

Якісною характеристикою ринку праці є професійно-кваліфікаційна структура, яка формується шляхом підготовки і перепідготовки кадрів,

головною метою якої є формування і підвищення конкурентоспроможності на ринку праці шляхом розвитку професійних знань і практичних навичок. Розглянемо структуру освіти Білокуракінської та Новопокровської ТГ (табл. 3).

Таблиця 3

**Аналіз структури освіти Білокуракінської та Новопокровської ТГ
(до та після об'єднання), осіб [1-5]**

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Білокуракінська ТГ						
Кількість дошкільних навчальних закладів, од.	7	7	12	14	14	14
Чисельність дітей, що відвідують дошкільні навчальні заклади, осіб	275	318	403	500	484	484
у розрахунку на 100 місць	131	124	104	99	108	105
Підготовка (випуск) кваліфікованих робітників професійно-технічними закладами, осіб	86		71	54	40	45
	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16
Кількість загальноосвітніх навчальних закладів, од.	21	21	21	20	19	19
Чисельність учнів, що відвідують загальноосвітні навчальні заклади	2000	1900	1800	1800	2200	1803
Чисельність учителів у загальноосвітніх навчальних закладах, осіб			281			287
Новопокровська ТГ						
Кількість дошкільних навчальних закладів, од.	13	20	18	18	19	19
Чисельність дітей, що відвідують дошкільні навчальні заклади, осіб	660	798	930	881	858	823
у розрахунку на 100 місць	124	133	135	128	118	110
Підготовка (випуск) кваліфікованих робітників професійно-технічними закладами, осіб	141		116	164	127	160
	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16
Кількість загальноосвітніх навчальних закладів, од.	25	25	25	25	25	25
Чисельність учнів, що відвідують загальноосвітні навчальні заклади,	3200	3100	3900	2900	3500	300
Чисельність учителів у загальноосвітніх навчальних закладах, осіб			393			395

Кількість дошкільних навчальних закладів Білокуракінської ТГ починаючи з 2013 року становила 14 одиниць. Але відмічається негативна тенденція дефіциту місць в цих закладах. Основними причинами такого становища стало проведення без необхідного обґрунтування «оптимізації» мережі дошкільних закладів та відсутність коштів у місцевих бюджетах на відновлення діяльності

раніше закритих закладів і будівництво нових (наприклад закриття Коноплянівської школи).

У Новопокровській ТГ у 2012 році відбулося скорочення кількості дошкільних навчальних закладів з 20 до 18, а у 2014 році вона збільшилася на одиницю і по сьогоднішній день складає 19 одиниць. Тобто суттєвої позитивної динаміки в результаті децентралізації не спостерігається.

Щодо системи професійної освіти необхідно зазначити, що у Білокуракінській ТГ залишається 1 професійно-технічний навчальний заклад, в якому навчалося лише 45 учнів, що свідчить про скорочення мережі професійно-технічних навчальних закладів, а це сприяє згортанню обсягів професійно-технічної освіти. Скорочення чисельності випускників цих закладів може призвести до виникнення дефіциту професійних кадрів робітничих професій, нестача яких може призупинити розвиток сільської місцевості.

Таким чином проведений експрес аналіз окремих показників ринку праці ОТГ Луганської області дозволяє зробити висновок про те, що на сьогоднішній день за більшістю показників стану ринку праці спостерігається негативна динаміка. Тому говорить про реформу децентралізації як фактор позитивного економічного і соціального розвитку поки ще дуже рано.

Список використаних джерел:

1. Статистичний щорічник Луганської області за 2010 рік / Держкомстат України. Головне управління статистики в Луганській області; за ред. С.Г. Пілієва. – Луганськ 2011. – 489 с.
2. Статистичний щорічник Луганської області за 2011 рік / Держкомстат України. Головне управління статистики в Луганській області; за ред. С.Г. Пілієва. – Луганськ 2012. – 489 с.
3. Статистичний щорічник Луганської області за 2012 рік / Держкомстат України. Головне управління статистики в Луганській області; за ред. І.В. Шаблієнко. – Луганськ 2013. – 479 с.
4. Статистичний збірник «Регіони України 2013» Луганської області за 2013 рік / Держкомстат України. Головне управління статистики; за ред. О.Г. Осауленка. – Київ 2013. – 322 с.
5. Статистичний щорічник Луганської області за 2015 рік / Держкомстат України. Головне управління статистики в Луганській області; за ред. Д.Я. Протопопова. – Сєверодонецьк 2016. – 427 с.

Пономарьова Ю.І.

аспірант кафедри економіки підприємства

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Підприємства молочної галузі посідають значне місце у структурі харчової промисловості. Перспективи її розвитку та функціонування завжди є надзвичайно актуальними, оскільки молочні продукти є особливо цінними і незамінними продуктами харчування будь-якої людини. Молочна галузь займає третє місце за обсягами реалізованої продукції серед галузей харчової промисловості (рис. 1) та має сильний експортний потенціал за умов використання ефективних технологій переробки.



Рис. 1. Обсяг реалізованої продукції за галузями харчової промисловості

Підприємства молочної промисловості України функціонують в складних економічних умовах, під впливом ринку ці суб'єкти господарювання налагоджують партнерські відносини, об'єднуються в крупні вертикальні інтегровані об'єднання. В табл. 1 представлено перелік та характеристики найбільш крупних та конкурентних підприємств молочної промисловості України в 2016 р. Цей перелік сформовано на підставі систематизації вказаних підприємств за обсягами чистого доходу та рівнем конкурентоспроможності. Рівень лідерства підприємств зменшується від 1 до 10.

Перелік та характеристики найбільш крупних та конкурентних підприємств молочної промисловості України в 2016 р.

№ п/п	Назва підприємства	Характеристика
1	Терра Фуд	Вертикально інтегрований холдинг, 19 підприємств. Продукція: цільномолочна продукція, сир, рослинно-вершкові суміші і вершкове масло
2	Молочний Альянс	Вертикально інтегрований холдинг, 6 підприємств. Продукція: сири, цільно- і кисло-молочна продукція.
3	Danone Україна	Підрозділ французької продовольчої групи Danone, 2 заводи, ферми. Продукти: йогурти, сирки і дитяче харчування
4	Альміра	Вертикально інтегрований молочний холдинг, 7 розташованих у Полтавській області підприємств. Продукція: сухі молокопродукти, масло, сир, спреди, молочні консерви
5	Група компаній «Комо»	Вертикально інтегрований молочний холдинг, 8 підприємств. Продукція: цільномолочна продукція і сир під торговою маркою «Комо»
6	Житомирський маслозавод – компанія «Рудь»	Єдина компанія. Продукція: морозиво, вершкове масло, інші молочні продукти, заморожені продукти.
7	Люстдорф	Єдина компанія, дистриб'юторська мережа. Продукція: молоко тривалого зберігання, масло вершкове, вершки, молочні десерти.
8	Milkiland Україна	Диверсифікована структурна група, 9 молокопереробних заводів, об'єднаних у складі дочірнього підприємства (ДП) Milkiland Україна. Продукція: цільномолочні продукти
9	Вімм-Білл-Данн Україна	Є структурною складовою компанії PepsiCo, два заводи – в м. Вишневе, Київської області та в Харкові. Продукція: масло, молоко, продукція кисломолочна
10	Волошкове поле	Єдина компанія, 2 дочірніх підприємства (мережа фірмових магазинів та кіосків по м. Черкаси; автотранспортне підприємство, яке доставляє сировину і матеріали на переробку, продукцію в торгові точки, а також надає інші транспортні послуги). Продукція: масло, молоко, продукція кисломолочна, десертна група продукції, сиркова група продукції, функціональна група молочної продукції

Джерело: сформовано автором за матеріалами [5]

За даними табл. 1 можна констатувати, що чотири з десяти підприємств мають організаційну структуру управління у вигляді вертикально-інтегрованих.

Milkiland Україна та Вімм-Білл-Данн Україна також за своєю організаційною структурою управління схожі з попередніми підприємницькими структурами. Відповідно, це характерна особливість розвитку сучасних лідерів цього сектору. В рамках таких об'єднань підприємства зберігають позиції на ринку, захищаються від економічних ризиків, вплив яких може бути більш негативним за умов самостійного функціонування.

Другою актуальною тенденцією розвитку підприємств молочної промисловості є зміни обсягів та асортименту виробництва продукції в змінюваних економічних умовах. За даними Продовольчого балансу (молочна промисловість) [4], обсяги виробництва основних видів продукції підприємств молочної промисловості України за період 2011-2016 рр. мають наступні тенденції:

- найбільші обсяги виробництва молока та молочних продуктів спостерігались в 2013 р. (11488,2 тис. т). Починаючи з 2014 р. обсяг виробництва видів продукції цієї категорії почали зменшуватись через нестачу сировини та її низьку якість [3, с. 28], зменшення попиту через зростання цін та падіння рівня доходів населення, низьку якість, високу конкуренцію для експорту. В 2016 р. підтримувалась тенденція зменшення обсягів виробництва вказаної продукції;

- найбільше падіння в обсягах виробництва молочної продукції промислової переробки відбувалось в сегменті «Сири». Це відбувалось у великій мірі як з огляду на: зменшення експорту, який до анексії АР Крим та АТО, припадав переважно на РФ; скорочення попиту через ціновий фактор та скорочення доходів населення. Слід відмітити, що підприємства молочної промисловості успішно переорієнтувались в напрямку скорочення продукції, яка втратила минулий попит;

- достатньо вагоме зростання в 2011-2016 рр. мала така молочна продукція як «Масло», за досліджуваній період обсяги виробництва цього продукту зросли на 31,7%. Незважаючи на певне скорочення обсягів виробництва в 2015-2016 рр., темпи зростання цього виду продукції є значними. За даними фахівців, в 2017 р. Україна посіла п'яте місце серед світових експортерів вершкового масла. Тобто, позитивною тенденцією вважаємо те, що виробники продукції молочної промисловості успішно орієнтуються на ринку, зважають на економічні зміни (такі як втрата одних споживачів через експорт сирів, вихід на нові ринки для збуту масла).

Третьою тенденцією розвитку є зміна закупівельних цін на молоко в Україні. Від відповідності зміни цього показника зміні показника рівня доходності населення залежить рівень попиту на продукцію молочної промисловості. Індекс закупівельних цін на молоко вище індексу рівня доходів населення. Це, відповідно, впливає на зменшення попиту всередині країни на продукцію галузі.

Четвертою тенденцією розвитку підприємств молочної промисловості України виступає умовна доходність виробництва молока, яка виражається у вигляді показника – Український молочний індекс (УМІ) (індекс доходності виробництва). В табл. 2 представлено динаміку Українського молочного індексу (УМІ) (індексу доходності виробництва) за 2011-2016 рр.

Таблиця 2

**Динаміка Українського молочного індексу (УМІ)
(індексу доходності виробництва) за 2011-2016 рр.**

Назва показника	Значення						Абсолютне відхилення, + / -				
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
							/ 2011	/ 2012	/ 2013	/ 2014	/ 2015
Український молочний індекс (УМІ)	6,27	3,52	6,21	3,58	3,22	4,16	-2,75	2,69	-2,63	-0,36	0,94

Джерело: складено автором за даними [6]

За період 2011-2016 рр. цей показник продемонстрував зменшення на 2,11 одиниці. Але в 2016 р. порівняно з 2014 р. та 2015 р. цей показник суттєво зріс, що свідчить про позитивні тенденції покращення функціонування.

Проведений аналіз показав, що підприємства молочної промисловості достатньо успішні в умовах постійних економічних коливань. Варто відмітити, що незважаючи на загальне зменшення обсягів виробництва за всіма видами продукції, підприємства молочної промисловості України виробляють успішні рішення із підтримки та розвитку функціонування шляхом диверсифікації товарного асортименту.

Список використаних джерел:

1. Доходи та витрати населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/gdn/dvn_ric/dvn%20_u/dvn_u.htm.
2. Індеси споживчих цін на товари та послуги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=980&lang=1>
3. Козаченко Л.А., Чебан Ю.Ю. Сучасний стан та передумови виникнення кризи на підприємствах молокопереробної промисловості України // Modern Economics. – 2017. – № 2. – С. 25-31.
4. Продовольчий баланс (молочна промисловість) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://milkbalance.org.ua/index.php?PGID=1>
5. ТОП-10 найбільших виробників молочної продукції в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/top-10-najbilsih-virobnikiv-molocnoi-produkcii-v-ukraini>
6. Український молочний індекс (Індекс доходності виробництва молока) 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://milkbalance.org.ua/index.php?PGID=4>

Пригодюк О.М.
*асистент кафедри інформатики,
інформаційної безпеки та документознавства*
Черкаський державний технологічний університет
м. Черкаси, Україна

ЕТАПИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Сучасна державна політика в галузі розвитку соціальної інфраструктури повинна мати чіткий цілеспрямований характер дій, рішення держави повинні бути продумані, прогнозовані, системні і опиратися на результати достовірного наукового аналізу. А це об'єктивно вимагає обґрунтування стратегічних напрямків і етапів регіональної політики розвитку соціальної інфраструктури. В основу регіональної політики розвитку соціальної інфраструктури, функціональне призначення якої є не тільки створення сприятливих умов життєдіяльності населення регіону, а й формування людського капіталу повинні бути покладені наступні структурні елементи і напрями її реалізації (табл.1).

Першим етапом вдосконалення державної політики щодо розвитку соціальної інфраструктури повинен стати науково-дослідний. На даному етапі необхідно провести повне дослідження соціальної інфраструктури регіону в системній взаємодії з навколишнім середовищем. Цей етап необхідний для оцінювання здатності інститутів соціальної інфраструктури забезпечити формування в регіоні людського капіталу, відповідного за параметрами кількості та якості потребам регіональної економіки в кадрах. Дана оцінка здійснюється на основі статистичних даних.

Початок таблиці 1

Напрямки регіональної політики розвитку соціальної інфраструктури

Етапи	Напрямки відповідно до рівня управління		
	Державний рівень	Регіональний рівень	Місцевий рівень
1	2	3	4
Науково-дослідний	Моніторинг установ соціальної інфраструктури країни за параметрами кількості та якості наданих послуг	Виявлення диспропорцій у формуванні людського капіталу регіону. Створення єдиної інформаційної бази про стан людського капіталу в регіоні.	Конкретизація завдань формування людського капіталу на рівні міських і сільських поселень, районних центрів.

Закінчення таблиці 1

Прогнозно-аналітичний	Формування концепції як орієнтира інститутів соціальної інфраструктури на розвиток в умовах сучасних економічних перетворень	Складання програм, прогнозів розвитку людського капіталу регіону.	Прогнозування потреб у людському капіталі, взаємопов'язане з розвитком соціально-економічної системи на місцевому рівні.
Організаційно-правовий	Пільгове оподаткування підприємств, які вкладають кошти в розвиток установ соціальної інфраструктури. Розробка механізму участі бізнес-структур в діяльності установ соціальної інфраструктури. Поліпшення надання соціальних послуг у відповідності до вимог сучасної економіки.	Організація взаємодії підприємств реального сектора економіки і установ соціальної інфраструктури	Оновлення матеріальної бази установ соціальної інфраструктури. Підвищення кваліфікації персоналу установ соціальної інфраструктури. Підвищення якості надання соціальних послуг.
Впроваджувальний та Корекційно-завершальний	Реалізація напрямків з метою підвищення конкурентоздатності регіону за рахунок вдосконалення соціальної інфраструктури		
	Складання методичних рекомендацій по формуванню людського капіталу в залежності від галузі економіки.	Створення експертних рад і асоціацій з питань формування людського капіталу в залежності від галузі економіки. узагальнення результатів, внесення змін і доповнень в програму розвитку соціальної інфраструктури та людського капіталу зокрема.	Створення місцевих рад за допомогою мережі взаємодії.

Пріоритетним напрямком для регіональної політики в галузі соціальної інфраструктури, як сфери відповідальної за формування людського капіталу має стати: створення привабливих для життєдіяльності людини умов (розвиток закладів культури, охорони здоров'я, освіти та ін.), що забезпечують задоволення всього спектру духовних потреб людини і його потреб у саморозвитку і забезпечують закріплення населення в регіоні; подолання диспропорцій в структурі системи професійної освіти, дублювання і розбалансованості в підготовці кадрів [1].

Наступним етапом регіональної політики в сфері розвитку соціальної інфраструктури повинен стати прогнозно-аналітичний. На основі представлених даних необхідно забезпечити створення регіональних інтегрованих структур мережевої взаємодії з інститутів соціальної інфраструктури, що реалізують завдання формування людського капіталу, поширити серед установ соціальної інфраструктури передовий досвід надання соціальних послуг, а також провести повний системний аналіз потреби різних секторів економіки в кадрах. На цьому етапі необхідно також закласти кваліфікаційні вимоги до майбутніх спеціалістів і сформулювати атестаційні вимоги до професорсько-викладацькому складу.

Щодо охорони здоров'я та культури на регіональному рівні, пропонується побудова горизонтально інтегрованих структур відомчих установ, що дозволить на основі інформаційного, матеріально-технічного та кадрового обміну, обміну передовим досвідом тощо, істотно підвищити якість послуг, що надаються.

На організаційно-правовому етапі необхідно реалізувати наступні стратегічно пріоритетні напрямки політики в сфері розвитку соціальної інфраструктури: створити ряд законів і переглянути існуючі нормативні акти, які регулюють взаємовідносини «ланок ланцюга» держава – інститути соціальної інфраструктури – бізнес. В результаті створення вищеназваної правової бази в країні буде створено сприятливий клімат, який сприятиме ефективній взаємодії установ соціальної інфраструктури та бізнес-структур; розглянути можливість законодавчого закріплення податкових привілеїв підприємствам, які вкладають кошти в розвиток установ соціальної інфраструктури. Матеріально-технічна, ресурсна база більшості закладів соціальної інфраструктури недостатньо укомплектована. Професорсько-викладацький склад також потребує постійного підвищення кваліфікації, оновлення знань про існуючі сучасні технології виробництва і методи його організації. Для цього необхідна тісна співпраця освітніх установ з провідними підприємствами регіонів.

Ще одним напрямком організаційно-правового етапу повинна стати розробка механізму вкладень і участі бізнес-структур в фінансування установ соціальної інфраструктури. Це стосується як культури і охорони здоров'я, так і, в першу чергу, освіти. Сьогодні держава витрачає чимало бюджетних коштів на підготовку фахівців, які потім успішно реалізують отриманий потенціал в комерційних структурах. Таким чином, комерційні організації і підприємства, не витрачаючи ресурсів на підготовку кадрів, отримують кваліфікованих фахівців, яких вони «переманюють» з державних підприємств, створюючи більш сприятливі умови роботи. Державі необхідно розробити механізми і моделі вкладень комерційними структурами частини своїх доходів до навчальних закладів для підготовки фахівців.

Даний етап буде також характеризуватися створенням матеріально-технічної бази, що відповідає сучасним вимогам і забезпечує можливість надання послуг установами соціальної інфраструктури відповідної якості. Дана обставина вимагає ретельнішого перегляду кваліфікаційних вимог до фахівців галузей соціальної інфраструктури. Між освітніми та професійними стандартами повинен з'явитися знак єдності. Роботодавці повинні брати безпосередню участь в розробці стандартів третього покоління і створення кваліфікаційного довідника професій.

Етап, який безпосередньо веде до реалізації намічених напрямів – впроваджувальний. На даному етапі відбувається реалізація розроблених планів, програм, концепцій. В ході реалізації повинен відбуватися моніторинг результатів – корекційно-завершальний етап. Відбувається узагальнення результатів, внесення необхідних змін і доповнень до програми реформування. В результаті формуються механізми управління, що забезпечують оперативне та адекватне реагування соціальної інфраструктури на мінливі запити суспільства, в результаті чого формується цілісна система підготовки та перепідготовки кадрів для регіонів [2, с. 169].

Всі перераховані етапи охоплюють основні напрямки розвитку соціальної інфраструктури регіону, вони взаємопов'язані і послідовні в розробці і виконанні.

Список використаних джерел:

1. Дубницький В. І. Стратегія розвитку соціальної інфраструктури регіону: модель, закономірності, аргументи, актуальність, результат. 2016 [Електронний ресурс] / В. І. Дубницький, В. В. Комірна, І. П. Ганжела. – Режим доступу: https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=6&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiEw_Syn5rWAhWvbZoKHbW8DkQQFgg9MAU&url=http%3A%2F%2Fperiodicals.karazin.ua%2Fsoceconom%2Farticle%2Fdownload%2F7220%2F7394&usg=AFQjCNHEQjTdrYFp8EEEdRa69YMI0PtXJfg

2. Салівончик, О. М. Механізм удосконалення територіальної організації соціальної інфраструктури / О. М. Салівончик // Економічні науки. – Серія «Регіональна економіка». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 8 (31). Частина 2. – Луцьк, 2011. – С. 167-172.

Ступень Н.М.

кандидат економічних наук, доцент

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ НА РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЯХ

Попри те, що розвиток туризму в Україні за часів її незалежності демонструє позитивні тенденції, досі існують проблеми, які є недостатньо вивченими або лишаються майже непоміченими. Саме до таких проблем і відносять питання розвитку екологічного туризму, який на сьогодні отримав значну прихильність за кордоном та розвивається там вже не один десяток років. Серйозним поштовхом до розвитку екологічного туризму в Україні є схвалена Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року [1]. З тексту Стратегії витікає, що реалізація її основних принципів та напрямів дозволить до кінця 2026 року, значно підвищити конкурентоспроможність вітчизняного туристичного ринку (в т.ч. й екологічного), а також задовольнити потреби громадян в якісних туристичних послугах.

Сукупний ефект від реалізації заходів Стратегії можна розглядати як поєднання економічного, бюджетного, фінансового, соціального та екологічного ефектів. Найчастіше ефекти які на пряму враховуються в будь-який з державною програмою це фінансово-економічні. Економічний ефект проявляється за рахунок залучення додаткових інвестицій в сферу туризму при реалізації механізмів державно-приватного партнерства та забезпеченні економічно привабливих умов для бізнесу. Передбачуваний економічний ефект полягає в збільшенні внутрішнього попиту на туристський продукт, зростанні валового внутрішнього продукту і поліпшення платіжного балансу країни за рахунок розвитку в'їзного туризму, скорочення виїзного туристичного потоку в результаті розвитку внутрішнього туризму [3].

Окрім економічного ефекту розвиток внутрішнього туризму забезпечить зростання надходжень до бюджетів різних рівнів та позабюджетні фонди, а також більш раціональне використання коштів державного бюджету на підтримку туристичної галузі України. За рахунок підвищення якості туристичних послуг з'явиться можливість збільшити податкові надходження, які потім будуть направлені на організацію роботи об'єктів туристичної галузі та на розвиток нових напрямів туризму (в т. ч. й екологічного). Такий розвиток окрім економічних і екологічних переваг також позитивно вплине на зростання зайнятості населення та рівня його життя, що створить ще й соціальний ефект розвитку туристичної галузі.

Існує декілька підходів до підвищення ефективності проектів розвитку внутрішнього туризму. Перш за все, можна оцінити розвиток галузі за обсягом всіх інвестиційних проектів, які було впроваджено у визначеному регіоні України. На сьогодні існують нормативно-правові акти, які регулюють питання оцінки тих інвестиційних проектів, які передбачають в процесі своєї реалізації залучення коштів державного бюджету.

В основі оцінювання бюджетної ефективності лежить визначення обсягів податкових надходжень до бюджетів різних рівнів від реалізації господарської діяльності в рамках визначеного інвестиційного проекту та обсяг запланованих бюджетних витрат, які передбачені проектом.

При цьому, до доходної частини інвестиційного проекту відносяться як податкові, так і неподаткові надходження. До неподаткових, наприклад, входять санкції та штрафи (за нецільове використання бюджетних коштів, нераціональне використання природних ресурсів тощо). Такі надходження є основою фінансово-економічного механізму стимулювання розвитку екотуризму на території визначеного регіону або країни в цілому.

Список використаних джерел:

1. Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року [Електронний ресурс] / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 р. № 168-р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-%D1%80>.
2. Гальків Л. І. Стан та перспективи розвитку екологічного туризму в Україні / Л. І. Гальків, О. В. Килин, Н. М. Стручок // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. – 2015. – Т. 20. – Вип. 3. – С. 189–193.
3. Макаров М.Ю. Объективная необходимость перехода к устойчивому развитию туристских территорий / М.Ю. Макаров // В мире научных открытий. – Красноярск. – 2015. – № 9.1(69). – С. 352–364.

Термоса І.О.

асистент кафедри соціальної педагогіки і соціальної роботи

Глухівський національний педагогічний університет

імені Олександра Довженка

м. Глухів, Сумська область, Україна

РЕГІОНАЛЬНІ КЛАСТЕРИ ЯК СТРУКТУРНІ ЛАНКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Сталий розвиток сільських територій – досить складне, неординарне та суперечливе завдання для України. Про такий розвиток можна говорити лише

тоді, коли економічне зростання, матеріальне виробництво та споживання відбуваються в межах спроможної до відновлення екологічної системи.

Нажаль, на сьогодні у вітчизняній економіці є присутніми неузгодженість темпів економічного розвитку і вимог екологічної безпеки, домінування природомістких галузей з високою питомою вагою ресурсо- та енергомістких застарілих технологій, сировинна орієнтація експорту. В наслідок цього антропогенне навантаження на природу є досить значним, а подекуди навіть катастрофічним і, якщо не вжити кардинальних заходів, починаються кризові та катастрофічні зміни, що негативно впливають на життєдіяльність як окремих людей так і суспільства в цілому.

Також слід зазначити, що в активній фазі відбувається адміністративно-територіальна реформа, результатом якої є створення нових об'єднаних територіальних громад. Під час цього процесу всі новостворені громади повинні розробити стратегічний план свого соціально-економічного розвитку, в якому повинні бути відображені рішення існуючих на цих територіях економічних, екологічних та соціальних проблем. Для вирішення таких проблем для об'єднаних територій є досить актуальним створення та розвиток кластерних структур, які могли б забезпечити їм трансфер інновацій, допомогу у вирішенні екологічних питань та здійсненні природоохоронних заходів, здійснити промоцію території, залучити як внутрішні так і зовнішні інвестиції, створити нові робочі місця, і, як наслідок, покращити соціально-економічний стан місцевого населення.

Сьогодні для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку сільських територій державне регулювання має сконцентрувати свої зусилля на забезпеченні постійно відтворювального соціально-економічного зростання та підвищення конкурентоздатності в умовах міжнародної інтеграції. Для забезпечення цього розвитку на перше місце має виходити доволі поширений інструмент державної політики постійно відновлювального економічного зростання й підвищення конкурентоздатності – кластерна стратегія. За твердженням одного з фундаторів кластерного підходу М. Портера, найбільш конкурентоздатні галузі розвиваються за принципом кластеру, а державна політика з підтримки створення кластерів підвищує конкурентоздатність учасників кластеру й національної економіки в цілому [1].

Як зазначають В. Ідчук та І. Лисенко «кластерний підхід – це реалізація інтеграційних процесів у сфері виробництва, започаткування нових форм економічної активності, які функціонують на високому рівні агрегації, що забезпечує високу ефективність управління, цілеспрямоване використання сукупного виробничого потенціалу та організаційно-економічного ресурсу всіх учасників кластерного утворення» [2].

Враховуючи вищезазначені засади сталого розвитку слід зазначити, що концепція кластеризації, як соціально-економічного інституту, компенсує

зростаючий в умовах глобалізації рівень невизначеності соціальних та економічних процесів, створює специфічний інформаційний простір, який формує економічних суб'єктів з новими мотиваціями, розвиває багатовимірність економічного простору.

Перехід від економіки фірм до економіки кластерів означає перехід до нової форми спільної праці, при якій координація діяльності здійснюється на основі вільного інформаційного обміну по горизонталі, обміну знаннями, вміннями і навичками, спільного використання нематеріальних активів.

Кластери, з одного боку, характеризуються міцними технологічними чи фінансовими взаємозв'язками між учасниками, з іншого – нагадують асоціації, тому що дозволяють учасникам не тільки зберігати юридичну самостійність, але й конкурувати між собою. Схожість з асоціаціями підкреслюється також можливістю участі у кластері всіх основних економічних суб'єктів – бізнесу, держави і населення. Іншими словами, в кластерах формується складна комбінація конкуренції та кооперації. Вони знаходяться наче в різних площинах і доповнюють один одного, особливо в інноваційних процесах. У свою чергу, зазначена форма об'єднання потребує високої довіри, стійких, особливих взаємин між організаціями [3, с. 5].

Отже, основною ідеєю соціально-економічного кластера є підвищення якості життя населення сільської території чи регіону, та ефективності діяльності його учасників на основі кооперації і співробітництва. Завдяки використанню ресурсного, управлінського та інтелектуального потенціалів елементів, що входять до кластеру, і механізму взаємовідносин між його учасниками, проявляється синергетичний ефект, що дозволяє збільшити результативність роботи кожної структури.

Однією з ключових проблем освоєння кластерної моделі є визначення й виділення з багатьох різновидів кластерних зв'язків конкретної схеми виробничих відносин даного формування, включаючи територіальну близькість, соціальні відмінності, особливості технології, напрямки виробничих потоків. Саме рівень близькості членів кластера за перерахованими складовими визначає міцність і ефективність мотивованого функціонування конкретної кластерної виробничої системи.

Різні кластери мають неоднаковий рівень взаємодії між фірмами, які входять у них. Форми такої взаємодії варіюються від порівняно простих, мережного типу асоціацій, до складних, багаторівневих коопераційно-конкурентних утворень. Формування кластерів можливе як в умовах багатомасштабної, так і невеликої за обсягами економіки. Вони виникають на національному та регіональному, муніципальному рівнях. У деяких кластерах спостерігається паралельна присутність високих технологій поряд з порівняно невисоким технічним рівнем виробництва та надання послуг [4, с. 39].

На об'єктивних перевагах кластерної політики в своїх роботах наголошує і Л.І. Катан. Досліджуючи концептуальні засади сталого розвитку аграрної сфери автор звертає увагу на необхідності забезпечити:

- реалізацію багатофункціональності сільського господарства, що забезпечує унікальність його як інструмента сприяння розвитку, а саме виду економічної діяльності, джерела доходів і постачальника екологічних послуг;
- проголошення еколого-соціального імперативу з погляду на особливе значення його насамперед для задоволення людських потреб у харчуванні та формуванні умов життєдіяльності сільського населення;
- розвиток сільського господарства не лише як сектору економіки, а й як важливого укладу життя значної частини українців;
- екологічність розвитку, що генетично притаманна і важлива для аграрної галузі, оскільки вона має справу з природними ресурсами; раціональне формування агроландшафтів і довготривале збереження їх продуктивності;
- зрівноваженість галузевого і територіального розвитку;
- оптимальне поєднання великих і малих форм агрогосподарювання;
- більш інноваційне і комплексне застосування існуючих знань, досягнень науки і техніки, включаючи «офіційну» науку, традиційні та нетрадиційні знання, а також нові підходи інтегрованого управління аграрними і природними ресурсами.

Обговорюючи ефективність застосування кластерного підходу в аграрній сфері Л.І. Катан зазначає, що разом з підвищенням конкурентоспроможності підприємств-учасників кластера досягається ще одна з основних цілей створення кластера – це перехід до сталого розвитку аграрного виробництва за рахунок переходу всіх учасників кластера на інвестиційно-інноваційну модель розвитку. Передусім це передбачає використання досягнень науково-технічного прогресу, а також запровадження основ сталого розвитку сільських територій, на яких здійснюють свою аграрну діяльність суб'єкти кластера, і в першу чергу фермерські та особисті селянські господарства [5, с. 3].

Список використаних джерел:

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер: [пер. з англ.]. – М., 2005. – 608 с.
2. Ільчук В.П. Формування кластерів як засіб підвищення конкурентоспроможності економіки регіону [Електронний ресурс] / В.П. Ільчук, І. В. Лисенко // Проблеми формування нової економіки ХХІ века: Междунар. науч.-практ. интернет-конф. 17–19 дек. 2008 г. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2008dec/5_ilchuk.php.
3. Ульяновченко Ю.О. Формування кластерів як засіб сталого соціально-економічного розвитку регіону / Ю. О. Ульяновченко // Теорія та практика державного управління. – 2011. – № 4(35). С. 1–7.
4. Нехайчук Д.В. Кластери як один із шляхів забезпечення сталого розвитку держави та її регіонів. Кримське бачення аграрних кластерів / Д.В. Нехайчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 1. С. 38–41.

5. Катан Л.І. Теоретичні засади формування регіонального інноваційно орієнтованого кластера аграрної сфери [Електронний ресурс] / Л. І. Катан // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2012. – № 2. – С. 172–175. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddau_2012_2_43.

Хмарський І.О.

студент

Первомайський політехнічний інститут

Національного університету кораблебудування

імені адмірала Макарова

м. Первомайськ, Миколаївська область, Україна

МАЛИЙ БІЗНЕС: РОЛЬ І МІСЦЕ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Становлення і розвиток ринкової системи господарювання в Україні потребують принципово нових підходів до організації управління підприємницькою діяльністю на всіх рівнях.

Сьогодні жодне підприємство в умовах ринкової економіки не може існувати без системи планування, оскільки така система обґрунтовує і передбачає різні зміни в майбутньому для ефективної боротьби в конкурентному середовищі. Виходячи з різних визначень поняття «планування», можна сказати, що планування – це процес формування мети, цілей на довгострокову чи короткострокову перспективу, з метою поетапного її досягнення шляхом виконання системи завдань та робіт.

Практична реалізація будь-якого комерційного проекту значно ускладнюється чи навіть стає неможливою без попередньо розробленого бізнес-плану. Цей письмовий документ є не лише діловим важелем управління підприємством, а й засобом необхідного зовнішнього фінансування для започаткування нового або діючого бізнесу.

На відміну від США, Великобританії, Японії тощо, об'єктивні умови, в яких змушений розвиватись український бізнес, є особливо жорсткими. Не менш складно здійснювати будь-яке планування. Нестабільна політична ситуація, часті зміни у законодавстві, невизначеність фінансових і господарських відносин, відсутність чітких орієнтирів у розвитку підприємств і організацій, монополістичні тенденції ставлять сьогоденного підприємця в залежність від ряду тих, що важко піддаються аналізу і контролю, чинників.

І чим складніше становище економіки, тим гостріше стоїть необхідність акуратного планування перед витратомісткими бізнес-починаннями. Найбільш

органічним структурним елементом ринкової економіки є малий бізнес. Цей сектор економіки історично і логічно відігравав роль необхідної передумови створення ринкового середовища. Він був первинною вихідною формою ринкового господарювання у вигляді дрібнотоварного виробництва. Саме тому дрібнотоварне підприємництво відіграло структуроутворюючу роль в історії становлення економіки конкурентно-ринкового типу. Ця специфіка та своєрідне функціональне призначення малого бізнесу набувають особливого значення для країн, які йдуть шляхом відтворення ринкової системи господарювання. У структурі сучасної змішаної економіки співіснують та органічно взаємодоповнюються малий, середній та великий бізнес.

Долгоруков Ю., професор та доктор економічних наук, вважає, що поняття «малий бізнес» в Україні з 1991 року зазнало певної трансформації, пов'язаною зі змінами критеріїв віднесення до такої сфери діяльності суб'єктів господарювання [1, с. 65].

На сьогодні в Україні поки що не до кінця використані наявні можливості й не створені економічні передумови для того, щоб малий бізнес став рушійною силою інноваційного розвитку, активатором структурної перебудови економіки, гарантією її зростання. Малий бізнес – це самостійна, систематична господарська діяльність малих підприємств будь-якої форми власності та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку. Практично, це будь-яка діяльність (виробнича, комерційна, фінансова, страхова тощо) зазначених суб'єктів господарювання, спрямована на реалізацію власного економічного інтересу. Суть та значення малого бізнесу полягають у тому, що він є провідним сектором ринкової економіки; складає основу дрібнотоварного виробництва; визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП; здійснює структурну перебудову економіки, швидку окупність витрат, свободу ринкового вибору; забезпечує насичення ринку споживацькими товарами та послугами повсякденного попиту, реалізацію інновацій, додаткові робочі місця.

Роль і місце малого бізнесу в економіці України, найкраще проявляються в притаманних йому функціях, а саме: створення додаткових робочих місць, зменшення рівня безробіття, вирішення проблем бідності; формування середнього класу – прошарку населення, який реально готовий нести на своїх плечах відповідальність за сталий розвиток економіки, забезпечувати незворотність реформ; підтримання конкурентного середовища і обмеження монополізму великих підприємств, швидке насичення ринку товарами і послугами; розвиток місцевого господарства і ринків з орієнтацією на національні інтереси [3, с. 191].

Відомо, що в умовах вільної ринкової економіки конкуренція є відображенням відносин змагання між господарськими елементами, коли їх самостійна діяльність ефективно обмежує можливості кожного з них вплинути

на загальні умови обігу товарів на даному ринку, а також стимулює виробництво тих товарів, яких потребує споживач. Тоді діяльність учасників ринкових відносин набуває динамічного характеру, вона пов'язана з економічною відповідальністю та ризиком підприємця, що перетворює його на своєрідний соціальний двигун економічного розвитку. Малий бізнес допомагає утвердженню конкурентних відносин, бо він є антимонопольним за своєю природою, що проявляється в різноманітних аспектах його функціонування. З одного боку, малий бізнес унаслідок численності елементів, що його складають, та їх високого динамізму значно меншою мірою піддається монополізації, ніж великі підприємства. З іншого боку, за умов вузької спеціалізації й використання новітньої техніки він виступає як дієвий конкурент, що підриває монополні позиції великих корпорацій. Саме ця риса малого бізнесу відіграла суттєву роль в послабленні, а іноді й у подоланні розвинутими країнами тенденції до монополізації та затримці технічного прогресу, притаманній великому капіталу.

За останні роки малі підприємства України за більшістю видів економічної діяльності завершили свою господарську діяльність з від'ємним фінансовим результатом. Вітчизняні науковці низьку прибутковість пов'язують з надмірною багатопрофільністю малих підприємств. Існують фактори, які визначають слабкість життєдіяльності малого бізнесу та його нестійкість. До них можна віднести: низький управлінський рівень; низький рівень технічної озброєності; відсутність системи самоорганізації, у той час як більшість зарубіжних малих підприємств працює в умовах субпідряду; обмеженість фінансових ресурсів; нестабільність доходів; слабе сегментування власної частки ринку; високу вразливість до несприятливих економічних факторів (інфляції, податкового тиску, циклічних коливань тощо); швидкість збанкрутування; конкуренцію великих корпорацій; адміністративні перешкоди; вузьке коло споживачів та постачальників; великі фізичні та психічні навантаження; недосконале управління персоналом [3, с. 194].

На основі вищевикладеного можна зробити висновок про суперечність характеру малого бізнесу. Він має як переваги, так і недоліки, що особливо наглядно спостерігається в умовах розвинутої ринкової економіки. А на етапі економічних трансформацій спостерігається загострення суперечності малого бізнесу. Розвиток малого бізнесу сприяє вирішенню низки соціальних проблем, а саме: формуванню середнього класу, який є основою соціально-економічних реформ, гарантом політичної стабільності та демократичного розвитку суспільства; створенню нових додаткових робочих місць та зниженню рівня безробіття тощо. Отже, важливе значення у забезпеченні успішного розвитку малих підприємств відіграє ефективність стратегічного управління ними.

Список використаних джерел:

1. Варналій З. С. Мале підприємництво України як чинник регіонального розвитку : стан та перспективи [Текст] / З. С. Варналій // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4. – С. 64–73.
2. Виговська В. В. Малий бізнес України : сучасний стан і тенденції розвитку [Текст] / В. В. Виговська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1(91). – С. 59–63.
3. Васильєва Д. В.. Актуальні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні. [Текст] / Д. В. Васильєва // Механізм регулювання економіки, 2011, № 3. – 188-196

Холоденко Н.І.

кандидат економічних наук,

асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Білоцерківський національний аграрний університет

м. Біла Церква, Київська область, Україна

РОЛЬ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ У АКТИВІЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ ВІДТВОРЕННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Одним із найважливіших елементів відтворювального процесу є заміна зношеного, застарілого обладнання, машин та устаткування та їх модернізація. Використання механізму амортизації дозволяє створювати грошові потоки, які за необхідності можуть бути спрямовані на просте відтворення основних фондів. Однак розширення виробництва у сільському господарстві може бути досягнуто тільки шляхом залучення додаткових, які забезпечують зростання, виробничих потужностей і робочих місць або вдосконалення технології, і як наслідок, створюють передумови для збільшення обсягів виробленої продукції або надання послуг, доходів суб'єктів господарювання.

Забезпечення економічного зростання у галузі сільського господарства, підвищення його ефективності та конкурентоспроможності, а також покращення стану технічного забезпечення вимагає активізації процесів відтворення на основі реалізації реальних інвестицій. За результатами аналізу встановлено, що у національній економіці протягом 2009–2015 рр. при рівні вибуття основних засобів 2,0–6,8% рівень їх оновлення становив 4,8–15,1%, що більше у 2,3 раза. Водночас, у сільському господарстві це співвідношення дорівнювало лише 1,4 раза. Рівень оновлення галузевих основних засобів становить 8,8–19,9%, а рівень вибуття через їх зношеність і застарілість – 7,1–12,8%.

Урахування існуючих тенденцій у формуванні ресурсного потенціалу сільського господарства дозволяє висновок про те, що основою розвитку і

диверсифікації виробництва, підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності галузі повинні стати масштабні інвестиції в реальний сектор економіки. Очевидно, що створення нових і якісне перетворення вже існуючих об'єктів виробничого характеру у сільському господарстві здатне викликати позитивні зміни в економічній і соціальних сферах. Водночас, важливою складовою розвитку є інвестування у невикористані фонди, які передбачають покращення умов праці для працівників. Нині більшість сільськогосподарських підприємств не можуть дозволити собі залишати на своєму балансі такі установи соціально-культурного характеру, оскільки вони є досить витратними, що відповідно погіршує показники рентабельності і ефективності роботи підприємства в цілому. Зазначимо, що поширення практики відмови сільськогосподарських суб'єктів господарювання від утримання об'єктів соціальної інфраструктури зумовило її повну руйнацію на окремих сільських територіях.

Як відомо, капітальні вкладення можуть здійснюватися у різних формах. Екстенсивний розвиток підприємства забезпечується при простому відтворенні активів на основі проведення капітального ремонту основних засобів та шляхом їх повної заміни в зв'язку з критичним рівнем фізичного зносу або при розширеному відтворенні за рахунок доповнення основних фондів тими ж видами основних засобів, які вже використовуються в технологічному процесі, але більш високої якості, продуктивності. Вважаємо, що інтенсивний розвиток підприємства забезпечується при інвестуванні в нове будівництво або придбання цілісних майнових комплексів. Ці великомасштабні вкладення здійснюються з метою кардинального збільшення обсягів операційної діяльності, а також при горизонтальній та вертикальній диверсифікації. Окрім того, придбання цілісних майнових комплексів має на меті досягнення синергетичного ефекту: спільне використання активів, технологій, контрактної мережі, економія на витратах, що досягається за рахунок ефекту масштабу та призводить до того, що прибуток після злиття перевершує сумарний обсяг прибутку відокремлених бізнес-одиниць. Отже, інтенсивний шлях розвитку підприємства пов'язаний із якісними змінами вже існуючих основних засобів шляхом їх реконструкції або модернізації, впровадженням у виробництво новітніх науково-технічних досягнень та інноваційних розробок. Подібне оновлення основних засобів призводить їх у відповідність до сучасного рівня технічного прогресу, що дозволяє підвищувати продуктивність праці, обсяги виробленої продукції, зменшувати витрати сировини і матеріалів, знижувати негативний вплив на навколишнє середовище.

Оскільки здійснення інвестиційних проектів відбувається в режимі реального часу, кожен проект необхідно контролювати на предмет відповідності поточних показників прийнятій стратегічній програмі. Інвестиційна політика будь-якого підприємства повинна ґрунтуватися елементах, які взаємодоповнюють один

одного, тобто обґрунтованій стратегії інвестиційної діяльності. Вважаємо, що інвестиційна політика може розроблятися відразу в декількох напрямках, наприклад, в регіональному або галузевому розрізі. У такому випадку всі розробки повинні бути об'єднані з метою уникнення надлишкових витрат унаслідок неузгодженості дій. В зв'язку з цим з'являється більш конкретна інформація щодо структури та масштабів інвестицій, потреби у інвестиційних ресурсах і раціонального співвідношення власних і позичених коштів з позиції допустимого рівня ризику, а отже, джерел формування інвестиційних ресурсів і напрямів їх використання, проводиться оцінка альтернативних проектів та їх ранжування за ступенем терміновості і важливості напрямів вкладення капіталу.

Підсумовуючим документом у рамках інвестиційної діяльності підприємства повинна стати інвестиційна програма реальних інвестицій, тобто перелік інвестиційних проектів, що плануються для здійснення у короткостроковому періоді, джерел їх фінансування і способів хеджування ризиків. Збалансованою інвестиційною програмою можна вважати таку сукупність інвестиційних проектів, що дозволяє досягти оптимального співвідношення рівнів прибутковості, ліквідності та ризику. Успішне здійснення реальних інвестиційних проектів дозволяє суб'єктам господарювання постійно підвищувати рівень конкурентоспроможності продукції, рентабельність, освоювати нові ринки збуту, здійснювати виробництво нових видів продукції, розширюючи сферу свого впливу на ринку і посилюючи позиції на ньому. Реалізація сукупності реальних інвестиційних проектів дозволяє досягти стратегічного економічного розвитку підприємства та галузі в цілому.

СЕКЦІЯ 8. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Bulkot O.V.

PhD (candidate of economic sciences), Associate Professor

Department of International Economics and Marketing,

Taras Shevchenko National University of Kyiv

Kyiv, Ukraine

CURRENT TRENDS IN GLOBAL CURRENCIES' TRADE

Currency market is one of the biggest and liquid one in global economy. It is unique because of its huge trading volume; the extreme liquidity of the market; its geographical dispersion; its continuous operation (24 hours a day); the variety of factors that affect exchange rates; the low margins of relative profit; the use of leverage.

The main trends in FOREX reflex the overall health and condition of other global markets and the expectations and business activity of economic entities all over the world.

Summarizing the main highlights from the turnover in OTC foreign exchange markets in 2013-2016 allow to make some important conclusions: trading in foreign exchange markets averaged \$5.1 trillion per day /net basis/ in April 2016 this is down from \$5.4 trillion in April 2013. But the overall volumes of trading for the last six year grow for 70% – from \$3.9 trillion in April 2010 to \$5.1 trillion in April 2016 [2; 3].

Turnover by currencies and currency pairs. The US dollar remained the dominant vehicle currency, being on one side of 88% of all trades in April 2016 up slightly from 87% in April 2013. The euro, yen and Australian dollar all lost market share.

The role of the euro in FX markets has continued to decline since the beginning of the euro area sovereign debt crisis in 2010. The market share of the currency declined to 31% in April 2016 from 33% in April 2013 and 39% in April 2010 [1; 2; 3].

Trading in the four most actively traded euro currency pairs – USD/EUR, EUR/GBP, EUR/JPY and EUR/CHF – fell. USD/EUR average daily turnover declined by \$119 billion, while the relative declines were most pronounced for the EUR/JPY and EUR/CHF pairs.

The share of the yen in global FX trading also declined, by 1 percentage point to 22% by April 2016. Trading in the three most actively traded yen cross rates – USD/JPY, EUR/JPY and JPY/AUD – contracted significantly from 2013 to 2016 [2; 3].

Among the other heavily traded advanced economy currencies, the Australian dollar and Swiss franc also lost market share, from 8.6% to 6.9% and 5.2% to 4.8%, respectively; in contrast, the pound sterling, Canadian dollar, Swedish krona and Norwegian krone gained shares in global FX turnover.

In contrast, many emerging market currencies increased their share. The renminbi doubled its share, to 4%, to become the world's eighth most actively traded currency and the most actively traded emerging market currency, overtaking the Mexican peso. The rise in the share of renminbi was primarily due to the increase in trading against the US dollar. In April 2016, as much as 95% of renminbi trading volume was against the US dollar [2; 3].

Turnover by instrument and maturity. For first time since 2001, spot turnover declined. Spot transactions fell to \$1.7 trillion per day in April 2016 from \$2.0 trillion in 2013. The share of spot transactions in total foreign exchange market turnover declined by 5 percentage points between April 2013 and April 2016 to 33%. This decline in spot trading was the main driver behind the overall fall in global FX turnover compared with 2013 [1; 2; 3].

In contrast, the turnover of FX swaps rose further by 6%, reaching \$2.4 trillion per day in April 2016. This rise was driven in large part by increased trading of FX swaps involving yen. FX swaps remained the most traded instrument, with their share in turnover rising 5 percentage points to 47%. Still, the growth in FX swap turnover was significantly lower than the 27% growth rate between April 2010 and April 2013. Trading activity changed unevenly in other parts of the FX OTC derivatives market.

Trading volume of outright forwards rose to \$700 billion in 2016, a 3% increase from \$679 billion in 2013. Trading volume of currency swaps grew much faster than in any other part of the FX market, although this instrument still remains the least traded, owing in part to the long maturity of the contracts. Turnover in currency swaps rose to \$96 billion in 2016, a 79% increase from \$54 billion in 2013.

Trading volume of FX options declined to \$254 billion in 2016, 24% lower than in 2013. The largest decline took place in yen cross rates, which declined to \$74 billion in 2016 (i.e. by 52% from 2013) [2; 3].

Turnover by counterparty. The share of trading between reporting dealers grew over the three-year period, to \$2.6 trillion accounting for 42% of turnover in April 2016, compared with 39% in April 2013. Banks other than reporting dealers accounted for a further 22% of turnover.

FX dealing banks but do not engage in market-making – accounted for roughly 22% of global FX turnover in April 2016, down from a 24% share in April 2013. Institutional investors such as insurance companies and pension funds, further increased their share of FX trading relative to hedge funds and proprietary trading firms were the third largest group of counterparties in FX markets, at 16% in April 2016, up from 11% in 2013, whereas the corresponding share of FX trading by hedge funds and proprietary trading firms decreased from 11% to 8% [2; 3].

Geographical distribution of turnover. In April 2016, sales desks in five countries – the United Kingdom, the United States, Singapore, Hong Kong SAR and Japan – intermediated 77% of foreign exchange trading, up from 75% in April 2013 and 71% in April 2010 respectively. So as we can see, trading continues to be concentrated in the largest financial centres.

The share of foreign exchange trading taking place in the United States was virtually unchanged relative to the previous survey, at 19% in 2016. Asian financial centres, namely Tokyo, Hong Kong SAR and Singapore, increased their combined share of intermediation to 21%, from 15% [2; 3].

References:

1. Triennial Central Bank Survey: Report on global foreign exchange market activity in 2010. Bank for International Settlements / Monetary and Economic Department // BIS, Basle, December 2010. – Retrieved from: <http://www.bis.org/publ/rpfx10t.pdf>.

2. Triennial Central Bank Survey: Foreign Exchange Turnover in April 2013: Preliminary Global Results. Bank for International Settlements / Monetary and Economic Department // BIS, Basle, September 2013. – Retrieved from: <http://www.bis.org/publ/rpfx13fx.pdf>.

3. Triennial Central Bank Survey: Foreign Exchange Turnover in April 2016. Bank for International Settlements / Monetary and Economic Department // BIS, Basle, September 2016. – Retrieved from: <http://www.bis.org/publ/rpfx16fx.pdf>

Яковченко В.С.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

Дедалі більше розвинуті країни приділяють значну увагу питанню підвищення рівня глобальної конкурентоспроможності. На сьогодні існує велика кількість міжнародних рейтингів, які надають оцінку рівню розвитку країн світу. Вони надають можливість кількісно оцінити співвідношення конкурентних позицій вибірки країн з найвищими показниками конкурентоспроможності. Враховуючи перспективи подальшої інтеграції України до складу ЄС та важливість високих показників розвитку країни, забезпечення її конкурентоспроможності серед інших розвинутих країн, вкрай актуальним є питання про підвищення рівня цінової і нецінової конкурентоспроможності національної економіки і в такий спосіб підняти рівень добробуту громадян до рівня економічно розвинутих країн світу.

Глобальна конкурентоспроможність – це здатність суб'єкта міжнародної конкуренції до функціонування у глобальному економічному середовищі. Глобальну конкурентоспроможність мають на увазі, коли компанія розгортає свою діяльність на декількох континентах і бореться за лідерство на світовому ринку [1]. Для визначення глобальної конкурентоспроможності країни Всесвітнім економічним форумом розроблено індекс глобальної конкурентоспроможності на основі ряду показників, що включають як економічну, так і політичну, правову та соціальну складову. Всесвітній економічний Форум щорічно надає комплексну картину змісту та динаміки факторів конкурентоспроможності країн світу з широким охопленням. В Індексі глобальної конкурентоспроможності за 2016 вибірка складає 138 країни. ВЕФ визначає конкурентоспроможність країни як набір інститутів, політичних заходів і факторів, що визначають рівень продуктивності економіки [2].

Згідно з Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 (The Global Competitiveness Index), опублікованим Всесвітнім економічним форумом, Україна посіла 85-е місце серед 138 країн світу. Україна втратила 6 позицій у порівнянні з минулим роком (була на 79 місці) і 12 позицій за період з 2012 по 2016 рр. При цьому країни-партнери значно підвищили свої показники.

Серед причин зниження конкурентоспроможності варто виділити наступні: 1) зниження кредитного рейтингу країни (127, у 2014/2015 – 105), що зумовлено зростанням державного боргу – за даними Міністерства фінансів зовнішній борг України перед кредиторами станом на липень 2017 складає 76,06 мільярда доларів; 2) погіршення якості усієї інфраструктури (88, у 2014/2015 – 75); 3) Охорона здоров'я та початкова освіта (54, у 2014/2015 – 43), сюди входить очікувана тривалість життя, якість початкової освіти [4].

Негативними факторами для ведення бізнесу у нашій країні визначено корупцію, політичну нестабільність, інфляцію, неефективну державну бюрократію, ускладнений доступ до фінансів, часту зміну урядів, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, регулювання валютного ринку, невідповідну якість інфраструктури, обмежувальне регулювання ринку праці, недостатню здатність до інновацій, злочинність та крадіжки, погану етику робочої сили, низьку якість охорони здоров'я та недостатню освіченість працівників.

Аналіз сфери інновацій показав, що Україна покращила свої позиції в рейтингу. У порівнянні з 2014 роком Україна піднялася на 29 сходинок і посіла 52 місце. Україна, як і в минулому році, займає 29 місце у рейтингу за наявністю наукових та інженерних кадрів, значно покращила свою позицію у державних закупівлях високотехнологічної продукції, зайнявши 82 місце в рейтингу, порівняно з 123 за 2014/2015 рр [4].

Наслідком втрати своїх позицій в Індексі глобальної конкурентноспроможності є погіршення зовнішньоторговельного балансу, особливо це вплинуло на зниження експорту майже у 2 рази за період з 2012-2016 рр.

Для того, щоб Україні підняти рівень своєї конкурентноспроможності необхідно, на нашу думку, перш за все розвивати свою промисловість, створювати готову продукцію з високою доданою вартістю, розширювати ринки збуту. На допомогу цьому може прийти проведення багатовекторної реформи, приділяючи особливу увагу покращенню таких показників в Індексі глобальної конкурентноспроможності, як: інфраструктура, макроекономічне середовище, охорона здоров'я, початкова освіта, розвиток фінансового ринку, розмір ринку, відповідність підприємництва сучасним вимогам, інновація. Крім того, варто приділити увагу інфляційним процесам, модернізації виробничого процесу, переглянути боргову політику. При цьому будь-які зміни у законодавстві, якщо вони прямо чи опосередковано матимуть відношення до торгових партнерів України, мають нотифікуватися, завчасно бути опубліковані, відправлені торговим партнерам для попереднього ознайомлення згідно з принципом транспарентності СОТ. Така процедура є необхідною для проведення прозорої та передбачуваної міжнародної торгівлі що у свою чергу, збільшує рівень довіри країн-партнерів і формує здорові та взаємовигідні торговельні відносини. Недотримання ж принципу транспарентності може спричинити негативні реакції з боку країн-членів СОТ, що, у свою чергу, може призвести до непередбачуваних наслідків для економіки країни.

Список використаних джерел:

1. Стратегічний менеджмент. Мистецтво розробки реалізації стратегії . Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. М.: 1998. – 576 с.
2. Іличок Б.І. Глобальна конкурентноспроможність України: стан та можливості змін. – Б.І. Іличок // Економіка та управління національним господарством. – 2017. – Випуск 15. – 71-76с.
3. Звіт з глобальної конкурентноспроможності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2016-2017>.
4. Аналіз індексу конкурентноспроможності України в 2013–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://infolight.org.ua/content/analiz-indekonkurentospromozhnostiukrayini v-2013-2014-rr](http://infolight.org.ua/content/analiz-indekonkurentospromozhnostiukrayini-v-2013-2014-rr). – 20.02.2014 р.

СЕКЦІЯ 9. ФІНАНСОВА ЕКОНОМІКА

Батажок С.Г.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Білоцерківський національний аграрний університет

м. Біла Церква, Київська область, Україна

ФОРМУВАННЯ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЗА УМОВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

У побудові дієвої системи місцевого самоврядування, спроможної своєчасно й ефективно задовольняти потреби громадян, важливу роль відіграє бюджетна децентралізація. Вона передбачає передачу певних функцій та повноважень з центрального рівня на місцеві із чітким їх розмежуванням між органами влади. Успішність процесу бюджетної децентралізації залежить від фінансової спроможності органів місцевого самоврядування (ОМС). Щоб оцінити можливість забезпечення фінансової спроможності ОМС в нинішніх умовах реформування сфери місцевих фінансів України, необхідно проаналізувати стан дохідної частини місцевих бюджетів та виявити фактори, що негативно впливають на їх формування. Враховуючи економічний потенціал Київської області, для подальшого дослідження було обрано даний регіон.

Необхідною умовою об'єктивної оцінки забезпеченості територіальних громад фінансовими ресурсами є дослідження рівня доходів I кошика, II кошика та трансфертів, співвідношення яких значно впливає на рівень децентралізації бюджетної системи (табл. 1).

Таблиця 1

Доходи місцевих бюджетів

Роки	Доходи, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів		Доходи, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів		Трансферти		Всього млн.грн.
	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%	
2011	2941,3	39,4	899,4	12,0	3632,4	48,6	7473,1
2012	3329,0	38,0	982,60	11,1	4449,2	50,9	8760,8
2013	3533,9	40,0	1182,1	13,4	4115,8	46,6	8831,8
2014	3723,4	38,4	1110,2	11,4	4869,6	50,2	9703,2
2015	3184,9	23,4	2957,0	21,7	7468,3	54,9	13610,2
2016	4688,2	26,9	4535,8	26,0	8224,0	47,1	17448,0

Джерело: розраховано автором за даними [2].

Серед доходів місцевих бюджетів Київської області. найпитомішу вагу займають трансферти. Слід відмітити, що поряд з трансфертами, основу формування фінансових ресурсів регіону становлять податкові надходження (табл. 2).

Таблиця 2

Склад і структура доходів місцевих бюджетів

Доходи	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Податкові, млн. грн.	3155,5	3671,2	4063,2	4210,7	5135,1	7805,9
у% до загальної суми	42,2	41,9	46,0	43,4	37,7	44,7
Неподаткові, млн. грн.	436,4	553,4	565,2	553,0	921,3	1324,9
у% до загальної суми	5,8	6,3	6,4	5,7	6,8	7,6
Доходи від операцій з капіталом, млн. грн.	219,9	74,4	79,8	59,2	71,3	79,4
у% до загальної суми	2,9	0,8	0,9	0,6	0,5	0,5
Цільові фонди, млн. грн.	28,9	12,6	7,8	10,7	14,2	13,7
у% до загальної суми	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Трансферти, млн. грн.	3632,4	4449,2	4115,8	4869,6	7468,3	8224,0
у% до загальної суми	48,6	50,9	46,6	50,2	54,9	47,1
Всього, млн. грн.	7473,1	8760,8	8831,8	9703,2	13610,2	17448,0

Джерело: розраховано автором за даними [2].

Зміни 2016 р. у дохідній частині місцевих бюджетів України пов'язані з введенням та зарахуванням до місцевих бюджетів транспортного податку, акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів, розширенням бази оподаткування нерухомого майна відмінного від земельної ділянки, так як базою оподаткування з 2015 р. стала не лише житлова, але й нежитлова нерухомість, зарахуванням 10% податку на прибуток приватних підприємств до обласних бюджетів, підвищенням відсотку відрахувань екологічного податку.

На кінець 2016 р. найпитомішу вагу в структурі податкових надходжень місцевих бюджетів займає ПДФО, обсяг якого впродовж досліджувального періоду збільшився на 82,3%, що пов'язано не легалізацією економіки, а з підвищенням рівня мінімальної заробітної плати. Проте в загальній структурі податкових надходжень ПДФО зменшився на 20,4% порівняно з надходженнями 2011 р. Варто зазначити, що з 2015 р. змінено нормативи міжбюджетного розподілу ПДФО. Наразі 25% надходжень ПДФО зараховується до державного бюджету [1], хоча раніше він у повному обсязі надходив до всіх місцевих бюджетів, окрім бюджету міста Києва.

Вагомим джерелом надходжень до місцевих бюджетів став акцизний податок із реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів. Ставка акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів встановлюється за рішенням сільської, селищної або міської ради у розмірі 5% від вартості товарів з ПДВ [6].

На сучасному етапі розвитку економіки вирішальне значення надається місцевим податкам і зборам, які є не лише складовою податкової системи держави, а й мають відповідати інтересам органів місцевого самоврядування. Для Київської області, так як і для України в цілому, характерним є динамічне зростання частки місцевих податків і зборів у загальній структурі податкових надходжень місцевих бюджетів. Зростання обсягів місцевих податків та зборів пов'язано не лише з підвищенням ефективності їх адміністрування, а зі змінами структури місцевих податків і зборів. А саме, за рахунок плати за землю та єдиного податку, які з 2015 р. включені до складу місцевих податків і зборів.

Відбулося зростання неподаткових надходжень до місцевих бюджетів. Переважно за рахунок власних надходжень бюджетних установ. Обсяг власних надходжень у повній мірі залежить від ініціативності розпорядників бюджетних коштів щодо пошуку додаткових джерел збільшення. Це можна відмітити як позитивну тенденцію формування дохідної частини місцевих бюджетів України. Проте питома вага неподаткових надходжень залишається досить низькою.

Офіційні трансферти доходів місцевих бюджетів Київської області є домінуючим джерелом їх формування із стійкою тенденцією до збільшення. Залежність місцевих бюджетів від фінансування з державного бюджету є проблемою України не одне десятиріччя. Це пов'язано з недосконалим механізмом вирівнювання фінансової спроможності місцевих бюджетів, а також з відсутністю ініціативи місцевих органів влади щодо ефективного формування дохідної частини своїх бюджетів.

Бюджетна децентралізація має сприяти підвищенню фінансової спроможності місцевих бюджетів, зацікавленості органів місцевого самоврядування щодо розширення податкової бази, підвищенню відповідальності на місцях за регіональний розвиток, що потребує внесення змін до бюджетного законодавства щодо розподілу загальнодержавних податків між ланками бюджетної системи. Один із шляхів фінансового забезпечення місцевих органів влади це визначення нового механізму перерозподілу отриманого в регіонах ПДВ. Цей податок має перебувати у спільному використанні органів різних рівнів, що значно вплине на підвищення доходів місцевих бюджетів. Для отримання своєї частки від такого податку, органи місцевого самоврядування будуть зацікавлені у збільшенні його загального обсягу, що надходить на підвідомчій території до державного бюджету. Розробка та реалізація механізму такого відрахування сприятиме

підвищенню рівня зацікавленості органів місцевого самоврядування у розширенні виробництв та реалізації продукції, що оподатковується. Відповідно, одним із напрямів збільшення доходів регіону, може стати закріплення за місцевими бюджетами частки відрахувань від ПДВ. Тоді до доходів, які будуть враховуватися при горизонтальному вирівнюванні податкоспроможності місцевих бюджетів, крім надходжень ПДФО та податку на прибуток підприємств, слід віднести ПДВ у частині нормативу відрахувань. Норматив відрахувань від ПДВ до місцевих бюджетів має базуватися на поєднанні формалізованого методу міжрегіонального розподілу коштів на загальнодержавному рівні (на основі формули, яка визначає квоту регіону у таких надходженнях) та подальшому розподілі отриманих регіонами коштів до бюджетів окремих територіальних громад за квотами кожного з них у формуванні надходжень ПДВ у зведеному бюджеті області.

Норматив відрахувань від ПДВ до місцевих бюджетів залежить від обсягу його надходжень на відповідній території, що буде сприяти підвищенню зацікавленості ОМС у збільшенні мобілізації ПДВ, спонукати місцеву владу створювати умови для розвитку підприємництва. Таким чином, додаткові суми доходів, які можуть отримати місцеві бюджети дадуть можливість зменшити залежність місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів з державного бюджету, що у загальному підсумку буде сприяти укріпленню фінансової незалежності та фінансової автономії регіону.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України / Закон України №2456-VI від 08. 2010р. // ВВР України. 2010. № 50 – 51. – с. 572. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2456-17.
2. Міністерство фінансів України. Офіційний сайт / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua>.
3. Податковий кодекс України / Закон України № 2755-17 від 2011р. // ВВР України. 2011. № 13–14, № 15–16, № 17. – с. 112. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Безкровний О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту

Касай Р.В., Пасовець Н.В.
студенти

Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава, Україна

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Оснoву інформаційної бази системи управління капіталом підприємства в умовах ринкових відносин складає детальне облікове забезпечення процесу формування та розміщення власного капіталу. Це передбачає використання в процедурах аналізу ринкової та балансової вартості власного капіталу сучасного інструментарію в контексті прийняття відповідних управлінських рішень. Враховуючи функції власного капіталу можна зазначити, що його розмір визначає ступінь незалежності та впливу його власників на підприємство, а для кредиторів є показником відповідальності і стабільності підприємства. Чим більший власний капітал і менша кредиторська заборгованість, тим кращі стосунки у підприємства з різними юридичними і фізичними особами.

Створення і нормальне функціонування підприємств будь-якої форми власності неможливе без формування достатнього обсягу власного капіталу. Власний капітал утворюється за рахунок особистої участі власників у його формуванні. При цьому, створюючи капітал підприємства, власник частково втрачає прямий зв'язок з капіталом, і він фактично стає власним капіталом підприємства, а не власника.

Власний капітал підприємства – це фінансові ресурси, які воно вкладає для організації і фінансування господарської діяльності. Нормою для успішної, рентабельної роботи підприємства, його високої конкурентоспроможності на ринку і фінансової стійкості є ситуація за якої власний капітал становить більшу частину його фінансових ресурсів.

Визначення економічної сутності та структури власного капіталу як об'єкта обліку та аналізу в сучасних умовах господарювання сільськогосподарських підприємств шляхом узагальнення та систематизації поглядів вчених-економістів.

Перша згадка про власний капітал, як об'єкта обліку була в Італії в 1491 році. На той час під власний капітал розуміли особисті засоби власника, які він мав у власності, вкладав в підприємство та отримав в процесі підприємницької

діяльності. Для відображення інформації про власний капітал створювався відповідний рахунок, який називали «капітал». Цей рахунок разом з результатними рахунками використовували також для визначення прибутків і збитків підприємства. За дебетом якого відображалися активи підприємства, а кредитом – джерела їх створення, тобто пасиви [5].

З часом сутність власного капіталу змінювалась, проте не суттєво. В залежності від ступеню розвитку суспільства представники економічної думки вкладали в поняття «власний капітал» своє значення та сутність.

З плином часу, під власним капіталом розуміли: вартість, що створює додаткову вартість; весь нагромаджений запас засобів для виробництва матеріальних благ і досягнення тих переваг, які, як правило, вважаються частиною доходу; засоби, як грошові, так і майнові, на які відкривається торговельне чи промислове підприємство; ресурси та блага, які виробляються та розподіляються в державі для задоволення потреб суспільства; сума цінностей вкладених у підприємство з метою отримання прибутку та багато інших [2].

Ряд вчених, зокрема Н. Шатило, вважають, що власний капітал – це власні джерела підприємства, які без визначення строку повернення внесені засновниками або залишені ними на підприємстві з оподаткованого прибутку. Схожою є думка, Ф. Бутинеця, який зазначає, що власний капітал – це загальна вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності і використовуються ним для формування його активів [1, с. 327; 403].

В той же час на погляд В. Левина власний капітал підприємства складається з вкладеного капіталу незалежно від джерел його отримання та накопичуваного прибутку, тоді коли С. Голов, зауважує, що власний капітал корпорації формується акціями, тобто коштами інвесторів (власників) в обмін на реалізовані їм акції [3, с. 183; 7, с. 50].

При цьому, Ю. Василенко та Н. Чебанова дають наступне визначення власному капіталу – власні джерела фінансування підприємства, які без зазначення строку повернення внесені його засновниками (учасниками), або суми реінвестованого чистого прибутку, нагромаджені протягом строку існування підприємства, а також дарчий капітал [8, с. 537].

Управління власним капіталом пов'язане не тільки із забезпеченням ефективного використання вже накопиченої його частини, але і з формуванням власних фінансових ресурсів, що забезпечують майбутній розвиток підприємства. Власні фінансові ресурси класифікуються за певними джерелами.

У складі внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів, як зазначає А. Горбатенко основне місце належить прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства. Він формує переважну частину його власних фінансових ресурсів, забезпечує приріст власного капіталу, а відповідно, і ріст

ринкової вартості підприємства. Інші внутрішні джерела не грають помітної ролі у формуванні власних фінансових ресурсів підприємства [4].

У складі зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить залученню підприємством додаткового пайового (шляхом додаткових внесків у зареєстрований (пайовий) капітал) або акціонерного (шляхом додаткової емісії та реалізації акцій) капіталу. До числа інших зовнішніх джерел входять безплатно передані підприємству матеріальні та нематеріальні активи, що включаються до складу його балансу.

Формування фінансових ресурсів підприємства, за словами С. Ксьондза здійснюється за рахунок власних та запозичених коштів. Загальна сума фінансових ресурсів складається у кожного окремого підприємства з таких елементів: Власний капітал: зареєстрований (пайовий) капітал, додатковий капітал; Резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток) тощо; Забезпечення майбутніх витрат та платежів; Довгострокові зобов'язання; Поточні зобов'язання [6, с. 132].

Виходячи з того, що сутність будь-якої категорії проявляється через функції, які вона виконує, доцільно розглянути функції власного капіталу.

Найбільш поширеною є функція відповідальності і захисту прав кредиторів, адже відображений в балансі підприємства власний капітал є для зовнішніх користувачів мірилом відносин відповідальності на підприємстві, а також захистом кредиторів від втрати капіталу. Тобто власний капітал є гарантією захисту прав кредиторів і критерієм відповідальності.

Крім гарантії для зовнішніх користувачів, власний капітал виконує захисну функцію – показує, яке значення має власний капітал для власників. Чим більший власний капітал, тим краще захищеним є підприємство від впливу загрозливих для його існування факторів, оскільки саме за рахунок власного капіталу можуть покриватися збитки підприємства.

Важливою є також функція довгострокового фінансування – внески у власний капітал можуть використовуватися для фінансування операційної та інвестиційної діяльності підприємства, а також для погашення заборгованості за позиками, протягом тривалого періоду часу.

Крім того, власний капітал служить базою для нарахування дивідендів і розподілу майна, що є важливим для захисту корпоративних прав власників та ефективного розподілу до того чи іншого фонду підприємства.

Функція довготермінового кредитування, як свідчить О. Вівчар – перебуває в розпорядженні підприємства необмежений час – є аналогічна до функції довгострокового фінансування, використання останнього терміну є більш доцільнішим, зважаючи на обмеженість кредитування [2].

Підсумовуючи вищезазначене слід вказати на неоднозначність в трактуванні економічної сутності власного капіталу окремими авторами і виникнення при цьому ряду проблем, які потребують вирішення як на рівні підприємства так і

на державному рівні. На нашу думку власний капітал – це загальна вартість чистих активів підприємства (активи за вирахуванням зобов'язань), що відображає обсяг прав та інтересів власників і складається з інвестованого, накопиченого та потенційного капіталу. На сьогодні, власний капітал служить фактором, що впливає на управління товариством, адже через нього визначається організаційна структура підприємства і тим самим реалізується організаційна функція, а також функція управління та контролю.

Формування власного капіталу має певну специфіку, зумовлену організаційно-правовою формою діяльності підприємств, у відповідності до чинного законодавства України.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф. Фінансовий облік / Ф.Ф. Бутинець, Н.В. Шатило; [навч. посіб. для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»]. – Житомир: ЖІТІ, 1998. – 768 с. – (Фінансовий облік; частина 3).
2. Вівчар О.Й. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства / Вівчар О.Й., Саварин В.М. – Науковий вісник України. – 2015. – Вип. 19.5. – С. 146-150.
3. Голов С.Ф. Фінансовий та управлінський облік / С.Ф. Голов, В.І. Єфименко. – К.: ТОВ «Автоінтерсервіс», 1996. – 544 с.
4. Горбатенко А.А. Особливості формування власних фінансових ресурсів підприємств в Україні // Економічний вісник Переяслав – Хмельницького ДПУ імені Григорія Сковороди. – 2010. – Випуск № 15/1. – С. 195-201.
5. Кадацька А.М. Сутність власного капіталу підприємства / А.М. Кадацька // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2014. – № 4(59). – С. 153-156.
6. Ксьондз С.М. Формування власного капіталу на вітчизняних підприємствах / С. М. Ксьондз // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 4. – С. 131-134.
7. Левин В.С. Предпринимателю о бухгалтерском учете и финансовом анализе / В.С. Левин– Х.: Основа, Фирма «РИТА», 1992. – 112 с.
8. Чебанова Н.В. Бухгалтерський фінансовий облік / Н.В. Чебанова, Ю.А. Василенко; [посіб.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 672 с.

Владыка Ю. П.

кандидат экономических наук,

доцент кафедры финансов и страхового дела

Межрегиональная академия управления персоналом

г. Киев, Украина

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЫРАЩИВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ЗЕРНА

Введение. Процесс экономического обеспечения сельскохозяйственного производства носит системный характер, разворачивается в определенных формах и методах, проявляется в диверсификации структуры источников финансирования, в росте использования новых технологий, инноваций и другое. Своевременное и эффективное инвестиционное обеспечение производства и реализации зерна сельскохозяйственными предприятиями в современных условиях интеграции агропромышленного производства в мировое пространство есть необходимым условием поддержания его финансового и конкурентоспособного состояния, а достижения установленной цели является залогом успеха деятельности любого предприятия [3, с. 22].

Исследованиями проблем эффективного развития экономического механизма производства и реализации зерна сельскохозяйственными предприятиями установлено, что причины такого положения были разные на соответствующих этапах развития национальной экономики. Это подтверждено работами многих ученых-экономистов, которые работали над проблемой повышение эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий – А. Сторожука, П. Саблука, А. Выступ, М. Лобаса, С. Бакая, П. Гайдуцкого, В. Протасова, Л. Мельника, Ю. Лупенка, Л. Катан, М. Малика, Л. Васильевой, А. Кобца и ученых-технологов и селекционеров. Сайка, Л. Животкова, В. Соколова, Е. Лебеда, Г. Жамели, А. Мусатова и др.

Основная часть. Производство зерна – ведущая отрасль сельского хозяйства России. В 2014 г. зерновые и зернобобовые культуры занимали 14,801 млн.га или 54,3% посевных площадей. Урожайность зерновых культур составила 43,7 ц/га, что значительно уступает урожайности в развитых европейских странах, где она достигла уже 50-70 ц/га [1, с. 79]. В связи с этим повышение урожайности всех зерновых культур следует рассматривать как ключевое направление в развитии зернового хозяйства. Зерновая отрасль должна обеспечить растущие потребности страны в высококачественном продовольственном и фуражном зерне, государственные резервы зерна и ресурсы его для экспорта. Стабилизация и наращивание темпов производства зерна возможно лишь на основе применения конкурентоспособных технологий,

которые обеспечивают урожай зерна на уровне 70–90 ц/га. Для достижения таких результатов необходима научно обоснованная и взвешенная государственная политика относительно обеспечения сельскохозяйственных предприятий средствами для материального обеспечения технологий и соблюдение их требований в каждом предприятии.

Анализ современного состояния производства зерна позволил выявить ряд негативных тенденций: 1) наличие диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию; 2) технологическое и техническое отставание отрасли; 3) уменьшение бюджетной поддержки [4, с. 114].

Исследования показали, что в зерновом производстве необходимо учитывать следующие факторы: технические, технологические, биологические, экономические, организационно-экономические, правовые. Правильное планомерное и комплексное использование основных факторов научно-технического прогресса и осуществления их направлений будет способствовать развитию производства и реализации зерна, повышение эффективности зерновой отрасли.

Изучение особенностей инвестирования отечественного производства и реализации зерна сельскохозяйственными предприятиями и с учетом его мировых тенденций дает возможность сформулировать основные направления формирования инвестиционного обеспечения производства и реализации зерна сельскохозяйственными предприятиями, где предполагается выделение и решение проблемных вопросов инвестиционного обеспечения; разработка механизма инвестиционного обеспечения сельскохозяйственных предприятий-производителей зерна.

Государственная политика, государственное управление, как механизм ее реализации, должны обеспечить стабилизацию аграрного производства, аграрных рынков, гарантирования доходов производителей. В основе реализации институциональных трансформаций государственного регулирования аграрного рынка должен быть экономический интерес рыночных агентов. Базовыми институтами регулирования аграрного рынка является цена, собственность, инфраструктура, а институциями – органы государственной власти и уполномоченные структуры, которые воплощают регуляторную политику, а к механизмам – хозяйственный, ценовой, финансовый, страховой др. При этом следует подчеркнуть, что базовыми институтами общественных формаций являются институты собственности, организации, контракты, на основе которых формируются и выполняют функции институции, в том числе и регулирования аграрного рынка [2, с. 34].

В рамках отечественного инвестирования в отношении хозяйствующих субъектов выделяются внутривладельческая и внешняя форма привлечения инвестиций. Первую из них составляют: использованы средства амортизационного фонда; направление прибыли на капитальные вложения и

другие инвестиции; внутривладельческий фондовый рынок; венчурные фонды. Участие иностранных инвесторов в восстановлении экономики России осуществляется в следующих формах: прямые инвестиции иностранных компаний; совместное создание предприятий; участие на международных фондовых рынках; международный лизинг и предоставление грантов.

Выводы. Таким образом, инвестиционное обеспечение производства и реализации зерна сельскохозяйственных предприятий должно быть системным, способствовать динамичному социально-экономическому развитию и повышению конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, что требует тщательного SWOT-анализа. Масштабная модернизация национального сельскохозяйственного производства, рост производительности труда, укрепление конкурентных позиций отечественных производителей возможно на основе широкого применения инвестиционно-инновационной модели развития. Среди мер по смягчению негативных последствий, основное место должно принадлежать государственной поддержке сельскохозяйственных предприятий, стимулировать процесс инвестирования, развития государственного регулирования сельскохозяйственного производства со смежными отраслями и государством, которое должно основываться на кластерном подходе. Государственное регулирование инвестиционных бизнес-процессов должно способствовать развитию инвестиционного обеспечения производства, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции, снабжения и обслуживания сельского хозяйства.

Список использованных источников:

1. Борейко І.П. Оцінка інвестиційної діяльності підприємств аграрного сектору економіки / І.П. Борейко // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 74-79.
2. Владика Ю.П. Інвестиційне забезпечення сільськогосподарських підприємств-виробників зерна / Ю.П. Владика // Науково-практична конференція викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ, 14-18 квітня 2014 р.: тези доп. – В 3 т. / Т.І. – Суми, 2014. – С. 307.
3. Жигирь А.А. Подготовка инвестиционной инфраструктуры: формирование вертикально интегрированных предпринимательских структур в аграрной сфере. / А.А.Жигирь // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції [«Финансовые рынки и инвестиционные процессы»]: (Партенит, 15-16 октября 2013 р.) / ТНУ» – Симферополь: ТНУ, 2013 – 252 с.
4. Кравченко С.А. Особенности финансово-кредитного механизма функционирования сельскохозяйственных предприятий в период адаптации к условиям рынка / С.А. Кравченко // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 114-118.

Герасименко І.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Білоцерківський національний аграрний університет

м. Біла Церква, Київська область, Україна

ДОСВІД ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА ФРАНЦІЇ

В умовах необхідності удосконалення інвестиційного процесу у сільськогосподарському виробництві доцільно розглянути досвід провідних країн світу, що у минулому мали подібні тенденції розвитку інвестиційної діяльності у сільському господарстві та забезпечили її активізацію.

Досвід Франції свідчить про те, що фінансове забезпечення сільськогосподарського виробництва значною мірою здійснюється за допомогою ефективної кредитної політики. Аналіз сільського господарства провідних країн свідчить про розвинену систему інститутів, що підтримують фермерів і сільське населення. Зазначимо, що це особлива система сільськогосподарського кредиту, що в багатьох країнах створена і функціонує за підтримки держави.

Факторами, що визначають діяльність агроорієнтованих банків Франції, є домінуюча роль державної участі на ринку банківського кредитування сільського господарства групою «КредіАґріколь». Перші кредитні кооперативи (сільські кредитні каси) почали створювати у 60-ті рр. ХІХ ст. Закон 1884 р. про організацію системи «КредіАґріколь» став нормативною основою для їх функціонування. Основний капітал місцевих відділень формувався за рахунок членів кооперативу.

Із метою забезпечення ефективної діяльності «КредіАґріколь» у сільському господарстві держава взяла на себе роль організатора. У 1920 р. при Міністерстві сільського господарства Франції була створена Національна каса регіональних кас «КредіАґріколь». Для розширення масштабів діяльності регіональних кас держава випускала облігації терміном на 5 і 15 років, які крім депозитів членів системи були додатковим джерелом формування кредитних ресурсів «КредіАґріколь».

На сьогоднішній день він має 14 млн клієнтів у різних країнах і 5 млн членів-пайовиків, з яких тільки 600 тис. залучено в сільськогосподарське виробництво, решта займаються несільськогосподарською діяльністю, володіє мережею агропромислових та інших переробних підприємств [1].

У Франції широко розвинена система державного субсидованого кредитування. Механізм дії пільгових кредитів у сільському господарстві

базується на принципі боніфікації – державного погашення різниці між договірною відсотковою ставкою і ставкою пільгової позики, що надається фермеру. Боніфікація кредиту представляє собою державну субсидію, що дозволяє скоротити відсоток по кредиту, наданому позичальникові, і проводиться двома способами: надання субсидії безпосередньо одержувачу кредиту для компенсації частини сплачуваних ним відсотків за позиною; за допомогою субсидування спеціалізованих кредитно-фінансових установ, що дозволяє кредитувати позичальників за нижчою ставкою відсотка, ніж звичайні підприємства.

До 1990 р. правом розподілу та видачі пільгових кредитів володів тільки один банк – сільськогосподарський банк Франції «КредіАґріколь», що через національну і регіональні каси забезпечував понад 90% обсягу фінансування сільського господарства. Основою для розрахунку боніфікації в цей період служила різниця між вартістю і процентною ставкою пільгової позички. Реформа відкрила доступ до пільгових кредитів іншим банківським мережам, порушивши тим самим монополію банку «КредіАґріколь».

Конкурсний відбір проходять ті банки, що пропонують більш низький відсоток. Як правило, переможцями конкурсу стають «СосьєтеЖенераль», «КредіМютюель», «Банк Популар», «Банк Насьональ де Парі». Остаточні розміри фондів пільгового кредитування на рік визначається угодами між державою, банками, що пройшли відбір, і «КредіАґріколь», що не бере участі у конкурсі, але має частку в загальному обсязі кредитів.

Рівень субсидій диференціюють за рядом показників і залежить: від віку фермера, природно-кліматичних умов, результатів конкурсу. Французьким фермерам кредитні інститути, які працюють в аграрному секторі, надають пільгові кредити з процентною ставкою від 4 до 8,25% річних (залежно від виду кредиту), терміном погашення для несприятливих природно-кліматичних зон – 7-12 років і 5-9 років для інших районів.

Законодавчо зафіксовані процентні ставки пільгових позик дозволяють уникнути їх спотворення, а розподіл державних коштів для компенсації пільг між департаментами, а не між банками, перешкоджає концентрації позик в зонах банківської конкуренції. Конкурсний відбір банків для розміщення пільгових позик сприяє об'єктивному визначенню договірної ставки як бази для розрахунку боніфікації. Різноманітність видів пільгових кредитів із чітко визначеними умовами їх використання при вільному виборі банку становлять для фермерів зручний і ефективний вид послуг. Досвід Франції наочно демонструє напрями державної підтримки національного фінансово-кредитного інституту сільського господарства, що забезпечують його розвиток від спеціалізованого до універсального.

Вивчення особливостей державного регулювання фінансово-кредитних систем у сільському господарстві Франції дозволяє виділити загальні характерні риси і фундаментальні принципи його організації:

розвиток сільськогосподарських фінансових і кредитних ринків характеризується еволюційним типом перетворень, спрямованих на розширення доступу товаровиробників до довгострокового кредиту та інших фінансових послуг, у т.ч. й дрібних товаровиробників;

важливим елементом підвищення доступності фінансування для сільськогосподарських підприємців є створення державою адекватної правової та політичного середовища;

адресність механізмів фінансово-кредитної підтримки;

кредитне обслуговування аграрного сектора спирається на систему державної підтримки та кооперативні засади, що є важливим механізмом та сприяє збереженню економічної рівноваги галузі і стимулюванню її економічного росту.

Список використаних джерел:

1. Головні напрямки діяльності CreditAgricole S.A. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://credit-agricole.ua/o-banke/akcioneri/golovni-napryamki-diyalnosti>.

Гутко Л.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Білоцерківський національний аграрний університет

м. Біла Церква, Київська область, Україна

СТРАХУВАННЯ АГРОРИЗИКІВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Сьогодні проблема аграрного сектору економіки, його реформування, і агрострахування лежить у площині національної безпеки держави. Це, по-перше, вирішення продовольчої проблеми забезпечення населення України продуктами харчування, по-друге, це надходження валютних коштів в економіку країни для її подальшого розвитку, по-третє, це робочі місця. Тому, проблему аграрного сектору економіки і агрострахування необхідно підіймати на найвищому державному рівні.

Історія агрострахування в Україні налічує уже 15 років. В 2001 р. у вітчизняному законодавчому полі з'явилася норма про часткову компенсацію

сільськогосподарським виробникам вартості страхових премій, а в наступному році були запроваджені умови державної програми страхування від багатьох ризиків. Свого найбільшого розквіту програма досягла протягом 2005-2008 рр., коли в Україні вперше стали виділяти з державного бюджету кошти на субсидування страхових премій. Втім, вже з 2009 р. дія програми припинилася і аграрії знову залишилися один на один зі своїми проблемами. У 2012 році на субсидування страхових премій було виділено мізерну суму бюджетних асигнувань, а у 2013-2017 роках коштів на нього в державному бюджеті взагалі не передбачалося, зважаючи на економічну кризу та бойові дії на сході України. Як наслідок в Україні страхується менше 2-3% посівних площ, тоді як в Канаді, США, Європі цей показник перевищує 60%. У Австрії рівень охоплення страхуванням сільськогосподарської продукції складає 78%, у Німеччині 43%, в Чеській Республіці – 35%, в Іспанії – 26% тощо [1]. На відміну від України такі країни як Індія, Китай і більшість країн Європи, Північної Америки нарощують підтримку управління ризиками у відповідь на зміни клімату і збільшення мінливості сільськогосподарського виробництва.

Останнім часом ринок агрострахування демонструє тенденцію до повільного скорочення: зменшуються усі реальні показники його діяльності (кількість укладених договорів, розмір застрахованих площ та зібраних страхових премій у реальному вимірі). За результатами 2016 андеррайтингового року площа застрахованих сільськогосподарських земель і кількість договорів зменшились з 689 тис. га у 2015 р. до 675,6 тис га у 2016 р. і з 1062 договорів у 2015 р. до 787 у 2016 р. Зокрема 317 договорів укладено на зимовий період і 470 на весняно-літній. Найбільше договорів підписали компанії «ІНГО Україна» (24,5%), «PZU Україна» (23,4%), «Універсальна» (21%) і «АСКА» (14,2%). Обсяг страхових премій за договорами страхування агроризиків у 2016 андеррайтинговому році становив 156 млн. грн. (аналогічний показник 2015 року – 77,7 млн.грн.). Зростання обсягів страхових премій зумовлено в основному за рахунок зростання вартості страхових послуг. Середня ставка страхової премії за вказаний період збільшилася на 7в.п. і склала 2,7%, при цьому за страхування посівів у зимовий період – 4,2% від страхової суми і 2,4% у весняно-літній. Водночас страхові виплати збереглися на рівні минулого року – 10 млн грн. При цьому рівень виплат за попередніми даними знизився до 6,4% [2]. Це пояснюється кращими умовами перезимівлі (збитковість за період перезимівлі в 2016-2017 рр. нижче торішньої більш ніж в два рази) і тим, що страховики краще оцінюють ризики при прийнятті на страхування.

У 2016 році відшкодування завданих страхувальникам збитків здійснювали «ІНГО Україна» (53,1%), «PZU Україна» (27,4%) і «АСКА» (19,5%), в минулому році – сім СК. Більшість страхових відшкодувань припало на договори страхування озимої пшениці – 66% від загального обсягу виплат, озимого ріпаку – 31,5% і гороху – 2,5%. При цьому найбільше аграрії

страхували озимі пшеницю, ріпак, ячмінь, а також соняшник, кукурудзу і сою [2].

Що стосується страхових продуктів, то на ринку домінують страхування від повної загибелі на зимовий період і страхування на весняно-літній період. Також значну частину на весняно-літній період становлять договори страхування майбутнього врожаю та страхування посівів до збирання.

Світовий досвід страхування сільськогосподарської продукції демонструє, що все більше країн світу схиляються до адаптації досвіду тих країн, де на противагу наданню прямої державної допомоги агровиробникам були запроваджені та успішно діють системи страхування сільськогосподарської продукції із програми здешевлення державою вартості страхування. При цьому повинна бути удосконалена процедура здешевлення страхових платежів. Реалізація цих заходів дасть можливість:

- забезпечити узгодження інтересів учасників системи страхування сільськогосподарської продукції;
- уникнути незаконного використання державних коштів за рахунок усунення корупційних схем;
- забезпечити функціонування прозорої та надійної системи страхування сільськогосподарської продукції із ефективним державним контролем;
- досягти збільшення доходної частини державного бюджету за рахунок податків від учасників системи страхування сільськогосподарської продукції;
- створити умови для залучення інвестицій у галузь сільського господарства;
- зменшити витрати держави на впровадження страхування сільськогосподарської продукції та на його адміністрування;
- досягти позитивного загальноекономічного результату за рахунок стимулювання розвитку системи агрострахування.

Отож, необхідно відродити державну підтримку страхування агроризиків через здешевлення страхових платежів страхувальникам, виходячи із того що:

по-перше, всі без винятку сільськогосподарські товаровиробники повинні одержати доступ до субсидованого агрострахування;

по-друге, договір, який укладається між страховою компанією та сільськогосподарським товаровиробником в системі субсидованого агрострахування, повинен набувати чинності лише тоді, як страхова компанія отримає страховий платіж в повному обсязі. А це означає, що зі страховиком мають розрахуватися не лише аграрії, але й держава;

по-третє, субсидоване агрострахування обійдеться державі набагато дешевше, ніж покриття катастрофічних ризиків. Часто їх наслідки можуть набувати регіонального чи навіть загальнонаціонального масштабу. В такому випадку доводиться терміново вирішувати дуже складні соціальні проблеми, питання, пов'язані з гострою нестачею продовольства, з необхідністю відродження сільськогосподарського бізнесу тощо.

Список використаних джерел:

1. Проект ІФС «Развитие финансирования аграрного сектора в Европе и Центральной Азии» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://agro-insurance.com>
2. Якубович В. Ринок агрострахування України. Фокус на 2014–2016 роках. Проект «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії» [Електронний ресурс] / В. Якубович. – Режим доступу: <http://forinsurer.com>

Драган О.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Білоцерківський національний аграрний університет

м. Біла Церква, Київська область, Україна

ДОХОДИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Місцеві бюджети є одним із ключових джерел за допомогою якого задовольняються потреби суспільства. Більшість видатків які спрямовуються державою на соціальний розвиток, фінансуються з місцевих бюджетів. Саме тому доходи місцевих бюджетів є вирішальною ланкою регіонального розвитку. Забезпеченість місцевих бюджетів фінансовими ресурсами, збільшує можливість місцевих органів влади задовольняти потреби населення.

Відповідно до Бюджетного кодексу України, місцеві бюджети – бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування. Бюджети місцевого самоврядування – бюджети територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах), бюджети об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад [2, с. 1].

Місцеві бюджети- це важлива фінансова категорія, основу якої становить система фінансових відносин, а саме:

- відносини між місцевими бюджетами і господарськими структурами, що функціонують на даній території;
- відносини між бюджетом і населенням даної території, що складаються під час мобілізації й витрачання коштів місцевих бюджетів;
- відносини між місцевими бюджетами різних рівнів щодо перерозподілу фінансових ресурсів;
- відносини між місцевими бюджетами і державним бюджетом.

Місцеві бюджети є фінансовою базою органів місцевого самоврядування та вирішальним фактором регіонального розвитку. Місцеві фінанси відіграють основну роль у забезпеченні потреби населення у соціальних послугах.

Роль і значення місцевих бюджетів в економічній системі держави безпосередньо зумовлені типом економічної системи, обраними цілями та пріоритетами суспільного розвитку [6, с. 350].

Роль місцевих бюджетів є багатогранною, адже саме вони виступають:

- важливим чинником економічного розвитку і фінансової стабільності;
- важелем здійснення перерозподільних процесів;
- фінансовою базою місцевого самоврядування;
- інструментом реалізації державної регіональної політики;
- планами формування і використання фінансових ресурсів територіальних утворень;
- головним джерелом фінансових ресурсів для утримання і розвитку місцевого господарства, вирішення місцевих проблем;
- основою забезпечення конституційних гарантій, вирішення соціальних проблем, піднесення рівня добробуту населення

Особливістю місцевих бюджетів є те, що:

- вони відображають певну, чітко обмежену, частину грошових відносин, які функціонують на окремій території;
- забезпечують матеріальну незалежність органів місцевого самоврядування і безпосередньо їм підпорядковані;
- усі їхні ланки органічно пов'язані не тільки між собою, а й з установами та підприємствами всіх форм власності, які функціонують на території регіону.

Як окрема економічна категорія, доходи місцевих бюджетів виражають сферу економічних відносин суспільства, яка пов'язана з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів регіонального рівня і використовується місцевими органами влади для забезпечення поточних і перспективних завдань розвитку регіону.

Доходи місцевих бюджетів – це фінансові ресурси органів місцевої влади, що використовуються для забезпечення розвитку певного регіону та які повинні відповідати обсягам повноважень, встановленим законодавством [10, с. 91].

Для покращення стабільності варто підвищити ефективність і якість послуг та забезпечити економічне зростання на засадах соціальної справедливості, необхідно розв'язати проблеми в системі міжбюджетного фінансування. У перспективі дослідження варто акцентувати увагу на інституційній та правовій базах міжбюджетного фінансування; відстеженню невідповідності між зобов'язаннями за видатками та джерелами фінансування, а також підвищенню стимулів у місцевих органах влади для гарантування надходжень до бюджету [7, с. 267].

Для зміцнення фінансової основи органів місцевого самоврядування і надання їм досить широких повноважень необхідно прагнути до досягнення реальної бюджетної самостійності і фінансової децентралізації через

удосконалення системи регулювання міжбюджетних відносин, посилення інвестиційної складової місцевих бюджетів, підвищення ефективності управління коштами місцевих бюджетів та посилення контролю і відповідальності за дотриманням бюджетного законодавства.

Список використаних джерел:

1. Конституція України [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Про місцеве самоврядування в Україні // Закон України від 21.05.1997 № 280/97 – ВР із змінами і доповненнями// [Електронний ресурс] .–Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи між бюджетних відносин// Закон України від 28.12.2014 № 79-VIII-ВР із змінами і доповненнями// [Електронний ресурс] .–Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua>.
5. Бондарук Т. Особливості формування доходів місцевих бюджетів / Т. Бондарук //Стратегія розвитку України. Економічний та гуманітарний виміри: матеріали науково-практичної конференції. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2015. – С. 24–27.
6. Дмитровська В. Теоретичні засади формування доходів місцевих бюджетів / В.Дмитровська //Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – Т. 1. – С. 349–353.
7. Ігнатенко В. Особливості формування доходів бюджету на основі власних, закріплених і регулюючих джерел / В. Ігнатенко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2013. – № 4 – С. 265–269.
8. Кучеренко М. Податкові інструменти формування доходів бюджету регіону / М. Кучеренко // Актуальні проблеми державного управління: збірник наукових праць Одеського регіонального інституту державного управління. – 2014. – Вип. 3(55). – С. 94–97.
9. Ткач К. Стан фінансового забезпечення адміністративно-територіальних одиниць за рахунок бюджету розвитку / К. Ткач // Регіонально-кластерна політика у розвитку світової та української економіки: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (24–25 квітня 2014 р., м. Чернівці). – 2014. – С. 305–306.
10. Юрій С. Теоретичні засади місцевого самоврядування: законодавче визначення та перспективи розвитку / С. Юрій // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2016. – № 17. – С. 89–95.
11. Статистичні данні Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.

Дубина М.В.

кандидат економічних наук, доцент,

докторант кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Чернігівський національний технологічний університет

м. Чернігів, Україна

ПІЗНАННЯ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ

На сьогодні у науковій літературі існує значна кількість підходів до розуміння сутності ринку фінансових послуг як цілісного об'єкта дослідження, до числа яких можна віднести такі: інституційний, ресурсний, ринковий, товарний. Однак, у межах даної роботи ми хотіли б сфокусувати увагу на вивчення окресленого ринку з позиції застосування системного підходу як методу пізнання економічних явищ, методично застосовуючи його алгоритм до вивчення зазначеного ринку.

У даній роботі систему пропонуємо розглядати як цілісний об'єкт дослідження, який цілеспрямовано виділений дослідником у процесі наукового пізнання реальності, що має певну окремо ідентифіковану мету функціонування, складається з компонентів та їх взаємозв'язків, взаємодії із іншими об'єктами реальності, які складають у сукупності зовнішнє середовище по відношенню до об'єкта пізнання.

Аналізуючи природу системного підходу як засобу пізнання, варто цілком підтримати позицію Антошкіної Л.І., яка зауважує, що системний підхід нерозривно пов'язаний з фундаментальними ідеями діалектики й діалектичного підходу. Він має свою сутність і виокремлюється в методологічний підхід [1, с. 105].

У науковій літературі на сьогодні можна зустріти вже сформовані концепції до розгляду ринку фінансових послуг як системи. Зокрема, Зарипова Т.Ю. зазначає, що ринок фінансових послуг – це система грошових відносин, що функціонує шляхом взаємодії суб'єктів ринку фінансових послуг і забезпечує отримання прибутку фінансовими організаціями та задоволення потреб одержувачами фінансових послуг [4, с. 164-165]. Проте, у даному означенні не акцентується увага на системних властивостях такого ринку, не конкретизуються суб'єкти такого ринку. Красовський С.С. стверджує, що ринок фінансових послуг – система відносин продавець-покупець, що полягає в русі фінансових ресурсів між суб'єктами господарювання з метою трансформації грошових коштів в грошовий капітал [5, с. 78]. Однак, з урахуванням такого підходу не зрозумілою залишається різниця між

фінансовим ринком та ринком фінансових послуг загалом, що ускладнює розуміння сутності останнього.

Ринок фінансових послуг як окремих об'єкт пізнання пропонуємо розглядати наступним чином: ринок фінансових послуг – сукупність споживачів та виробників фінансових послуг, що функціонують у межах єдиного економічного простору, їх взаємовідносин, які виникають з метою задоволення різних за своєю природою потреб у фінансових послугах, а їх взаємозв'язок пов'язаний з рухом фінансових ресурсів у межах такого простору, що частково супроводжується процесами перетворення тимчасово вільних коштів економічних суб'єктів у кредитні та інвестиційні ресурси [6].

У наведеному визначенні сутності ринку фінансових послуг з позиції застосування системного підходу варто зупинитися на конкретизації та уточненні наступних положень:

1) наявність єдиного економічного простору, у межах якого взаємодіють споживачі та виробники фінансових послуг, які виступають загалом системоутворюючими ознаками, що дозволяють виділити ринок фінансових послуг з поміж загальної значної сукупності різних фінансових відносин;

2) наявність потреб у фінансових послугах – важлива умова розгляду ринку фінансових послуг з позиції системного підходу, оскільки дозволяє ідентифікувати та згрупувати всіх учасників за такою ознакою; наявність потреб у фінансових послугах є обов'язковою умовою залучення такого суб'єкта до розгляду у межах ринку фінансових послуг. Якщо суб'єкт не користується такими послугами, що на сьогодні складно уявити у просторі тотального їх проникнення у всіх сфери людської діяльності, то такі суб'єкти не є компонентами окресленого ринку;

3) рух фінансових ресурсів – при наданні фінансових послуг ми завжди спостерігаємо рух фінансових ресурсів у явному чи неявному вигляді, оскільки це є ознакою фінансової послуги як окремої економічної категорії. Фактично рух фінансових ресурсів є частиною взаємозв'язків між суб'єктами ринку фінансових послуг. Наприклад, при наданні депозитних послуг, які полягають у реалізації низки депозитних операцій, спостерігаємо рух фінансових ресурсів від клієнта депозитної установи до цього фінансового посередника;

4) частково супроводжується процесами трансформації тимчасово вільних коштів економічних суб'єктів у кредитні та інвестиційні ресурси – у даному випадку акцент робиться на частковій реалізації таких процесів, оскільки не завжди при наданні фінансових послуг ми спостерігаємо окреслену трансформацію.

До основним елементів ринку фінансових послуг, враховуючи, що ми дійсно розглядаємо ринок як окремих об'єкт пізнання, віднесемо такі: 1) споживачі фінансових послуг – фізичні та юридичні особи, що мають потреби у використанні фінансових послуг, що обумовлено низкою мотивів; 2) виробники

фінансових послуг – суб'єкти господарювання, що професійно займаються виробництвом фінансових послуг і надають їх різним економічним суб'єктам [2]. Як правило, у більшості випадків основними виробниками фінансових послуг виступають фінансові посередники, до числа яких прийнято відносити банківські установи, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, інститути спільного інвестування, кредитні спілки, інші кредитні установи, факторингові та лізингові компанії, ломбарди і т.д.

Взаємозв'язок між компонентами системи ринку фінансових послуг відбувається під тиском існування об'єктивних мотивів для кожного із суб'єктів цього ринку, які і впливають на їх поведінку. Саме тому вбачаємо доцільним таку взаємодію розглядати через дослідження мотиваційного механізму фізичних осіб, підприємств та держави у сфері використання та продукування фінансових послуг.

Враховуючи вище зазначене, можна констатувати, що основною метою функціонування системи ринку фінансових послуг є поєднання між собою споживачів фінансових послуг та їх виробників. Відповідно, враховуючи окреслену мету, варто до основних функцій ринку фінансових послуг віднести такі: 1) трансформаційна; 2) обслуговуюча; 3) ринкова; 4) соціальна; 5) інформаційно-аналітична; 6) мінімізація ризиків; 7) регулююча [3].

Дослідження взаємозв'язку ринку фінансових послуг із зовнішнім середовищем варто розпочати з ідентифікації каналів, по яким такі взаємозв'язки відбуваються. Загалом, таких джерела два: вхід до системи і вихід. В цілому за сутнісним наповненням вхід та вихід досить схожі між собою за структурою формування, проте за змістом кардинально відрізняються. Вхід та вихід завжди представлені сукупністю різних ресурсів, які і є об'єктом обміну між системою та оточуючим її середовищем. Нами ідентифіковані такі ресурси: матеріальні, фінансові, інформаційні та трудові. Наприклад, при розгляді інформаційних ресурсів на вході до ринку фінансових послуг можна говорити про такі види інформації:

- інформація про особливості державного регулювання окресленого ринку (законодавчі та нормативні акти);
- інформація про послуги інфраструктурних об'єктів по відношенню до цього ринку;
- інформація від саморегулювальних організацій і т.д.

Натомість, інформація, яка буде рухатися із системи до об'єктів зовнішнього середовища вже за своїм змістом буде відрізнятися і може містити дані про таке: – сучасний стан розвитку фінансових посередників; – фінансова звітність фінансових установ; – інформація про фінансові продукти, що пропонуються різними фінансовими посередниками на відповідному рівні; – інформація про потреби окремих фінансових посередників у матеріальних, трудових,

інформаційних та фінансових ресурсах і т.д. Подібна ситуація спостерігається також і з іншими видами ресурсів.

На наше переконання до основних суб'єктів зовнішнього середовища по відношенню до ринку фінансових послуг як окремого цілісного об'єкта пізнання варто віднести наступні: 1. Державні органи влади. 2. Інфраструктурні об'єкти. 3. Засоби масової інформації. 4. Вищі навчальні заклади та наукові установи. 5. Неурядові організації, аналітичні центри. 6. Саморегульовані організації. Відповідно для кожного із окреслених об'єктів притаманними є свої специфічні особливості взаємодії з ринком фінансових послуг, впливом на його функціонування. У свою чергу окреслений ринок також має здатність впливати на такі об'єкти зовнішнього середовища. У межах даної роботи не ставили за мету ідентифікацію та опис окреслених взаємозв'язків.

Список використаних джерел:

1. Антошкіна Л.І. Методологія економічних досліджень: підручник / Л.І. Антошкіна, Д.М. Стеченко. – К.: Знання, 2015. – 311 с.
2. Дубина М.В. Застосування системного підходу до дослідження ринку фінансових послуг / М.В. Дубина // Проблеми економіки. – 2016. – № 3. – С. 261-266.
3. Дубина М.В. Функції ринку фінансових послуг / М.В. Дубина, Д.В. Бондаренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Випуск 20. Частина 1. – С. 163-167.
4. Зарипова Т.Ю. Понятие рынка финансовых услуг: проблемы правового регулирования / Т.Ю. Зарипова // Вестник Чувашского университета. – 2006. – № 6. – С. 163-169.
5. Красовский С.С. Формирование модели взаимодействия субъектов рынка финансовых услуг / С.С. Красовский // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. – 2010. – № 1. – С. 77-83.
6. Шкарлет С.М. Особливості застосування когнітивного підходу до ідентифікації сутності ринку фінансових послуг / С.М. Шкарлет, М.В. Дубина // Економічний часопис. – 2016. – № 3-4(2). – С. 70-74.

Зубченко В.В.

кандидат економічних наук,

асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Білоцерківський національний аграрний університет

м. Біла Церква, Київська область, Україна

ДО ПИТАННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Відсутність дієвого державного механізму регулювання інвестиційної діяльності, низька рентабельність основної маси товаровиробників, висока вартість позичкових коштів призвели до значного зниження інвестиційної активності в аграрній сфері. Внаслідок цього в більшості сільськогосподарських підприємств були зруйновані відтворювальні процеси, що спричинило скорочення обсягів виробництва основних видів продукції, зниження життєвого рівня сільського населення й загострення соціальної напруги. З метою відновлення матеріально-технічної бази галузі сільського господарства необхідно забезпечити надходження інвестиційних ресурсів із зовнішніх джерел за рахунок підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств.

На нашу думку, інвестиційна привабливість підприємства характеризується ефективністю використання ресурсного потенціалу майна, платоспроможністю, фінансовою стійкістю, його спроможністю до економічного зростання, підвищення прибутковості капіталу, техніко-економічного рівня виробництв, якості та конкурентоспроможності продукції. Інвестиційну привабливість підприємства необхідно розглядати через перспективність, вигідність, ефективність і мінімізацію ризиків інвестиційних вкладень у його розвиток.

У вітчизняній практиці не визначено конкретної методики оцінки інвестиційної привабливості регіонів чи підприємств, тому останнім часом дедалі частіше пропонуються різні методики розрахунку показників інвестиційної привабливості. Вибір тієї або іншої методики визначається різним набором показників, що впливають на інвестиційну привабливість.

Зазначимо, що інвестиційна привабливість підприємств може визначатися різними методами, але найбільш поширеною є рейтингова оцінка результатів господарської діяльності, в основі якої лежить багатовимірний порівняльний аналіз. Завданням системного аналізу є визначення всіх чинників, які забезпечують інвестиційну привабливість підприємства. Очевидно, що чим більше показників буде використано для оцінки, тим більш обґрунтованими висновки аналізу. Однак, збільшення кількості показників ускладнює методику рейтингової оцінки і робить її менш ефективною. Тому вибір і обґрунтування

вихідних показників фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств повинні здійснюватися на основі існуючих методик, а також виходити з цілей оцінки і потреб окремих категорій інвесторів у результатах аналізу.

За результатами проведеного дослідження нами обґрунтовано систему показників, що базується на даних статистичної звітності підприємств і дозволяє контролювати зміни у фінансовому й економічному стані підприємства. Вихідні показники для рейтингової оцінки поділені на чотири блоки, що дозволить потенційним інвесторам всебічно розглянути результативність діяльності підприємства й потенціал його розвитку.

До першого блоку включено показники оцінки фінансового стану підприємства, яка характеризується: коефіцієнтом абсолютної ліквідності; коефіцієнтом поточної ліквідності (коефіцієнтом покриття); коефіцієнтом автономії (фінансової незалежності); коефіцієнтом забезпеченості власними оборотними коштами.

До другого блоку входять показники забезпеченості підприємства основними ресурсами, що характеризують його ресурсний потенціал і формують основу функціонування господарства. Це показники: землезабезпеченості; працезабезпеченості; фондозабезпеченості; енергозабезпеченості; рівня придатності основних фондів; матеріально-технічної забезпеченості.

До третього блоку віднесено найбільш важливі показники оцінки ефективності господарської діяльності сільськогосподарського підприємства: урожайність сільськогосподарських культур; середньорічний надій молока на 1 корову; середньодобовий приріст ВРХ; землевіддача; фондівіддача; продуктивність праці; рентабельність рослинництва; рентабельність тваринництва; рентабельність господарської діяльності; коефіцієнт оновлення.

Четвертий блок формують показники оцінки ефективності управління підприємством, яка визначається: операційним прибутком від реалізації продукції на 1 грн обсягу реалізації всієї продукції (товарообігу); чистим прибутком на 1 грн товарообігу; капіталізацією прибутку.

У цілому система показників дозволить, на нашу думку, обґрунтувати основні тенденції та перспективи розвитку підприємства та сформулювати його інвестиційну привабливість. Запропонована система показників досить повно характеризує суб'єктів рейтингу, виявляє їх сильні сторони та слабкі місця. У сукупності всі показники формуватимуть комплексну порівняльну рейтингову оцінку фінансово-економічного стану сільськогосподарських підприємств окремого району або регіону в цілому. В основі рейтингової оцінки знаходиться порівняння підприємств за кожним показником із еталонним підприємством, що має вищі результати за всіма порівнюваними показниками.

Вважаємо, що перевагою запропонованої методики багатовимірного порівняльного аналізу інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств є можливість проведення комплексної оцінки системи різномірних

чинників, на основі якої здійснюється порівняння досліджуваних об'єктів. Результати рейтингових оцінок дозволять потенційним інвесторам, з одного боку, отримати об'єктивну інформацію щодо найбільш інвестиційно-привабливих сільськогосподарських підприємств, а з іншого – визначити пріоритети діяльності на інвестиційному ринку. Так, стратегічним пріоритетом інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств із високим рівнем інвестиційної привабливості має стати орієнтація на залучення фінансової підтримки при реалізації проектів на рівні регіону; із середнім рівнем – зацікавити великих зовнішніх інвесторів, які планують досягнення довгострокових цілей і спроможні вкласти значні обсяги коштів; для підприємств із низькою інвестиційною привабливістю найбільш прийнятною формою є залучення фінансових ресурсів у обсягах, що забезпечують потреби програми модернізації виробництва, і лише за умови зміни власника.

Лозінська Ж.П.
аспірант

Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Черкаська область, Україна

ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ ПЕРЕШКОД РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Успішний розвиток малого бізнесу значною мірою залежить від забезпеченості підприємств фінансовими ресурсами як довго-, так і короткострокового характеру. Дефіцит фінансових ресурсів – типова проблема, з якою стикаються малі підприємства. Більше того, без адекватної фінансової підтримки реалізація потенціалу малого бізнесу у вирішенні соціально-економічних проблем неможлива. В цьому контексті особливої уваги заслуговує проблематика банківського кредитування як основного зовнішнього джерела фінансування діяльності підприємства.

Нестача фінансових ресурсів небезпечна з двох точок зору. По-перше, у випадку економічної дестабілізації, суттєвого зниження попиту виникає загроза суттєвої частки малих підприємств з усіма соціально-економічними наслідками для регіону. По-друге, багато успішних та динамічних підприємців опиняються в пастці незначних масштабів бізнесу, оскільки мають недостатньо сил, аби вийти за вузькі рамки існуючих фінансових можливостей [1].

Поряд із тенденціями падіння обсягів кредитування в останні роки спостерігається зростання незадоволеного попиту на кредитні ресурси.

Зокрема, у рамках опитування НБУ про ділові очікування підприємств половина банків повідомили про незначне зростання попиту МСП на кредити, а частка МСП, що планують брати кредити в банках, збільшилась. Після початку поступового відновлення економічної активності в 2016-2017 рр. частка МСП, яким потрібні були додаткові позикові кошти, становила близько 40% [2].

Відповідно до результатів опитування банків, що проводиться НБУ¹, близько половини зважених оцінок² свідчать про те, що у III кварталі 2017 р. попит на кредити МСП не змінився, інша половина респондентів вважають, що попит не суттєво збільшився. Для порівняння, майже 70% зважених оцінок зміни попиту на кредити свідчать про те, що попит з боку великих підприємств залишався незмінним і лише 30% респондентів засвідчують несуттєве збільшення попиту. Це означає, що потреби у кредитних ресурсах малих підприємств зростають дещо більшими темпами, аніж потреби у кредитах великим підприємствам.

Серед факторів, що впливають на зміну попиту МСП на кредити найбільш вагомим є зміна кредитних ставок: 52,7% зважених оцінок відображають несуттєве, а 14,9% – суттєве, збільшення попиту за рахунок зміни процентних ставок. Позитивний вплив зміни процентної ставки на попит на кредити розпочався із I кварталу 2016 р. У 2013-2015 рр. мав місце негативний характер впливу, особливо у першому півріччі 2014 р., коли баланс відповідей з опитування щодо чинників впливу на попит кредитування МСП становив - 23,0% у I кварталі 2014 р. та -20,4% у II кварталі 2014 р.

Слід також зазначити, що у 2017 р. позитивний вплив зміни відсоткової ставки на зростання попиту МСП на кредитні ресурси був особливо відчутним, баланс відповідей у II кварталі 2017 р. становив 41,3%, що є найбільшим з усіх значень впродовж усіх періодів та чинників впливу. При цьому, як вважають респонденти, зміна відсоткової ставки вплинула саме на попит на кредити в сфері малого та середнього бізнесу, тоді як для великих підприємств ключовими чинниками зростання попиту були зростання потреби в капітальних інвестиціях, обіговому капіталі та реструктуризація боргів.

Відсоткові ставки за кредитами для МСП залишаються суттєво вищими, ніж середні, але поступово знижуються на фоні загального зниження ставок за гривневими кредитами нефінансовим корпораціям. Знижувати ставки за кредитами банкам дозволило поступове зниження ставок за вкладами (індекс UIRD відсоткових ставок за 12-місячними вкладами фізичних осіб у липні 2017 року коливався навколо 15,5% річних проти 18% річних минулого липня).

Як свідчать дані рис. 1, тенденції зміни попиту в деяких періодах відрізняються від тенденцій зміни процентної ставки за кредитами. Зокрема,

¹ Опитування проводилося з 22 червня до 7 липня 2017 року серед кредитних менеджерів 68 банків, частка в загальному обсязі активів яких становить 97% банківської системи.

² Кожна оцінка респондента зважується на його частку в загальній вибірці залежно від його частки в активах або кредитному портфелі корпоративного сектору цієї вибірки.

після досягнення піку зростання процентної ставки за корпоративними кредитами у III кварталі 2015 р., відбулося поступове зниження кредитної ставки, що обумовило зростання попиту на кредитні ресурси. Однак у 2016 р., коли ставка за кредитами продовжувала знижуватися, відсоток оцінок збільшення попиту на кредитні ресурси також зменшився.

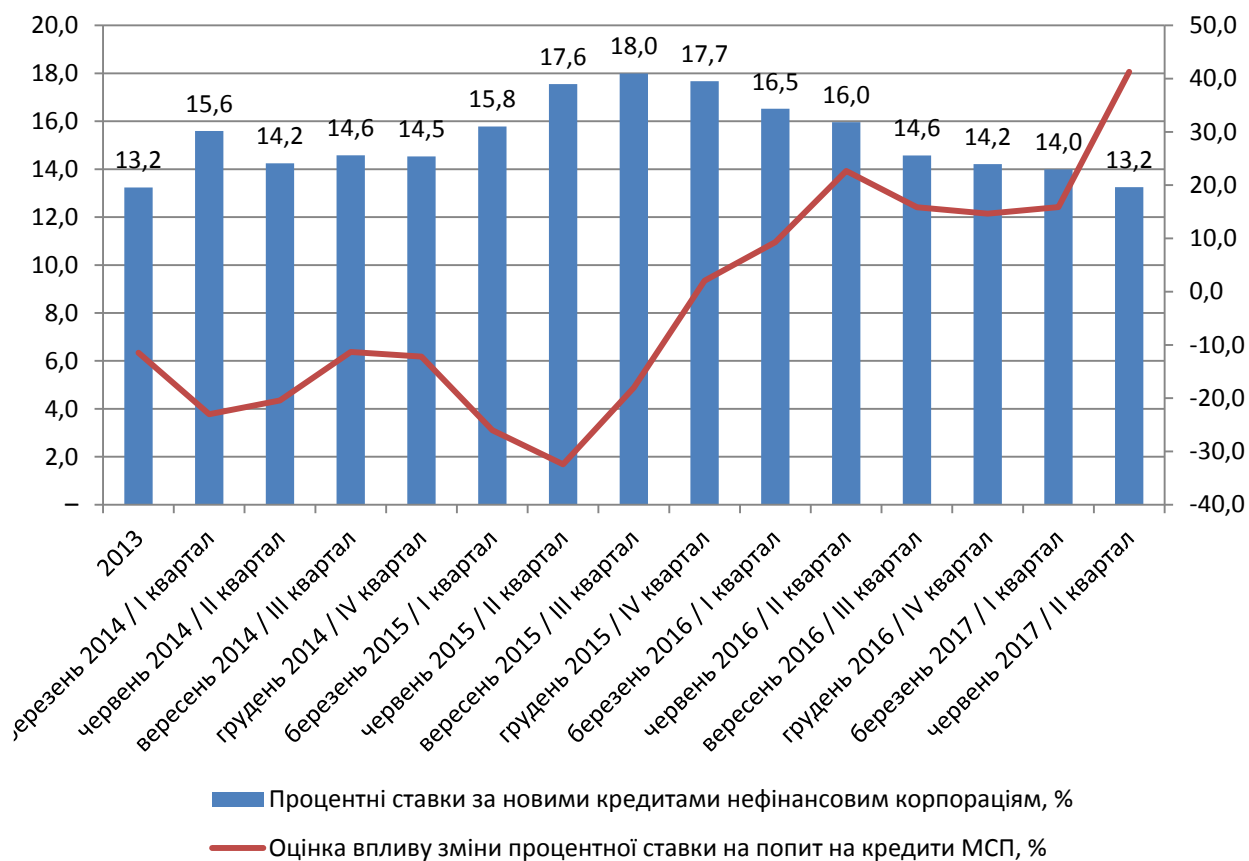


Рис. 1. Тенденції зміни процентних ставок за кредитами та оцінки впливу зміни процентної ставки на попит на кредити МСП

Оскільки на рис. 1 наведена інформація про динаміку кредитних ставок по корпоративному сектору загалом, а оцінка впливу на попит на кредити стосується лише кредитування МСП, то можна припустити, що виявлена невідповідність тенденцій пов'язана з тим, що зниження ставок за кредитами МСП відбувалось менш динамічно та послідовно, аніж зниження ставок за кредитами великим підприємствам.

Враховуючи сказане вище, можна стверджувати, що незважаючи на позитивні зміни в напрямку зниження ставок за кредитами, високі процентні ставки залишаються найбільшою перешкодою для користування кредитними послугами банків, а тому система удосконалення кредитування малого бізнесу, в першу чергу, має включати заходи щодо мінімізації вартості залучення кредитних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Балакирева, Т. В. Анализ рисков финансирования субъектов малого бизнеса: автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.12 / Балакирева Татьяна Валерьевна; [Место защиты: Финансовая акад. при Правительстве РФ]. – Москва, 2009. – 25 с.

2. Квартальний моніторинг перешкод у розвитку МСП [Інформаційний бюлетень] // ГО «Інститут економічних досліджень та політичних консультацій» – Випуск № 6. – 2017. – 10 с.

Мацедонська Н.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінанси і кредит

Єгорова А.К.

студент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки

Тернопільського національного економічного університету

м. Вінниця, Україна

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

Внаслідок поширення фінансової та політичної кризи, що охопила всі галузі в Україні, виникла низка проблемних питань соціальної політики в державі та управлінні розвитком соціальної сфери, що відповідає економічним, демографічним і політичним реаліям сьогодення. Найбільш значимим завданням соціально орієнтованої економіки є забезпечення соціальним захистом усіх верств населення через застосування ефективної соціальної політики, а формою її реалізації виступає ефективний та якісний процес фінансування соціальної сфери.

Незважаючи на значні суми державних видатків, що спрямовуються на соціальні програми, широкий перелік форм соціальної підтримки населення, перевагами якої в Україні користується значна частина суспільства, не всі заходи виявляються ефективними. Узагальнення праць науковців, що досліджують проблеми фінансового забезпечення розвитку соціальної сфери в Україні [1; 2], дозволяє узагальнити основні чинники, що визначають кризові прояви у фінансуванні системи соціальної підтримки:

1. Дуже великий перелік соціальних зобов'язань держави, що супроводжується відсутністю реально гарантованого фінансового забезпечення, постійним недофінансуванням соціальних видатків, неврахуванням реальних

макроекономічних передумов та перспектив надходжень до дохідних частин бюджетів при плануванні соціальних видатків майбутніх періодів.

2. Недосконала система адміністрування фінансових ресурсів, що спрямовуються на соціальні цілі; розпорошеність бюджетних ресурсів та дублювання управлінських функцій щодо розподілу соціальних видатків поміж різних гілок виконавчої влади, неможливість концентрації бюджетних коштів на пріоритетних напрямках соціального розвитку територіальних громад;

3. Централізація управління фінансовими потоками, що спрямовуються на соціальну підтримку населення, недосконалість законодавчого регулювання прав органів місцевого самоврядування щодо здійснення повноважень у сфері соціального забезпечення.

4. Непрозорі формування міжбюджетних відносин унаслідок відсутності нормативів фінансової забезпеченості щодо відповідних галузей або вартісних стандартів надання соціальних послуг.

5. Фактично відсутній ефективний контроль, аудит та система оцінки діяльності установ соціальної сфери та ефективності відповідних видатків;

6. Прогноз розвитку галузей соціальної сфери, які б включали послідовність реформ та розрахунок коштів на фінансування галузей, відсутній.

На нашу думку, в Україні доцільно подальше запровадження програмно-цільового методу планування бюджету. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі – це система планування та управління бюджетними коштами у середньостроковій перспективі, орієнтована на взаємозв'язок між рівнем фінансування кожної окремої програми та очікуваними результатами від її реалізації [3, с. 167]. Тобто застосування цього методу передбачає розроблення і реалізацію бюджетних програм, орієнтованих на конкретний результат із використанням індикаторів їх виконання для оцінки ефективності проведених видатків. Завдяки цьому досягається поєднання бюджетної та соціальної політики держави. Саме тому видається доцільним відображення усіх видатків на соціальний захист населення, зокрема відповідних субвенцій із державного бюджету, у вигляді бюджетних програм. Водночас згідно зі статтею 89 Бюджетного Кодексу України видатки на державні програми соціального захисту населення є видатками місцевих бюджетів, що провадяться за рахунок коштів вищезгаданих субвенцій. Тому для того щоб перейти до комплексної системи відображення усіх видатків держави на соціальний захист населення у вигляді відповідних бюджетних програм, необхідно, щоб програмно-цільовий метод бюджетування застосовувався на усіх ланках бюджетної системи країни.

У цілому програмно-цільовий метод є одним із найбільш адекватних прийомів для розбудови механізмів фінансування системи соціальної підтримки населення в Україні, оскільки він: орієнтується на надання якомога більшого обсягу соціальних послуг населенню на одиницю витрачених

грошових коштів; здатний демонструвати стандарт послуги відповідно до пріоритетів людського розвитку; забезпечує як реалізацію функції контролю за цільовим використанням бюджетних коштів, так і оцінку результатів діяльності установи на основі досягнення встановленого індикатора людського розвитку; може використовуватися за всіма напрямками витрачання бюджетних коштів, що впливають на стан людського розвитку; може застосовуватися як на державному, так і на місцевому рівні, що є основою ефективної реалізації державної соціальної політики щодо людського розвитку.

Враховуючи сучасний стан та тенденції розвитку вітчизняної економіки, на нашу думку, збільшення обсягів бюджетного фінансування в Україні є проблематичним, тому необхідно зосередити увагу на підвищенні ролі та рівня позабюджетного фінансування. Так, для установ соціальної сфери, що фінансуються переважно за рахунок коштів бюджетів різних рівнів доцільно розширити автономію в сфері залучення та використання фінансових ресурсів, що дасть можливість не тільки самостійно залучати додаткові фінансові ресурси, але й витратити їх виходячи із власних потреб. Це може стати стимулом для їх подальшого розвитку і навіть виникнення конкуренції за право реалізовувати власні послуги на ринку.

Для суб'єктів господарювання соціальної сфери, що використовують комерційний розрахунок, як метод організації фінансів, необхідно підвищувати рентабельність діяльності через підвищення якості послуг та застосування ринкових механізмів ціноутворення. Окрім того, важливим фактором фінансової підтримки розвитку соціальної сфери можуть бути кредитні ресурси, що надаються на пільгових умовах для реалізації соціальних програм. Отже, збільшення обсягів позабюджетного фінансування позитивно вплине на функціонування соціальної сфери та підвищення якості життя населення України.

Список використаних джерел:

1. Державне фінансове забезпечення соціальної сфери : монографія / За ред. Т. М. Кір'ян. – Черкаси: В-во Чабаненко Ю., 2012. – 398 с.
2. Пігуль Н. Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні / Н. Пігуль, О. Люта // Вісник Національного банку України. – 2015. – Січень. – С. 30-35.
3. Руженський М. Соціальний захист населення в умовах формування ринкової моделі економіки України : монографія / М. Руженський. – К.: ІПК ДСЗУ, 2013. – 318 с.

Рудич О.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Білоцерківський національний аграрний університет

м. Біла Церква, Київська область, Україна

СТРАТЕГІЇ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

В умовах посиленої конкурентної боротьби на світовому агропродовольчому ринку, передбачуваного скорочення державної підтримки аграрного сектору, світового перерозподілу сільськогосподарського виробництва, викликаного як зростаючими продовольчими проблемами у світі, так і розширенням виробництва альтернативних джерел енергії, що зумовлює збільшення обсягів виробництва вітчизняної сільськогосподарської продукції та продуктів харчування. Незважаючи на значні інвестиції в сільське господарство в останні роки, освоєння сучасних прогресивних технологій сільськогосподарського виробництва вимагає вкладення додаткових інвестиційних ресурсів.

Звичайно для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції необхідні істотні інвестиції у відновлення машинно-тракторного парку, відновлення племінної справи й поголів'я племінних сільськогосподарських тварин, формування сучасних тваринницьких комплексів, що відповідають вимогам екології, ветеринарії, особливостям сучасних технологій утримання тварин, відродження вітчизняного насінництва і виробництва елітного насіння і т. д.

Зазначимо, що фінансування – це отримання суб'єктом господарювання необхідних грошових фондів для здійснення господарської діяльності, тому виникає необхідність розробки плану одержання коштів для розвитку, розширення та відтворення сільськогосподарського виробництва. В зв'язку з цим важливо виділити наступні типи стратегій постачання фінансових коштів, які можуть мати внутрішню та зовнішню орієнтацію і, як правило, повинні органічно об'єднувати одну й іншу:

1. Використання власних коштів для розширення своєї ринкової ніші. Застосовується середніми та потужними вузькоспеціалізованими фірмами, що діють на сформованих стійких ринках.

2. Об'єднання фінансових ресурсів середніх і великих фірм для здійснення великомаштабних інвестиційних проектів захоплення нових ринків.

3. Використання доступних джерел фінансування (позики, випуск акцій, створення консорціумів та ін.) для формування і реалізації перспективних інноваційних програм дрібних та середніх підприємств наукомістких галузей.

4. Залучення донорських коштів крупних компаній – споживачів продукції в рамках вертикальної інтеграції з ними.

5. Перехресне та проектне фінансування.

Зовнішня орієнтація фінансування суб'єктів господарювання базується на позикових коштах (облігаційні позики, банківські кредити), внутрішня – на власних (статутний капітал та прибуток). Стратегія фінансування визначає:

1) оптимальне співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел залучення фінансових коштів;

2) ціну, яку господарюючий суб'єкт може за них заплатити;

3) способи розподілу (перерозподілу) фінансових ресурсів між підрозділами.

Враховуючи особливість та специфіку аграрного бізнесу, фінансування інвестиційної діяльності в сільському господарстві повинно базуватися на таких підходах:

- активна державна інноваційна політика, що є головним пріоритетом інвестиційної стратегії в аграрному секторі економіки;

- поєднання методів державного фінансового регулювання й ринкових методів господарювання;

- визначення пріоритетів, що забезпечують формування ефективної галузевої структури виробництва;

- використання інноваційних технологій;

- оцінка ефекту мультиплікатора, що ґрунтується на взаємозв'язку галузей і зводиться до наступного: зростання попиту на один товар призводить до зростання попиту на доповнюючі товари.

Слід зазначити, що фінансування інвестиційної діяльності в сільському господарстві – це сукупність організаційно-економічних відносин між учасниками привабливими інвестиційними ресурсами, і учасниками, готовими їх залучити для здійснення вкладень у сільськогосподарське виробництво, здійснюваних на основі принципів, методів, інструментів впливу, спрямованих в остаточному підсумку на досягнення цілей інвестування: У цей час головним завданням є встановлення таких економічних відносин, фінансування інвестиційної діяльності в сільському господарстві, які забезпечують залучення інвестиційних ресурсів в галузь, так і стабільну й їх ефективну віддачу.

Вважаємо, що для організації залучення і освоєння інвестиційних ресурсів необхідне застосування дієвих методів та інструментів фінансування, спрямованих на підвищення ефективності інвестиційної діяльності в сільське господарство. Відмітимо, що питання регулювання інвестиційної діяльності в сільському господарстві є ключовими при досягненні національних цілей та реалізації інтересів держави.

Удосконалювання фінансування інвестиційної діяльності в сільському господарстві обумовлюється гострою необхідністю залучення інвестицій у

галузь. Інвестиції потрібні, насамперед, для проведення техніко-технологічної модернізації сільськогосподарського виробництва і переробки сільськогосподарської продукції, створення умов для прискореного розвитку пріоритетних галузей сільського господарства, що передбачають збереження та відтворення використовуваних у сільському господарстві земельних й інших природних ресурсів. Таким чином, лише з урахуванням модернізації сільськогосподарського виробництва може бути забезпечене підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції та рівня продовольчої безпеки країни.

Січняк О.О.

аспірант кафедри економічної теорії та історії економічної думки

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

м. Одеса, Україна

БЮДЖЕТ ЯК АКСЕЛЕРАТОР КРИЗОВИХ ПРОЦЕСІВ

Сучасний період розвитку безпомилково можна охарактеризувати як кризовий майже у всіх сферах суспільного життя, зокрема економічної та державної. В таких умовах особливу увагу привертають інструменти та механізми, які дають змогу відмежуватися від негативних тенденцій зовнішнього середовища та підтримувати внутрішню рівновагу. Одним із таких інструментів виступає бюджет, що вже вимальовується на прикладі деяких економік світу (КНР та Індія), які вдало долають кризові процеси [1]. Однак існують і зворотні ситуації, коли бюджет виступає з одного боку підсилювачем негативних тенденцій, а з іншого спонукає подальші витки кризи. На жаль, прикладом останньої ситуації стали вітчизняні реалії останніх років. Спробуємо розібратись в причинах цього.

В Україні за рахунок бюджетного механізму перерозподіляється біля 30% ВВП, з яких 10% (3% ВВП) – обслуговування боргових зобов'язань. За рахунок ПФУ перерозподіляється ще приблизно 10-12% ВВП. З об'єктивних причин більша частина цього перерозподілу (біля 50%) кінцевим чином йде на оплату праці та соціальні трансферти, себто – обертається витратами на ринку послуг та товарів кінцевого споживання.

Тепер розглянемо динаміку торгівельного балансу України за останні роки. З таблиці 1 видно, що економіка України має стійке від'ємне сальдо торгівельного балансу, яке складає до 8% річного ВВП. Причому якщо співставити динаміку сальдо торгівельного балансу та валютного курсу, можна

простежити досить цікаву динаміку (більш яскраво її видно на більших статистичних рядах): доки курс стабільний доля імпорту в структурі починає поступово наростати, що провокує кризу. В свою чергу під час кризи відбувається девальвація національної валюти та нарощування долі експорту до стану рівноваги. Після цього ситуація знову повторюється.

Таблиця 1

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Експорт, млн. грн.	549365	707953	717347	681899	770121	1044541	1174625
Імпорт, млн. грн.	580944	779 028	835 394	805 662	834 133	1084016	1323127
Сальдо торгівельного балансу, млн. грн.	-31579	-71075	-118047	-123763	-64 012	-39 475	-148502
ВВП, млн. грн.	1120585	1349178	1459096	1522657	1586915	1988544	2383182
Експорт,%	48,60%	47,61%	46,20%	45,84%	48,00%	49,07%	47,03%
Імпорт,%	51,40%	52,39%	53,80%	54,16%	52,00%	50,93%	52,97%
Сальдо т.б./ВВП,%	-2,82%	-5,27%	-8,09%	-8,13%	-4,03%	-1,99%	-6,23%
Індекс динаміки валютного курсу	1,02	1,00	1,00	1,00	1,49	1,84	1,17

Джерело: [2]

Така ситуація засвідчує абсолютну некерованість ринку та стихійність процесів, що протікають на ньому. Більше того, якщо подивитися на структуру самих процесів, то за останні роки відбулися принципові зміни: зі структури вітчизняного експорту поступово вибули товари із високою долею доданої вартості та, навпаки, більшу частину імпорту складають товари кінцевого споживання (максимальна додана вартість та незадіяність в процесі виробництва).

Фактично ситуація свідчить про стійке економічне скорочення та деградацію національної економіки як за кількісними так і за якісними показниками. В таких умовах за рахунок різних механізмів держава перерозподіляє до 40% ВВП, скеровуючи його на де-факто ринок імпортованих товарів. Що в свою чергу свідчить про несистемність дій державного управління, причиною якої є акцент на тактичному рівні управління та відсутність довгострокової, стратегічної координації.

Розглянемо внутрішній зміст бюджету. Основне джерело наповнення бюджету – непрямі податки, що свідчить про значні обсяги тіньової економіки. Більше того, якщо подивитися на структуру основних прямих податків, можна відзначити досить цікаве: ПДФО має тенденцією до зростання долі та абсолютних значень; а податок на прибуток підприємств – тенденцією до скорочення. При чому якість та надійність джерел наповнення бюджету постійно скорочується за рахунок оптимізації податкового навантаження,

несприятливої економічної динаміки тощо. Основні напрямки видатків: соціальне забезпечення (компенсація з бюджету дефіциту ПФУ) (біля 30%); видатки на загальнодержавні функції (біля 15%); видатки на освіту (біля 17%) та медицину (біля 10%); видатки на охорону громадського порядку, судову владу та прикордонну службу (біля 8%); видатки на економічну діяльність (біля 8%); видатки на оборону (біля 6,5%). Структура видатків також має деструктивну динаміку, коли непродуктивні статті мають тенденцію до наростання, а безпосередні для суспільства соціальні сервіси – навпаки, до скорочення.

Все це призводить до негативних результатів не тільки в фінансовій, але й в суспільно-державній площині. Відбувається руйнація власне державного інституту в фундаментальному вимірі, оскільки відбувається порушення суспільного договору з боку його гаранту. Кінцевим результатом таких процесів є інституціональна атомізація суспільства з усіма наслідками.

Підсумовуючи: наразі в Україні склалася повноцінна системна криза у всіх сферах суспільного життя, зокрема в сферах економіки та фінансів, яка призводить до спотворення регуляторних механізмів та об'єктивних процесів, підмінюючи їх природу. Вище ми розглянули лише відокремлений випадок, коли регуляторний механізм виконує деструктивну функцію. Якщо ж до цього долучити динаміку всього комплексу суспільно-економічних процесів картина буде невтішною.

Єдиний спосіб змінити ситуацію конструктивним чином – здійснювати управління системно та з орієнтацією на стратегічну перспективу. Для сфери економіки та фінансів це означає впровадження повноцінних механізмів стратегування та його реалізації.

Список використаних джерел:

1. The Long View: How will the global economic order change by 2050? // PWC Global. – 2017. Direct link: <http://www.pwc.com/gx/en/world-2050/assets/pwc-the-world-in-2050-full-report-feb-2017.pdf>.
2. Офіційний сайт державної служби статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Стащук О.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів і кредиту

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

м. Луцьк, Україна

ЛІКВІДНІСТЬ ЯК ІНДИКАТОР ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

В умовах наростання кризових явищ у фінансовому секторі економіки України, а отже, і зростанні кількості та сили впливу загроз фінансовому стану окремих суб'єктів господарювання, виникає гостра необхідність у розробці нових способів, методів та інструментів щодо підвищення рівня фінансової безпеки підприємств. Ще більш складним є пошук таких інструментів для акціонерних товариств, оскільки специфіка формування їх статутних капіталів передбачає тісний взаємозв'язок із фондовим ринком.

Вирішення проблем розробки методики аналізування рівня фінансової безпеки підприємств присвячені наукові праці таких вітчизняних та зарубіжних економістів, як: Ареф'єва О.В., Бланк І.О., Горячева К.С., Кузенко Т.Б., Литовченко О.Ю., Портнова Г.О., Судакова О.І., Сусіденко О.В.

Враховуючи достатньо велику кількість наукових доробок з проблематики оцінювання рівня фінансової безпеки підприємств, все ж такі питання потребують систематизації та подальшого удосконалення, оскільки автори зосереджують свою увагу та наявності окремих методик із зазначенням індикаторів рівня фінансової безпеки суб'єктів підприємництва.

Так, Ареф'єва О.В. та Кузенко Т.Б. вважають, що рівень фінансової безпеки визначається найкращими значеннями фінансових показників прибутковості, рентабельності, якості управління та використання основних та оборотних коштів, структури капіталу підприємства та норми виплат за цінними паперами [1]. Подібного підходу дотримується також І.О. Бланк та стверджує, що фінансова безпека досягається шляхом забезпечення високого рівня фінансового стану підприємства, що забезпечує захищеність його фінансових інтересів [2]. Як відомо, індикаторами фінансового стану суб'єктів підприємництва є показники їх платоспроможності, ліквідності, рентабельності, фінансової стійкості тощо.

Горячева К.С. пропонує визначати рівень фінансової безпеки за такими складовими: бюджетною, грошово-кредитною, валютною, банківською, інвестиційною, фондовою, страховою. Вважаємо, що такі елементи дозволяють визначити лише рівень фінансової безпеки на макроекономічному рівні. Проте, таке структурування індикаторів рівня фінансової безпеки має також свої

позитивні елементи, а саме виокремлення фондової складової, що є особливо важливим для аналізу фінансової безпеки акціонерних товариств [3].

В свою чергу Литовченко О.Ю. пропонує використовувати для оцінювання рівня фінансової безпеки підприємств п'ять індикаторів, що відображають рівень їх фінансової стійкості, ділової активності та ліквідності [4]. Судакова О.І. рівень фінансової безпеки підприємства відображається через систему критеріїв та показників його стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів, фінансову стабільність тощо [5].

Отже, як бачимо з теоретичних аспектів методики оцінювання рівня фінансової безпеки акціонерних товариств, корисною для кредиторів та інвесторів є інформація про ліквідність підприємства, позаяк вони охочіше надаватимуть кредити й інвестиційні ресурси тим підприємствам, в яких показники ліквідності (як індикатори стану фінансової безпеки) перебувають в межах рекомендованого діапазону. До їх складу переважно зараховують коефіцієнти: покриття (поточної ліквідності), термінової (швидкої) ліквідності, абсолютної ліквідності, чистий оборотний (робочий) капітал.

Для оцінювання рівня фінансової безпеки акціонерних товариств обрано ПАТ «Мотор Січ», ПАТ «Турбоатом», ПАТ «СКФ Україна», ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання», ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес»», ПАТ «Електротермометрія», ПАТ «Харківський тракторний завод».

Аналізуючи показники ліквідності ПАТ «Мотор Січ» відзначимо, що підприємство є абсолютно ліквідним протягом усього аналізованого періоду, а рівень його фінансової безпеки – високий. Так, значення коефіцієнта покриття у 2013-2016 рр. свідчить, що сума оборотних коштів підприємства майже в 3 рази перевищувала суму поточних зобов'язань. Отже, товариство здатне оплачувати свої короткострокові зобов'язання, велика кількість зобов'язань може бути погашена негайно, на що вказують індикатори термінової та абсолютної ліквідності, значення яких перебувають в межах рекомендованого діапазону.

Подібна ситуація спостерігалася й на ПАТ «Турбоатом». Зростаюча динаміка коефіцієнтів ліквідності обумовлена тим, що оборотні активи суб'єкта господарювання значно переважають його короткострокові зобов'язання, що засвідчує наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів для погашення своїх поточних зобов'язань, а величина чистого оборотного капіталу може бути спрямована не лише на погашення боргів, а й на розвиток даного господарюючого суб'єкта.

Індикатори ліквідності ПАТ «СКФ Україна» свідчать стабільність його фінансово-господарської діяльності та високий рівень фінансової безпеки. Так, коефіцієнт покриття перебуває в межах 1,88-6,71 (від найменшого до найбільшого); коефіцієнт термінової (швидкої) ліквідності – 1,01-4,08; коефіцієнт абсолютної ліквідності – 0,32-2,74; чистий оборотний капітал –

135,13-733,89 млн. грн. Відтак, оборотні активи господарюючого суб'єкта (в тому числі й найбільш ліквідні) значно перевищують короткострокові фінансові зобов'язання, що свідчить про те, що у підприємства достатньо фінансових ресурсів не лише для фінансування поточної, а й інвестиційної діяльності.

Коефіцієнти поточної та швидкої ліквідності ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання» були в межах норми лише у 2013 р. (1,1 і 0,8 відповідно), проте починаючи з 2014 р. спостерігається тенденція до їхнього зменшення. Така ситуація свідчить про погіршення фінансового стану товариства, починаючи з 2014 р., та його схильність до банкрутства, оскільки оборотних активів даного господарюючого суб'єкта не достатньо для погашення поточних зобов'язань. Значення коефіцієнтів абсолютної ліквідності не відповідають раціональним.

Індикатори ліквідності ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес»» вказують на низький рівень фінансової безпеки товариства, оскільки у 2014-2015 рр. коефіцієнт поточної ліквідності становив 0,96 і 0,83, а чистий оборотний капітал був від'ємним. Це означає, що у підприємства не вистачало оборотних коштів для погашення своїх фінансових зобов'язань. У 2016 р. значення показників ліквідності акціонерного товариства були найкращими за рахунок поповнення статутного капіталу коштами від випуску акцій. Однак вжиття таких заходів з виведення підприємства з кризи, на жаль, не дозволили підвищити рівень ліквідності підприємства загалом, що відображають незадовільні значення коефіцієнта абсолютної ліквідності, котрі коливаються в діапазоні 0,02-0,05 протягом 2013-2016 рр. (за нормативного значення – більше 0,2).

ПАТ «Електротермометрія» знаходиться на межі між ліквідністю та загрозою збитковості. Не зважаючи на те, що значення коефіцієнта покриття знаходиться в межах норми (1,5-1,8 протягом 2013-2016 рр.) показники термінової та абсолютної ліквідності набагато нижчі за нормативні. Це обумовлено значними обсягами виробничих запасів в структурі оборотних активів та незначною часткою грошей та їх еквівалентів, що й призвело до незадовільних показників швидкої та абсолютної ліквідності.

Надзвичайно тривожною є ситуація на ПАТ «Харківський тракторний завод», позаяк показники ліквідності засвідчують банкрутство підприємства (значення усіх коефіцієнтів не співпадають з нормативними). Товариство нездатне виконувати свої поточні фінансові зобов'язання в результаті дефіциту власних оборотних коштів. Саме тому на підприємстві реалізують план санаційних заходів з метою підвищення рівня його фінансової безпеки.

Таким чином, нами проведений аналіз показників ліквідності акціонерних товариств, що є в свою чергу індикаторами рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Як бачимо, низький рівень показників ліквідності та

невідповідність їх фактичних значень нормативним межам у більшості випадків призводять до стану банкрутства підприємств та вимагають проведення санаційних заходів фінансового характеру. На підприємствах, де рівень показників ліквідності високий, спостерігається їх розширене відтворення та високий рівень їх фінансової безпеки.

Список використаних джерел:

1. Арефєва О.В. Економічні основи формування фінансової складової фінансової безпеки / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 98 – 103.
2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк . – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
3. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К.С. Горячева // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 65–67.
4. Фінансова безпека підприємства : [навчальний посібник] / Т.Б. Кузенко, Л.С. Мартюшева, О.В. Грачов, О.Ю. Литовченко. – Харків : ХНЕУ, 2010. – 304 с.
5. Судакова О.І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О.І.Судакова // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 140–148.

Ткаченко К.В.

асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Білоцерківський національний аграрний університет

м. Біла Церква, Київська область, Україна

РОЗВИТОК АГРОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Питання про створення в Україні системи аграрного страхування, яка захистила б сільгоспвиробників від погодних ризиків, що мають системний характер і спричиняють великі збитки, стоїть на порядку денному майже 15 років.

Аграрний сектор здатний витягнути країну з боргової ями та забезпечити розвиток інших галузей. Як і будь-який інший бізнес, агробізнес містить у собі безліч ризиків. Крім факторів, які впливають на діяльність усіх підприємців, у аграріїв існують і додаткові проблеми та ризики.

Враховуючи той факт, що прибуток (як дрібних фермерів, так і латифундистів)напрямку залежить від реалізованого товару, всі вони рано чи пізно зіштовхуються з питанням недостачі прибутку або з отриманням значних збитків у зв'язку зі втратою врожаю.

Незважаючи на те, що ризики аграрного виробництва несуть катастрофічний характер, аграрії продовжують страхувати в основному на вимогу кредиторів та інших державних установ, які надають їм доступ до фінансових ресурсів

Чинників такої втрати може бути багато: починаючи від хвороби культури до несприятливих погодних умов. Не дивлячись на те, що експерти та інвестори відзначають, що наші погодні умови є сприятливими до вирощування багатьох культур, українські сільськогосподарські виробники – не виключення, і не рідко вони переживають втрату врожаю.

У розвинених країнах фермери намагаються мінімізувати такі ризики шляхом страхування врожаю, у нашій же країні такий вид страхування практично відсутній через низку причин.

На сьогодні питання державної підтримки агрострахування в Україні регулюється Законом України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою». Однак державної підтримки в цьому питанні фактично немає, насамперед, через відсутність відповідної нормативно-правової бази.

Показники 2016 року свідчать про поживлення ринку агрострахування: зросли зібрані страхові премії, страхові зобов'язання, а також середні ставки премій.

За даними дослідження минулого року, найбільшою популярністю на ринку користуються договори страхування від повної загибелі на зимовий період та договори від поіменованих ризиків на весняно-літній період. Другими у рейтингу популярності серед фермерів є договори мультиризикового страхування врожаю або посівів.

Середня ставка премій у 2016 році зросла у порівнянні з 2015 роком і склала 2,7%. Це сталося тому, що об'єм страхових премій зростав швидшими темпами, ніж загальний об'єм страхових зобов'язань.

У 2016 андерайтинговому році страхові компанії уклали 787 договорів страхування, зокрема, 317 – на зимовий та 470 – на весняно-літній період. До того ж, загальна страхова сума за договорами страхування с/г культур включно з багаторічними насадженнями склала 5,809 млн. грн, що на 46,3% більше ніж минулого періоду, при цьому було застраховано на загальній площі 675,6 тис га.

Беззаперечним лідером страхування у 2016 році є Хмельницька область, де було укладено 95 договорів на площах 115, 2 тис. га. За нею йдуть Полтавська, Херсонська, Дніпропетровська та Тернопільська області.

У 2016-му андерайтинговому році обсяг премій з агрострахування зріс до 156 млн.грн, тоді як роком раніше він становив 77,7 млн грн.

Залежно від наявності або відсутності державної підтримки багато з фермерів, все ж укладають страхові договори. На жаль, як показує практика, зазвичай, це ті фермери, які вже зазнали значних збитків, пов'язаних з

відсутністю страхування. Це вже питання площини страхової культури, яка в Україні знаходиться на низькому рівні, в тому числі й через недовіру до страхувальників.

Також для мінімізації ризиків при укладанні договорів страхування сільськогосподарської продукції слід звертати увагу на наявність у страховика відповідної ліцензії, щодо зволяє йому здійснювати цей вид страхування.

Агрострахування є найефективнішим методом управління ризиками. Це багатофункціональний інструмент, здатний заощадити гроші агропідприємств. Крім того наявність страхування завжди буде додатковим плюсом для кредиторів.

Враховуючи активний розвиток агропромислового сектору економіки, немає сумнівів, що агрострахування буде завойовувати нові позиції на ринку страхування. У такому випадку, за наявності належної підтримки з боку держави, наші фермери з часом прийдуть до того, щоб страхувати свою продукцію.

Чемчикаленко Р.А.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту*

Ланевський М.Є.
студент

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Харків, Україна

ЩОДО ПРОБЛЕМ ЗДІЙСНЕННЯ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах стрімкого збільшення обсягу фінансової інформації проблема комплексного аналізу фінансового стану підприємства набуває особливого значення, оскільки своєчасність та ефективність прийняття рішень напряму залежить від правильності обраних методів та прийомів їх обробки, а отже є запорукою й підвищення ефективності функціонування всієї діяльності підприємства.

Проте незважаючи на численні праці вітчизняних та зарубіжних науковців таких як: С. Брігхем, Е. Хелферт, М. Абрютіна, Б. Фелпс, Р. Каплан, Д. Нортон, І. Бланк, А. Шеремет, А. Поддєрьогін та інших, численні питання пов'язані з

особливостями здійснення комплексного аналізу фінансового стану підприємств залишаються поза увагою.

Зокрема, до сих пір методика комплексного аналізу не знайшла належного відображення в нормативно-правових актах, відсутня єдність в методиці підбору еталонних значень показників та ефективності застосування тих чи інших методів комплексної оцінки фінансового стану підприємства тощо.

У зв'язку з вищевикладеним метою даної роботи є узагальнення наукової думки стосовно існуючих проблем з реалізацією на сучасному підприємстві методів комплексного аналізу його фінансового стану та обґрунтуванні пропозицій щодо їх усунення.

Й однією з головних проблем з цього приводу є недостатність (а точніше майже повна відсутність) закріплених на законодавчому рівні методик здійснення комплексного аналізу фінансового стану підприємств як в межах всієї економічної системи країни, так і в рамках окремих галузей економіки. При цьому необхідно відмітити, що серед наявного арсеналу методичних рекомендацій щодо здійснення відповідного аналізу сьогодні можна відзначити рекомендації, що стосуються переважно інвестиційної привабливості чи визначення ймовірності банкрутства підприємства. Зокрема до них можна віднести Методику інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затверджену наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 р. №22, Методичні рекомендації щодо проведення системного економічного аналізу фінансово-господарської діяльності по здійсненню випереджувальних заходів запобігання банкрутству підприємств транспортно-дорожнього комплексу, затверджених наказом Міністерства транспорту України від 10.02.2003 р. № 92, Рекомендації щодо інтегральної оцінки обсягів тіньової економіки, затверджені наказом Міністерства економіки України від 03.06.2005 р. № 156 тощо. Проте в переважній більшості вони нерідко суперечать одна одній й точно не відображають специфіки діяльності підприємств різних галузей економіки.

В зв'язку з цим ми вважаємо за доцільне профільним відомствам розробити або оновити наявні методичні рекомендації щодо механізму здійснення комплексного аналізу фінансового стану підзвітних їм підприємств. При цьому еталони часткових показників мають бути сформовані з врахуванням специфіки діяльності та розмірів підприємств.

Стосовно ж теоретичних напрацювань вітчизняних й зарубіжних авторів щодо проведення даного виду аналізу, то найбільш вживаними серед них є дискримінантні моделі оцінки ймовірності банкрутства підприємства. При цьому до найбільш розповсюджених можна віднести трьох та п'ятифакторну модель Альтмана, моделі Спрінгейта, Таффлера, Фулмера, Ліса, Тішоу, Чессера, А-рахунок Аргенті, R-модель Іркутської державної економічної академії та багато інших.

Дані моделі надають можливість здійснювати класифікацію деякої сукупності об'єктів на дві або більше груп залежно від їхніх індивідуальних характеристик й надавати якісну характеристику ймовірності банкрутства підприємства. Їх особливістю є формування функції, яка характеризує взаємозв'язок між зміною кількісних характеристик та якісною ознакою відповідної групи.

Основною перевагою цих моделей є усталеність алгоритму розрахунку, кількісний характер оцінки фінансового стану підприємства, відносна простота розрахунку та інтерпретації, можливість порівняння стану різних об'єктів та оцінка зони ризику, в якій знаходиться підприємство тощо.

Проте як відзначають такі автори як [1-4] й наявність численних недоліків їх використання. Зокрема, основний аргумент дослідників – це використання зарубіжного статистичного досвіду для побудови даних моделей. Однак, сьогодні вже є й напрацювання з цього приводу й вітчизняних авторів. Зокрема О. Терещенко розроблена модель, яка базується на застосуванні методології дискримінантного аналізу на основі фінансових показників вибіркової сукупності вітчизняних підприємств і комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі використання матричних моделей (О. Хотомлянський, Т. Перната, Г. Северина) [5, с. 57].

Ще одним недоліком є те, що більшість з наявних методичних розробок не враховують таких показників як розвиток галузі, стан постачальників та конкурентів, доходи і витрати споживачів тощо.

Також, наприклад, Л. О. Лігоненко зауважує, що використовувані в рамках даних моделей еталонні значення фінансових коефіцієнтів суттєво різняться між собою не тільки в прийнятих різними відомствами України нормативно-інструктивних матеріалах, але й в рекомендаціях самих зарубіжних авторів. Це говорить про те, що використовувати ці інструменти діагностики слід надзвичайно обережно, оскільки еталонні значення, як правило, не мають відповідного обґрунтування чи статистичного підтвердження [6].

Проте більш важливим, на нашу думку, є те, що в умовах постійної зміни інформації переважна більшість фінансово-економічних показників, розрахованих на певну дату, можуть втратити свою прогностичну цінність для аналізу у зв'язку з нестабільністю національної валюти, інфляційними процесами, значним впливом політичних та інших зовнішніх чинників.

Вирішенням цього питання присвячена робота Л. О. Тижненко, котрий з допомогою побудови стохастичної моделі комплексного показника оцінки фінансового стану підприємства намагається позбутися такого недоліку як статичність оцінки фінансового стану підприємства. Нею запропоновано стохастичну модель комплексного показника оцінки фінансового стану, котра базується на системі комплексних оцінок і будується в роботі за наступними шести етапами. При цьому кожному відносному показнику обраної системи

показників ставиться у відповідність узагальнюючий показник, який являє собою усереднення решти показників за допомогою відповідних їм значимих коефіцієнтів регресії. Також з використанням моделі рейтингової оцінки фінансового стану Сайфуліна-Кадикова передбачено комплексний показник оцінки фінансового стану та врахування вагомості коефіцієнтів й достовірність оцінок моделі для досліджуваної групи підприємств тощо [7, с. 8].

Проте, як на нашу думку, запропонований механізм не позбавлений і певних недоліків. Зокрема, рівень підготовки фахівців на вітчизняних підприємствах може бути недостатнім для ефективного використання методів максимальної правдоподібності, імітаційного моделювання й багатовимірного регресійного аналізу, які пропонує автор. Також доречним було б коригування запропонованого комплексного показника на стан мезо- й макросередовища.

Відповідно оцінюючи макросередовище доцільно дослідити вплив на фінансовий стан підприємства економічних, правових, політичних, демографічних, соціально-культурних, географічних та науково-технологічних чинників. А при оцінці мезосередовища – споживачів, покупців, замовників, посередників, ділових партнерів та інші контактні аудиторії.

На нашу думку, врахування відповідних чинників можливе за рахунок доповнення запропонованого Л. О. Тижненко комплексного показника двома коефіцієнтами-співмножниками – коефіцієнтом сприятливості мезосередовища та коефіцієнтом сприятливості макросередовища. В свою чергу значення відповідних показників має бути експертно визначено або ж в бальній шкалі, або в межах від 0 до 1.

Таким чином, можна дійти до висновку, що існуюча система комплексного аналізу фінансового стану підприємства не позбавлена недоліків серед яких найбільш відчутними є відсутність єдності використовуваних методик, неврахування галузевих особливостей діяльності підприємств та детермінованість аналізу, що не відповідає реаліям сучасної швидко змінюваної економіки.

Проте існують методичні доробки, які з врахуванням певних коректив мають забезпечити як стохастичність оцінки, так і підвищити точність прогнозу фінансового стану підприємства, що в свою чергу має сприяти й покращенню сукупних результатів досліджуваних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Руда Р. В. Оцінка фінансового стану підприємства: сутність та необхідність [Текст] / Р. В. Руда // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу.– 2010.– № 1(9). – С. 61–65.
2. Новоселецький О. М. Еволюція підходів щодо оцінювання фінансового стану підприємства [Текст] / О. М. Новоселецький, Т. Л. Кмитюк // Наукові записки. Серія «Економіка».– Випуск 16. – С. 600–607.

3. Федорук О. В. Особливості та проблеми розробки методичних підходів щодо діагностики імовірності банкрутства підприємств [Електронний ресурс] / О. В. Федорук // Інноваційна економіка. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_1/126.pdf

4. Рзаєва Т. Г. Зарубіжні методики визначення ймовірності банкрутства підприємства [Текст] / Т. Г. Рзаєва, І. В. Стасюк // Вісник Хмельницького національного університету. 2010.– № 3, Т. 1. – С. 177–181.

5. Сарапіна О. А. Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення / О. А. Сарапіна // Причорноморські економічні студії. – 2016. – № 2. – С. 54-58.

6. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством [Текст] : підручник / Л. О. Лігоненко.– К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 824 с.

7. Тижненко Л. О. Моделі комплексної оцінки фінансового стану підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.11 – математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці / Л. О. Тижненко. – Харків, 2007. – 20 с.

СЕКЦІЯ 10. БАНКИ ТА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

Ліндер Є.О.

аспірант кафедри обліку в кредитних

і бюджетних установах та економічного аналізу

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

ЗАСТОСУВАННЯ ЗАРУБІЖНИХ МЕТОДІВ СТРЕС ТЕСТУВАННЯ ДО ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ

В умовах економічної нестабільності підвищується значимість вдосконалення інструментів оцінки ризиків на макро- і мікрорівні. Ефективним інструментом оцінки фінансової стійкості банківських установ є стрес-тести, які дозволяють оцінити необхідні фінансові резерви банків за умов негативних глобальних економічних сценаріїв, а також виявити «слабкі місця» фінансових установ та економіки країни в цілому. У роботах [1-3] розглянуто основні технічні підходи до побудови сценаріїв стрес-тестів: процес починається з встановлення базового сценарію, що визначається прогнозом розвитку макроекономічної ситуації з найвищою ймовірністю; Деякі міркування, пов'язані з використанням макроекономічної структурної моделі, обговорюються в [4, с. 5-17], такі як вибір базових припущень, управлінських рішень, часового горизонту та визначення макроекономічних змінних. Серед вітчизняних робіт можна виділити праці [5-9], у яких проводиться огляд методів та результатів стрес-тестування як в Україні так і у світі. Проте особливості застосування конкретних методів стрес-тестування до вітчизняних банків досліджувались мало.

Модель для оцінки NPL. Для визначення майбутніх значень показника прострочених позик NPL використовується окрема математична модель. На першому етапі майбутні значення макроекономічних змінних оцінюються за допомогою моделі ARIMA(1,1,1). Загалом, ARIMA(p,d,q) – це модель, що суміщає авторегресійну складову, що задається параметром p, рухоме середнє, що задається змінною q, а також різницеву складову, що визначається значенням d. Таке поєднання дозволяє моделювати за допомогою ARIMA як стаціонарні так і нестаціонарні процеси довільного рівня складності. Прогнозоване значення макроекономічної змінної в момент часу t може бути досягнуто з рівняння

$$Y_t^d = c + \varepsilon_t + \sum_{i=1}^p \varphi_i Y_{t-i}^d + \sum_{i=1}^q \theta_i \varepsilon_{t-i},$$

де Y_t^d – різницевий оператор порядку d , що визначається з рекурентного рівняння

$$Y_t^d = Y_t^{d-1} - Y_{t-1}^{d-1}, Y_t^0 = X_t,$$

X_t – значення макроекономічної змінної в момент часу t , ε_t – похибка в момент часу t , $\varphi_1, \dots, \varphi_p, \theta_1, \dots, \theta_q$ – параметри моделі, c – константа. Коефіцієнти моделі ARMA визначаються шляхом підбору параметрів моделі на історичних даних. Особливістю моделі є її імовірнісний характер, тому після декількох запусків за її допомогою можна генерувати набір можливих майбутніх значень макроекономічних змінних у кожен момент часу. Щоб повністю визначити модель ARIMA, потрібно вказати розподіл похибок ε_t . Найчастіше цей розподіл є гауссовим з нульовим середнім значенням.

На другому етапі вибирається підмножина макроекономічних змінних для включення у модель оцінки NPL. Зменшення кількості значущих макроекономічних змінних має такі переваги:

1. Побудова якомога простішої моделі, що оцінює майбутні значення NPL.
2. Через неточності у історичних макроекономічних даних, надлишкові змінні додають непотрібні похибки до оцінки майбутніх значень NPL. Отже вилучення таких змінних збільшить точність прогнозу.
3. Уникнення надлишкової кореляції між змінними шляхом вилучення «дублюючих» макроекономічних показників.

Третім кроком є власне обчислення NPL для кожного сектору економіки з використанням логістичної регресії та отриманих оцінок макроекономічних показників. Для оцінки її параметрів, історичні значення NPL перетворюються за формулою

$$y_t = \ln\left(\frac{1 - NPL_t}{NPL_t}\right),$$

де NPL_t – ставка NPL в момент часу t , y_t являє собою макроекономічний індекс, який визначається низкою екзогенних факторів. Після цієї трансформації для визначення параметрів моделі лінійної регресії (β_1, \dots, β_n) використовується метод найменших квадратів

$$y_t = \beta_0 + \beta_1 \cdot x_{1,t} + \beta_2 \cdot x_{2,t} + \dots + \beta_{in} \cdot x_{n,t},$$

де $(x_{1,t}, \dots, x_{n,t})$ – вектор значень вибраних макроекономічних змінних в момент часу t . Після визначення коефіцієнтів ми можемо використовувати вказане рівняння для прогнозування y_t для майбутніх моментів часу. Після цього ми виконуємо зворотне перетворення

$$NPL_t = \frac{1}{1 + e^{y_t}}$$

для визначення майбутніх значень NPL.

Моделі для оцінки ключових параметрів стійкості банку. Оцінка параметрів стійкості банку проводиться для двох макроекономічних сценаріїв: базового та стресового. Для їх побудови попередня модель була запущена 1000 разів, таким чином одержано 1000 різних значень NPL для кожного моменту часу. У якості базового сценарію рівня неплатежів для кожного прогнозованого кварталу з 2017 по 2019 рік включно було вибрано медіану, у якості стресового сценарію – 99% квантиль цих значень.

Основна ідея прогнозування сценаріїв полягає в тому, що для прогнозування макроекономічних змінних кілька разів використовуються моделі ARMA з різними значеннями похибок i , таким чином, прогнозовані значення макроекономічних показників для кожного кварталу дещо відрізняються. Наступним кроком, для кожного набору отриманих змінних обчислюється NPL. Таким чином, одержане за допомогою 99% квантилю значення NPL є максимально можливим з такою ймовірністю, отже одержані на його основі параметри стійкості банку можна вважати «найгіршими» можливими ймовірністю 99% і у випадку якщо такі показники входять у допустимі рамки, з цього слідує 99% гарантія стійкості банку упродовж інтервалу планування.

Оцінка майбутніх значень NPL є підґрунтям для оцінки ключових фінансових характеристик банку:

- Для розрахунку загальної суми кредитних втрат ми повинні перемножити значення NPL, прогнозований рівень майбутніх кредитів та LGD (середній відсоток суми кредиту, що буде втрачений для банку у випадку невиконання кредиту та продажу кредитної застави).

- Оцінка майбутніх сум кредитів проводиться за допомогою ARIMA (1,1,1) моделі.

- Величина зважених за ризиком активів оцінюється виходячи з припущення, що зважені за ризиком активи лінійно пропорційні загальній сумі виданих кредитів та загальних втрат за кредитами.

- Майбутнє значення капіталу оцінюється як лінійно пропорційне до зважених активів.

- Норма достатності банківського капіталу обчислюється як відношення прогнозованого капіталу до прогнозованих зважених активів.

Список використаних джерел:

1. Ruja, C., 2014. Macro Stress-Testing Credit Risk in Romanian Banking System, Munich Personal RePEc Archive, 23 July 2014, № 58244.

2. Jobst, A.A. et al., 2013. A Framework for Macroprudential Bank Solvency Stress Testing: Application to S-25 and Other G-20 Country F.S.A.P.s. International Monetary Fund Working Papers, №. 13/68, March 2013., 53 p.

3. E.C.B. (2006) Financial Stability Review, June 2006. European Central Bank.

4. Jones, M. T., P. Hilbers, and G. Slack., 2004. Stress Testing Financial Systems: What to Do When the Governor Calls. IMF Working Paper No. 127., 36 p.
5. Тарасевич Н. В. Стрес-тестування ризиків як інструмент антикризового управління діяльністю банків / Тарасевич Н. В., Литвиненко А.М. // Финансы, учет, банки. – 2014. – № 1(20). – С. 255-263.
6. Андриевская И. Стресс-тестирование: обзор методологий / И. Андриевская // Управление в кредитной организации. – 2007. – № 5. – С. 88–96.
7. Анісімова Л. Стрес-тестування банківської системи / Л. Анісімова // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2015. – № 3(1). – С. 90–100.
8. Прийдун Л. Стрес-тестування кредитного ризику банку: загальна характеристика та особливості практичного застосування / Л. Прийдун // Вісн. ТНЕУ. – 2011. – № 2. – С. 67–74.
9. Ліндер Є.О. Стрес-тестування як інструмент аналізу фінансової стійкості банківських установ /Є.О. Ліндер // Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. – Випуск 4. – 2016. – С. 73-79.

СЕКЦІЯ 11. НОВА ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

Шедяков В.Е.

*доктор социологических наук, кандидат экономических наук,
независимый исследователь*

г. Киев, Украина

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ РЕФЛЕКСИВНОГО КОНТРОЛЯ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Формирующаяся эпоха предъявляет свои требования к эффективному управлению – впрочем, наряду с новыми перспективами, позитивными и негативными рисками. Гиперконкуренция в международных экономических отношениях требует акцентирования эндогенных вариантов экономического роста, тесно связанных с особенностями базовых для культурно-цивилизационных миров ценностно-смысловых комплексов. Условия переходного периода накладывают свои ограничения на оперирование организационно-управленческими отношениями. Вместе с тем, если многие из ресурсных баз прошлого то в значительной мере исчерпаны, то лишились ведущего статуса, то организация и управление выходят на авансцену хозяйственных контактов. Развитие же производственной демократии / народовластия и кардинальное усложнение материально-технической базы производства общественной жизни требует адекватного изменений всего социального пространства социума, всей общественной среды ойкумены. Никакая (властвующая или оппонирующая и идущая к власти) элита сегодня не в состоянии выступать обособленной группой демиургов-правителей, обособленно принимающих общественно важные решения. Напротив, требуется максимальное задействование всего творческого потенциала народа и характера бесструктурного контроля.

На это накладываются особенности природы творчества, остающегося после волн механизации, автоматизации, роботизации и т.п. основным уделом человека на производстве. Так, творчество становится не только идеально всеобщим, но и реально всеобщим процессом. Между тем, период «бури и натиска» повсеместно делал характерными, привычными и общими технологии администрирования и жёсткого контроля-насилия. Цивилизации выросли на идеях жёсткой утопической социальной инженерии, которые заложены Платоном и Руссо, Марксом и Вольтером и предусматривают, что все полезные институты вроде бы оказываются результатом целеустремленного и

осознанного конструирования. Для фордизма – тейлоризма общества индустриального порой это было оправдано и нормативно. Другое дело – время глобальной трансформации, прорастания блоков постсовременности, фиксации хозяйственных систем до-, пост- и собственно индустриальных в одном временном пространстве. На передний план выходят процессы, которые жёстко не детерминируются принципиально. Ими нельзя управлять вообще. Или регуляция ограничена диапазоном рефлексивного контроля. Так, в соответствии с анализом Фридриха Августа фон Хайека, дело – в рассеянности знания и опыта, которые принципиально не централизуемы (в отличие от власти). При этом воплощается знание не столько в фактах, сколько в привычках и традициях, навыках и интуиции, передаваясь при взаимодействии людей. Решения диктует преимущественно подсознание, сознание часто лишь рационализирует принятое решение. Потому обеспечение укоренённости изменений достигается созданием новых, открывающих простор развитию форм сложившихся традиций при опоре на тенденции общецивилизационные, трансформацию и учёт существующей институциональной памяти народа. И децентрация управления как соответствующая процессам диффузии знаний, умений и навыков повышает устойчивость не только системы управления, но и всей общественной целостности, вызывая активизацию иммунных сил социально-экономического организма. При переходе к реализации вариантов модели «ризомы» характерно для наложения черт постиндустриальности, постглобальности и, в целом, постсовременности именно потому, что позволяет и расширить диапазон вовлекаемых ресурсов эндогенного социально-экономического развития, наращивать преимущества и успешно предотвращать, локализовать и ликвидировать угрозы, готовя к самым разнообразным проявлениям общественной жизни [1-5].

При этом природа рефлексивного контроля за процессами общественной жизни, в частности – хозяйственными отношениями, требует внимания и учёта качеств не только объективной, но и субъективной составляющей исторического процесса, в частности, – деятельных участников достижения целей и колеблющихся, актива и пассива происходящего, союзников и противников, их структурной и функциональной определённости. При этом многое зависит как от соотношения приоритетов, так и от системы стимулирования их достижения. Тем самым, оптимальное развитие социально-политических процессов предполагает вызревание как самой общественной среды, так и кластеров будущего как звеньев цепи, потянув за которые можно изменить положение всей цепи общественного организма. Таким образом, именно обеспечение адекватной Вызовам истории меры стратегического контроля (а вовсе не обладание мощным потенциалом как таковым) является решающим фактором истории, тем более – проведения рефлексивной модернизации в условиях усиления черт постиндустриализма,

постглобальности и, в целом, постсовременности. Культивирование социокультурной ткани общества: социальности, выросшей из базовых ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационного мира – становится важнейшим направлением обеспечения общественной безопасности [6-9]. Для этого в условиях глобализации и формирования технологий смещения как восприятия реальности общественным и индивидуальным сознанием, так и самой реальности в нужном направлении за счёт стимулирования желательных трансформаций – требуется возможность как качественного доступа к нужной информации, так и защиты от негативных информационных воздействий. И если базирующийся на фундаментальных уровнях общественной жизнедеятельности, тесно связанных с ценностно-смысловыми комплексами, механизмами и социальными технологиями «мягкой» силы и гибкого управления, контроль за процессами открывает дополнительные возможности, ликвидируя определённые ограничения в продуктивной работе с реальностью, то актуальные уровни выводят на передний план воспроизводства творчество, общественно полезную реализацию уникальной комбинации одарённости каждого.

При этом создана возможность более гибкого и мягкого отражения в стратегии контроля на наличие аномальных социально-экономических явлений и периферийных культур; если жёсткая сила в контроле основана на принуждении, мягкая – на формирование привлекательности желательного для объекта влияния поведения. Многие социальные тенденции все ещё только формируются, другие трудно распознать в море прежних закономерностей и уходящих фактов. Объективируется социальная потребность в запрете на насильственное манипулирование инновациями даже аутсайдерского типа, на разрушение даже контркультурных логик: новая эпоха создает свои культурные миры, где есть место всем. Предиктором же в точке бифуркации может стать и очень слабое воздействие в для общества ключевой точке. Внутренние же ценности и глубоко индивидуальные смыслы, подходы и взгляды численно небольших групп приобретают звучание на макроуровнях, а то и агрессивно навязываются всем. При этом ведущим направлением воздействия при проведении направленных изменений, и главным фактором итоговой конкурентоспособности сегодня выступает информационная сфера. Вместе с тем, подчас инверсионные явления неклассической трансформации позволяют использовать в процессе рефлексивного контроля превращённые (преобразованные) социально-экономические формы. Наличие большего количества управляемых процессов приводит как к необходимости их иерархической организации (воссозданию подхода иерархичности структур наряду с построением сетевым, матричным и проч.), так и развитию бесструктурного контроля [10-14].

Список использованных источников:

1. Лефевр В.А. Рефлексия / В.А. Лефевр. – М. : Когито-Центр, 2003. – 496 с.
2. Авилов А.В. Рефлексивное управление. Методологические основания / А.В. Авилов. – М. : ГУУ, 2003. – 174 с.
3. Лепа Р.Н. Рефлексия принятия решений в экономике / Р.Н. Лепа // Вестник УрФУ. Сер. Экономика и управление. – 2014. – № 3. – С. 4-12.
4. Леонтьев Д.А. Рефлексия «Хорошая» и «Дурная»: от объяснительной модели к дифференциальной диагностике / Д.А. Леонтьев, Е.Н. Осин // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2014. – Т. 11. – № 4. – С. 110-135.
5. Сергеева Л.Н. Роль рефлексивного управления в обеспечении жизнеспособности социально-экономических систем / Л.Н. Сергеева, А.В. Бакурова, Т.Ю. Огаренко ; под ред. Р.Н. Лепы // Рефлексивные процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты. – НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк : АПЕКС, 2010. – 306 с.
6. Марача В.Г. Управление общественными изменениями: синтез рефлексивного и институционального подходов / В.Г. Марача // Рефлексивные процессы и управление. – 2008. – Т. 8. – № 2. – С. 44-65.
7. Шедяков В.Є. Управління суспільними процесами: методологічні можливості й обмеження / В.Є. Шедяков // Соціальна психологія. – 2013. – № 55. – С. 157-165.
8. Шедяков В.Е. Рефлексивная постсовременная модернизация и рефлексия постсовременной модернизации / В.Е. Шедяков // ВУЗ. XXI век. – 2012. – № 2. – С. 50-73.
9. Шедяков В.Є. Процеси суспільного розвитку як об'єкт стратегічного управління (на прикладі промислових відносин) / В.Є. Шедяков // Гілея. – 2012. – Вип. 66. – С. 647-653.
10. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции / В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 4-24.
11. Шедяков В.Є. Можливості рефлексивної модернізації соціальної організації трудових відносин в Україні) / В.Є. Шедяков // Соціальна психологія. – 2009. – № 6(38). – С. 69- 78.
12. Шедяков В.Є. Трансформації промислових відносин та якість управлінських впливів в системах соціальних комунікацій) / В.Є. Шедяков // Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. – 2011. – Вип. 23. – С. 385-393.
13. Шедяков В.Е. Стратегические трансформации методологий социального управления в осуществлении общественных интересов культурно-цивилизационного мира / В.Е. Шедяков // Гілея. – 2013. – № 76(№ 9). – С. 190-194.
14. Шедяков В.Є. Можливості ефективної організації та стимулювання бажаних трансформацій) / В.Є. Шедяков // Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. – 2010. – Вип. 19. – С. 327-338.

СЕКЦІЯ 12. ЕКОНОМІКА ФІРМИ

Бабій І.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький, Україна

ВИБІР ПРІОРИТЕТІВ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

На сьогодні, ефективна зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) є важливою сферою господарської діяльності підприємств, що сприяє відтворенню експортного потенціалу України, формуванню раціональної структури імпорту, залученню іноземних інвестицій та підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світових ринках. Поряд з цим, для забезпечення продуктивної ЗЕД підприємства в умовах його функціонування в СОТ, необхідно притримуватись єдиного стратегічного напрямку розвитку. В першу чергу, це дасть змогу отримати належні конкурентні переваги, що в нинішніх умовах є можливим лише на основі здійснення ретельного дослідження діяльності підприємства стосовно пріоритетних напрямів його діяльності та розробки відповідних стратегічних цілей.

Для того, щоб вийти на зовнішній ринок, керівники підприємства повинні вирішити два основних питання організації його ЗЕД, а саме: визначення способу формування найбільш сприйнятливої та ефективної організаційної структури управління ЗЕД; встановлення способу керування створеною структурою для досягнення поставленої мети [2].

На авторське бачення, зміст другого питання в цілому, а так і частково першого, можливо розуміти з позиції того, що якщо підприємство буде мати чіткі пріоритетні орієнтири, тоді і управління створеною структурою буде більш ефективним, а значить і результативним.

З цих позицій, слід зазначити те, що в галузі міжнародного бізнесу існує різноманітний перелік типів організаційних структур, згідно специфіки організаційної наповненості яких керівники підприємств розробляють окрему стратегію управління ними та застосовують самостійні підходи до визначення пріоритетів її цілей. В таких організаційних структурах функціонують міжнародні відділи, територіальні та глобальні продуктові підрозділи, функціональні та матричні системи.

Виходячи з цього, для того щоб встановити пріоритетність цілей функціонування підприємства в сучасних умовах ринкової економіки, необхідно звернути увагу на те, що на етапі започаткування ЗЕД на підприємстві робиться вибір оптимального типу організаційної структури саме для досліджуваного підприємства. Такий вибір здійснюється на базі аналізу внутрішніх та зовнішніх чинників, які здійснюють вплив на ефективність організації ЗЕД підприємства [2]. Чинники зовнішнього середовища, які впливають на розвиток ЗЕД підприємства поділяються на прямі (загальні), що безпосередньо впливають на ЗЕД суб'єктів підприємницької діяльності та непрямі – здійснюють вплив на ЗЕД опосередковано через процес розвитку МЕН. Також, слід зазначити, що у встановленні пріоритетності стратегічних цілей функціонування підприємства в СОТ важливим слід розуміти значення та окремий вплив усіх чинників, які виходячи зі специфіки вимог конкретної умови ринку визначають розвиток ЗЕД.

Наприклад, зосередження фінансових ресурсів у розвинених країнах, з одного боку, і сприятливі географічні умови, дешева робоча сила і дружні політичні відносини з країнами, що розвиваються, – з іншого, сприяють вивозу капіталу і утворення ТНК, які найчастіше бувають національними за капіталом та інтернаціональними за сферою діяльності. З'являються і міжнаціональні корпорації, які є інтернаціональними як за сферою діяльності, так і за капіталом [1].

Також, суттєвою передумовою встановлення пріоритетності стратегічних цілей розвитку ЗЕД є можливість підвищення норми прибутку на основі зовнішньоторговельних операцій. Це пояснюється тим, що розширення зовнішньої торгівлі здешевлює елементи постійного та змінного капіталу і таким чином сприяє зниженню витрат виробництва. Завдяки конкуренції між виробниками різних країн світу, на цільовому ринку збуту вдається довести ціни до рівня їх інтернаціональної вартості, яка нижче національної вартості в менш розвинених країнах з невисокою продуктивністю суспільної праці, але вище рівня національної вартості в розвинених країнах.

В даному випадку, результатами розвитку ЗЕД на основі встановлення пріоритетності цілей мають стати наступні:

- подальше поглиблення міжнародного поділу праці;
- економія суспільної праці у країнах, які активно здійснюють ЗЕД;
- інтенсивний і раціональний обмін результатами праці;
- подальше зміцнення політичних, наукових, технічних, культурних та інших зв'язків;
- збільшення числа країн світу, що створюють ринкову економіку;
- успішне функціонування ТНК.

Таким чином, вибір найбільш сприйнятливої та ефективної організаційної структури управління ЗЕД підприємства на основі встановлення пріоритетних

цілей функціонування в СОТ залежить не лише від розглянутих чинників, а й від таких методів виходу на зовнішні ринки як: безпосередній вихід через власну зовнішньоторговельну фірму, відділ зовнішньоекономічних зв'язків або за допомогою посередників. Організуючи та здійснюючи ЗЕД, кожне окреме підприємство має детально аналізувати всі чинники та виокремлювати ті з них, які будуть сприяти підвищенню ефективності організації ЗЕД згідно обраних пріоритетів стратегічних цілей його співпраці з зовнішнім ринком.

Список використаних джерел:

1. Челак О. О. Фактори і чинники ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору / О. О. Челак, К. В. Романенко // Бізнес-навігатор. Науково-виробничий журнал. – 2014 – № 2 (34). – С. 126 – 130.

2. Юхименко П. І. Міжнародний менеджмент. / П. І. Юхименко, Л. П. Гацька, М. В. Півторак. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 488 с.

Білак Г.Г.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та
управління економічними процесами*

Рипкович В.В.

студент

Мукачівський державний університет

м. Мукачево, Закарпатська область, Україна

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Менеджери, особливо вищого рівня, повинні бачити перспективу для організації в цілому і для зв'язків організації з зовнішнім середовищем. Менеджери мають знати не просто свою роботу, але і те, як вона разом з роботою колег впливає на цілі, які підприємство прагне досягти. Вони повинні приймати до уваги вплив зовнішнього середовища на підприємство і навпаки. Використання теорії систем до управління полегшило керівникам завдання побачити організацію в єдності складових її частин, які тісно переплітаються із зовнішнім світом. Вона також допомагає інтегрувати внески всіх інших шкіл управління.

Система – це деяка цілісність, що складається із взаємозалежних частин, кожна з яких вносить свій внесок в характеристики цілого. Системи бувають

закритими і відкритими. Закрита система має жорсткі фіксовані межі, її дії відносно незалежні від оточуючого середовища (наприклад, автомобіль).

Відкрита система характеризується взаємодією із зовнішнім середовищем. Всі підприємства та організації є відкритими системами. Вживання будь-якої організації залежить від зовнішнього світу.

Внутрішнє середовище організації як системи складається з п'яти елементів: структури, задач, технології, людей та цілей. Зовнішнє середовище, якщо і його розглядати як систему, складається із підсистем прямого та непрямого впливу. До першого належать конкуренти, постачальники, споживачі, незалежні профспілки, законодавство та державні органи. А непрямий вплив представлений міжнародними подіями, науково-технічним прогресом, політичними та соціально-культурними факторами.

Зовнішнє середовище підприємства – це дуже складна система, яка характеризується такими основними показниками:

1) взаємодією факторів, або рівнем сили, з якою один фактор діє на інші фактори;

2) складність, під якою розуміють кількість факторів, на які підприємство повинно реагувати, а також рівень варіативності кожного фактора;

3) рухомість – це швидкість, з якою відбуваються зміни в оточенні підприємства;

4) невизначеність, що є функцією кількості інформації, якою володіє підприємство (або фізична особа) з приводу конкретного фактора, а також функцією впевненості в цій інформації.

Операційна функція об'єднує в собі ті дії, в результаті яких виробляються товари та послуги, що поставляються підприємством у зовнішнє середовище. Функцію операцій мають всі підприємства, інакше вони просто не можуть існувати. Терміни «операції» і «виробництво» ідентичні. Однак під виробництвом в основному розуміють випуск товарів і переробку сировини. Термін «операції» є ширшим, він включає не тільки виробництво товарів, але й надання послуг.

Повна система виробничої діяльності підприємства носить назву операційної системи. Вона складається із трьох підсистем: переробної, забезпечення, планування і контролю.

Переробна підсистема виконує продуктивну роботу, безпосередньо пов'язану з перетворенням вхідних величин у вихідні результати. Підсистема забезпечення не пов'язана прямо з виробництвом продукції та послуг, але виконує необхідні функції забезпечення переробної підсистеми. Підсистема планування і контролю одержує від переробної підсистеми інформацію про стан системи і незавершене виробництво. Інформація надходить із внутрішнього середовища підприємства – про цілі, політику, основні напрямки діяльності та інші внутрішні параметри. Інформація про попит на продукцію,

вартість ресурсів, тенденції розвитку технологій, урядові нормативні акти й інші фактори надходять із зовнішнього середовища. Підсистема планування та контролю повинна обробити весь цей великий обсяг достатньо складної інформації і видати рішення, як саме повинна працювати переробна підсистема. Конкретні питання, що підлягають вирішенню, як правило, включають планування виробничих потужностей, диспетчеризацію, управління матеріально-виробничими запасами, контроль якості.

Чисельні обов'язки операційних (виробничих) менеджерів можна об'єднати в три основні групи: розробка і реалізація загальної стратегії і напрямків операційної (виробничої) діяльності підприємства; розробка і впровадження операційної системи, що включають розробку виробничого процесу, рішення про розміщення виробничих потужностей, проектування підприємства, проектування продукту, впровадження стандартів та норм на виконання робіт; планування та контроль поточного функціонування системи.

При цьому керівнику операціями (виробництвом) доводиться мати справу з великими обсягами інформації. Він повинен мислити аналітично, мати здібності до сприйняття і оцінки нових технологій. Щоб краще зрозуміти завдання і складності, що стоять перед керівниками операціями, розглянемо показники ефективності (результативності) системи. Існують щонайменше сім різних, не обов'язково виключаючих один одного, критеріїв результативності системи: дієвість, економічність, якість, прибутковість, якість трудового життя, впровадження новацій.

Отже, системний підхід до діяльності виробничого підприємства є одним з найбільш дієвих в сучасних умовах господарювання, адже головна перевага системного підходу – це його здатність глибшого осягнення проблемних чи інших ситуацій, що виникають на підприємстві.

Вівденко М.А.

аспірант кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі

Харківський державний університет харчування та торгівлі

м. Харків, Україна

АДАПТИВНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯК ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасне зовнішнє ринкове середовище підприємства своєю динамічністю, непередбачуваністю та різноманітністю і кількістю чинників впливу відповідає характеристикам відкритих живих природних систем, в яких існують біологічні

об'єкти. Властивість живих організмів виживати в умовах посиленої внутрішньовидової та міжвидової конкуренції під впливом динамічного зовнішнього середовища, яка виробилась тривалим еволюційним процесом, зумовлена лише їх здатністю пристосовуватись до цих умов та вмінням самовдосконалюватись. Починаючи з 60-х років, цю важливу властивість пристосування та самовдосконалення живих організмів наука кібернетика почала активно застосовувати до автоматизованого управління складними технічними, а згодом і економічними системами [1-5]. Тому для управління конкурентоспроможністю у сучасних ринкових умовах необхідно застосовувати новий підхід, який був би більш адекватний новим формам конкуренції та відповідав би сучасним вимогам ринку і НТП. Запозичення підприємствами від біологічних об'єктів здатності до пристосування та самовдосконалення в умовах посиленої конкуренції та впливу мінливого зовнішнього середовища, якими характеризуються розвинені ринкові відносини, на початкових етапах розвитку здатне забезпечити необхідний для «виживання» рівень конкурентоспроможності, а в перспективі – перетворити підприємство у визначальний ринковий чинник, який буде здатний самостійно впливати на ринкові процеси та формувати необхідні йому ринкові умови. Оскільки багато істотних властивостей керованих об'єктів і умови їх функціонування наперед невідомі, то основною вимогою до формування сучасних систем управління конкурентоспроможністю є їхня здатність нагромаджувати у процесі роботи недостатню інформацію і на її основі постійно покращувати закон управління. Саме такими властивостями володіють самонастроювальні системи, яких ще називають адаптивними системами управління. Адаптивні системи управління сьогодні набули досить широкого застосування. Однак застосування теорії адаптивних систем до управління конкурентоспроможністю досі не здійснювалось. Тому поставлено за мету побудувати концептуальну комплексну адаптивну систему управління конкурентоспроможністю, яка давала змогу б на практиці таким чином організувати діяльність підприємства, щоб забезпечувати цей важливий ринковий критерій успіху.

На відміну від структури моделей систем управління з розімкнутою ланкою та зі зворотнім зв'язком, адаптивна система управління додатково містить контур адаптації, який на основі оцінки наявного рівня конкурентоспроможності по відношенню до ринкової кон'юнктури та існуючих виробів-конкурентів нагромаджує недостатню в умовах непередбачуваності і невизначеності ринку інформацію для управління та здійснює корекцію стратегії конкуренції та переналаштування виробничо-збутової програми з метою оптимізації складових параметрів рівня конкурентоспроможності ринковим умовам.

Розпочинається робота адаптивної системи управління конкурентоспроможністю за початковою програмою, яка визначається ринковою кон'юктурою та стратегічними цілями підприємства і розробляється провідними маркетингологами, згідно з виробничо-збутовими можливостями фірми. Отримані таким чином технічні і маркетингові параметри продукції, виготовленої за програмою, піддаються подальшій оптимізації та адаптації в процесі послідовних циклів, кожен з яких має певні етапи:

1. Моніторинг зовнішнього ринкового середовища;
2. Оцінка рівня власної конкурентоспроможності;
3. Визначення відповідності рівня конкурентоспроможності вимогам;
4. Аналіз власних «сильних» та «слабких» сторін;
5. Розроблення (корегування) конкурентної стратегії підприємства і тактика її забезпечення конкурентоспроможності;
6. Перевірка розробленої стратегії на адекватність зовнішнім (ринковим) та внутрішнім (виробничо-збутовим) умовам (можливостям) підприємства;
7. Формування технічного завдання на зміну (покращення) конкурентоспроможності;
8. Здійснення загальної організації і управління вищим керівництвом підприємства;
9. Виконання виробничо-збутовою системою підприємства програми завдань.

Досягнуті таким чином виробничо-збутові показники підприємства, які становлять комплексний критерій конкурентоспроможності і завдяки врахуванню «свіжої» інформації, формують нову виробничо-збутову програму підприємства для наступного циклу.

У наступному циклі адаптивна система управління конкурентоспроможністю працює вже на основі програми, яка скорегована і вдосконалена з врахуванням результатів роботи адаптивної системи управління в першому циклі, при цьому процес пристосування до мінливого зовнішнього середовища формує наступну нову програму і т. д. Чим швидше будуть проводитись цикли адаптації, тим реактивніша і гнучкіша буде адаптивна система управління конкурентоспроможністю. Однак важливою умовою ефективності процесу адаптації і самовдосконалення є умова повної завершеності попереднього циклу.

Таким чином, практична реалізація пропонованої нової концепції адаптивної системи управління конкурентоспроможністю підприємства методологічно забезпечує вітчизняні підприємства, з одного боку, такою необхідною сьогодні властивістю пристосування до невизначеного зовнішнього конкурентного середовища та фокусує всю діяльність саме на досягнення конкурентних переваг та необхідного рівня конкурентоспроможності, а з іншого – на

найбільш повне задоволення потреб і запитів споживачів в умовах обмежених ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Методи організації адаптивного планування та управління в економіко-виробничих системах / В.И. Скурихін, В.А. Забродський, П.А. Іващенко, О.Г. Штрассер. – К.: Вид-во «Наук. думка», 2008. – С. 272.
2. Моисеев Н.Н. Элементы теории оптимальных систем / Н.Н. Моисеев. – М. : Изд-во «Наука», 1975. – 538 с.
3. Проектування систем адаптивного планування та управління виробництвом / В.И. Скурихін, В.А. Забродський, Ю.В. Копейченко. – Харків: Вид-во «Вища шк.» Вид-во при Харьк. ун-ті, 2004. – 208. с.
4. Рутковский В.Ю. Адаптивная система с идентификацией параметров объекта / В.Ю. Рутковский, И.Н. Крутова // Адаптация и обучение в системах управления и принятия решений. – Новосибирск: Изд-во «Наука», 2002. – 200 с.
5. Скурихін В.И. Математичне моделювання / В.И. Скурихін, В.Б. Шифрін, В.В. Дубровський и др. – К.: Вид-во «Техніка», 2003. – 270 с.

Лукашова Л.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

ОПТИМІЗАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ-ПІДПРИЄМЦІВ

Фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності (ФОП) складають значний прошарок суб'єктів господарювання в Україні. Станом на початок 2016 року їх кількість становила 1630878 одиниць, що відповідає 82,6% всіх господарюючих суб'єктів [1]. Переважна більшість фізичних осіб-підприємців (близько 55%) здійснює діяльність в сфері оптової та роздрібної торгівлі, в т.ч. ремонту автотранспортних засобів (рис.1).

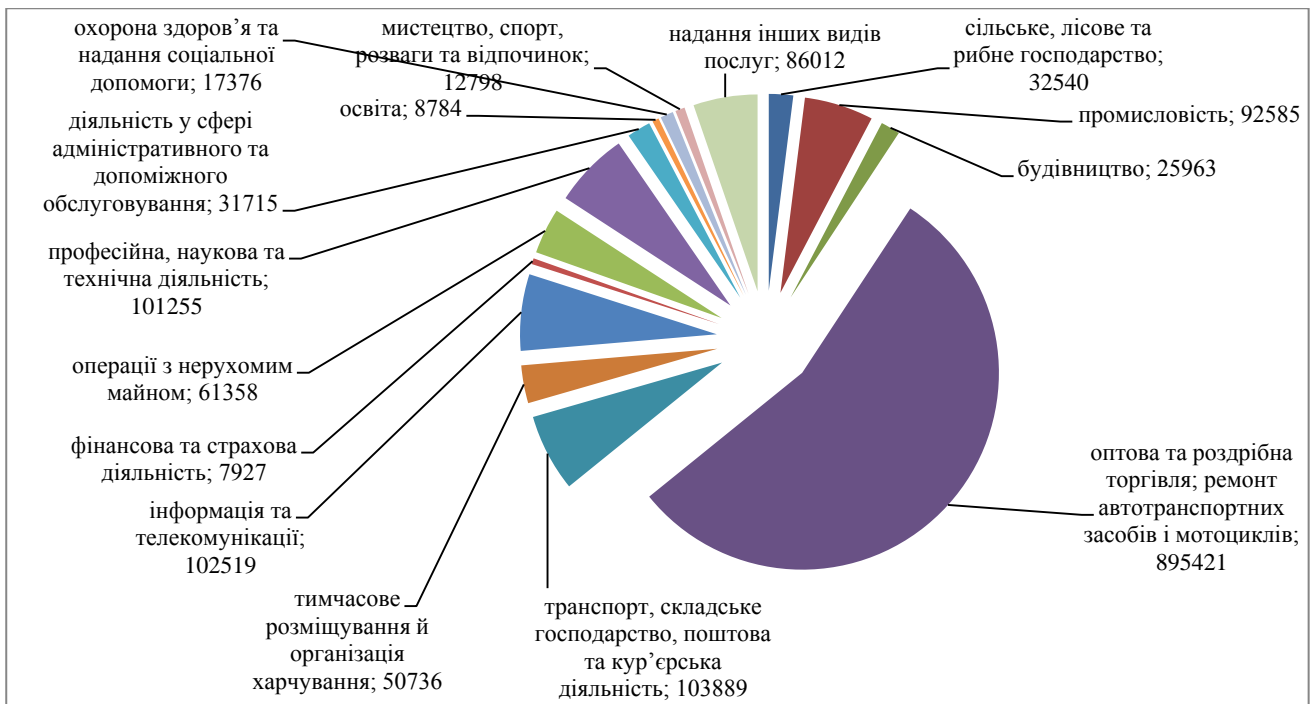


Рис. 1. Кількість фізичних осіб-підприємців за видами економічної діяльності у 2015 році [1]

Оподаткування доходів фізичних осіб-суб'єктів підприємницької діяльності залежить в першу чергу від обраної ними системи оподаткування, обліку та звітності (загальна чи спрощена), а у випадку обрання спрощеної системи оподаткування (ССО) ще і від вибору групи (перша, друга, третя)³. Слід зауважити, що ставка оподаткування третьої групи ФОП, які застосовують ССО залежить додатково від того, чи є підприємець платником податку на додану вартість (ПДВ).

Застосування загальної системи оподаткування, обліку та звітності ФОП передбачає сплату останнім наступних податків: 18% – податок з доходів, 22% – єдиний соціальний внесок⁴ та 1,5% – військовий збір. Перевагами застосування загальної системи оподаткування є можливість обрання таких видів діяльності, які заборонені ФОП, що обрали ССО, відсутність обмежень щодо кількості найманих працівників, обсягів реалізації, розміру доходу та обмежень, що пов'язані з суб'єктами, яким продаються товари чи надаються послуги. Також незаперечною перевагою загальної системи оподаткування є залежність розміру податків від розміру доходів. Якщо ФОП за звітний період не отримав доходу від своєї діяльності, то, відповідно, йому не потрібно сплачувати податки. Дану систему оподаткування часто обирають підприємці,

³ Перебування на 4 групі для ФОП неможливе, тому що суб'єкти господарювання 4 групи мають бути юридичними особами. Слід зазначити, що до даної групи належать тільки сільськогосподарські товаровиробники, частка сільськогосподарського товаровиробництва яких за попередній податковий рік $\geq 75\%$ [2].

⁴ Вираховується з чистого доходу.

які тимчасово не здійснюють підприємницької діяльності, проте не скасовують реєстрацію. Недоліком цієї форми оподаткування є надмірна кількість звітності порівняно з ФОП, які застосовують ССО, а також періодичність її подачі до контролюючих органів, зокрема до державної податкової інспекції за місцем реєстрації підприємця⁵.

Спрощена система оподаткування доходів ФОП первинно була створена для спрощення оподаткування шляхом заміни сукупності податків і зборів на один комплексний податок. На сьогоднішній день єдиний податок вже не відображає своєї сутності і не замінює всі податки. Таким чином, платники єдиного податку сплачують крім основного ще ряд інших податків (табл.1).

Початок таблиці 1

Розмір оподаткування та обмеження підприємницької діяльності ФОП на спрощеній системі оподаткування

Група ФОП	Податки ⁶	Обмеження
1	2	3
перша	1) 1 – 10% мінімальної заробітної плати за календарний місяць ⁷ 2) єдиний соціальний внесок (ЄСВ) – 22% від мінімальної заробітної плати	1) не можуть мати найманих працівників 2) річний обсяг доходу не повинен перевищувати 300 тис.грн. 3) суттєві обмеження видів економічної діяльності ⁸ 4) не можуть бути нерезидентами та мати непогашений податковий борг
друга	1) 2 – 20% від мінімальної заробітної плати за календарний місяць ⁹ 2) ЄСВ – 22% від мінімальної заробітної плати	1) можуть мати не більше 10 найманих працівників 2) річний обсяг доходу не повинен перевищувати 1,5 млн.грн. 3) певні обмеження видів економічної діяльності ¹⁰ 4) потрібно застосовувати реєстратори розрахункових операцій (РРО) у випадку, коли обсяг річного доходу перевищує 1 млн. грн. або у випадку, коли ФОП реалізує технічно складну побутову техніку [3], [4]. 5) не можуть бути нерезидентами та мати непогашений податковий борг

⁵ Реєстрація суб'єкта підприємницької діяльності – фізичної особи-підприємця здійснюється за адресою його проживання.

⁶ Зазначений мінімальний розмір оподаткування доходів ФОП.

⁷ Ставку податку встановлюють місцеві ради.

⁸ За результатами проведених досліджень переважна більшість ФОП першої групи здійснює такі види економічної діяльності як роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та надання побутових послуг населенню.

⁹ Ставку податку встановлюють місцеві ради.

¹⁰ За результатами проведених досліджень переважна більшість ФОП другої групи здійснює такі види економічної діяльності як надання послуг (в т.ч. побутових) платникам єдиного податку та (або) населенню, виробництво та (або) продаж товарів, діяльність в сфері ресторанного господарства.

1	2	3
третя	1) 3% від доходу для платників ПДВ або 5% від доходу для неплатників ПДВ 2) ЄСВ – 22% від мінімальної заробітної плати (за себе) та 22% від заробітної плати найманих працівників і 8,41% від заробітної плати працівників-інвалідів	1) річний обсяг доходу не повинен перевищувати 5 млн.грн. 2) можуть здійснювати будь-які види діяльності, крім тих, які заборонені платникам єдиного податку ¹¹ . 3) потрібно застосовувати РРО у випадку, коли обсяг річного доходу перевищує 1 млн. грн. або у випадку, коли ФОП реалізує технічно складну побутову техніку [3], [4]. 4) не можуть бути нерезидентами та мати непогашений податковий борг

До ФОП можуть застосовуватися підвищені ставки єдиного податку у випадку отримання доходів від забороненого виду діяльності. В такому разі підприємець сплачує 15% від доходу і позбувається права працювати на спрощеній системі оподаткування з 1-го числа місяця, наступного за кварталом, в якому отримано такий дохід.

Слід зазначити, що перевагами ССО є легкість здійснення податкового та бухгалтерського обліку ФОП, мінімальна кількість форм звітності, незначна періодичність їх подання та можливість вести облік самостійно без залучення кваліфікованого бухгалтера.

Оптимізація оподаткування доходів фізичних осіб-підприємців полягає в першу чергу в обґрунтованому виборі системи оподаткування, обліку та звітності з урахуванням всіх вищезазначених переваг і недоліків, яка б мінімізувала податкове навантаження і була співставною з кількістю найманих працівників і обсягом отриманого доходу.

Список використаних джерел:

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: №2755 – VI від 02.12.2010 р. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html.
3. Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» [Електронний ресурс]: № 265/95-ВР від 06.07.1995 р. в редакції від 23.07.2015 р. (закон від 01.07.2015 р. № 569-VIII). – Режим доступу: <https://docs.dtkr.ua/ua/doc/1086.306.0>.

¹¹ Види діяльності, заборонені для платників єдиного податку: організація і проведення азартних ігор; обмін іноземної валюти; виготовлення, експорт, імпорт, продаж підакцизних товарів; видобуток, виробництво, реалізація дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння; видобуток і реалізація корисних копалин; страхова, фінансова діяльність і діяльність у сфері фінансового посередництва; управління підприємствами; надання послуг пошти за зв'язку; продаж предметів мистецтва та антикваріату, організація торгів (аукціонів) виробами мистецтва, предметами колекціонування або антикваріату; організація та проведення гастрольних заходів; технічні випробування та дослідження; діяльність у сфері аудиту.

4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо застосування реєстраторів розрахункових операцій» [Електронний ресурс]: № 569-VIII від 01.07.2015 р. – Режим доступу: <https://docs.dtkr.ua/doc/1214.228.0>.

Нам'ясенко В.М.

аспірант кафедри маркетингу та товарознавства

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький, Україна

СЕРВІС ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА ТА ІНСТРУМЕНТ ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Особливості сучасних вітчизняних промислових підприємств є їхня низька ефективність, яка зокрема спричинена і техніко-технологічним відставанням більшості підприємств. Подолання цієї проблеми потребує значних додаткових ресурсів, що відсутні у багатьох підприємств, що не входять до великих холдингів, або ж інших об'єднань, що володіють такими ресурсами. Одним із шляхів підвищення ефективності діяльності таких підприємств без значних додаткових фінансових затрат є філософія «Сучасного управління».

Філософія «Сучасного управління» ґрунтується на принципі використання лише найефективніших інструментів, що не потребують значних додаткових ресурсів. Одним із ключових інструментів цієї філософії є сервіс. Варто зауважити, що більшість управлінців, а відповідно і компаній, як керованих систем, на сьогодні на ринку пропонують лише товар, а не продукт. Основною відмінністю продукту від товару є те, що товар є лише предметом, який переходить із власності у власність, тоді як продукт надає клієнту «отримати бажане». Пояснимо це на прикладі: лазерний станок для клієнта є простим товаром, тоді як продуктом для нього є можливість швидко та якісно виготовляти певні деталі та оптимізувати виробництво, що передбачає легке освоєння станка (продажний супровід) та його безперервну роботу із високим ККД (сервісне (післяпродажне) обслуговування).

Саме сервіс і є тим елементом, що перетворює товар у справжній продукт та допомагає запуснути інші елементи впливу на клієнта та отримання додаткових прибутків (продаж високомаржинальних розхідних матеріалів).

Головною проблемою на сьогодні є те, що багато сучасних підприємців вважають сервіс не частиною продукту, ключовою вимогою ринку, важливим маркетинговим інструментом, а додатковою після продажною послугою в

межах свої зобов'язань перед покупцем. Дане положення кардинально не правильне, оскільки стосується розуміння «товару», тоді як все це є частиною «продукту».

Першокласний сервіс стає частиною продукту та забезпечує наявність постійних клієнтів. Згідно результатів дослідження Американської асоціації менеджменту, що наводить у своїй роботі Джон Шоул [2, с. 17], постійні клієнти дають 65% обороту компанії, а підняття сервісу призводить до підсвідомої синхронізації якості сервісу із якістю продукту загалом в покупця. Фактично покупці вибудовують зв'язок між цими показниками.

В цій же роботі Джон Шоул наводить умови за яких можна досягти високого рівня сервісу та обслуговування:

1) прихильність керівництва – головна умова для успішного впровадження системи високого рівня обслуговування клієнтів. Це пов'язано з тим, що немає сенсу використовувати рекламу власної компанії та наголошувати на високому рівні сервісу, якщо в це не вірить ТОП-менеджмент компанії; всі слова та дії управлінців мають підтверджувати те, що рекламує компанія;

2) достатній рівень фінансування – компанія має виділяти достатню кількість коштів для реалізації програми з підтримки сервісу;

3) помітне покращення якості обслуговування – зміни мають, в першу чергу, побачити кінцеві покупці, а не менеджери, що відчитуються за зростання якості. І цей рівень сервісу має стати кращим, ніж у конкурентів;

4) навчання персоналу – даний аспект має бути критично важливим, оскільки з покупцями працюють не управлінці, що впроваджують дану систему, а працівники «фронту», що безпосередньо працюють із покупцем і відповідно і є тими, людьми, що відіграють вирішальну роль в провадженні нового рівня сервісу;

5) відносини в середині компанії мають відповідати тим принципам та умовам, що компанія декларує назовні відносно свої покупців. У випадку невідповідності та дисбалансу покупець практично ніколи не зможе відчути всі намагання покращити сервіс та обслуговування;

6) участь всіх співробітників – кожен має розуміти, що він впливає на загальний рівень сервісу та адекватно оцінювати свою роль в цьому;

7) також автор вважає за потрібне додати той момент, що впровадження сервісу має бути відповідним до можливостей компанії і «поставлена планка» має право лише підвищуватись і, ні в якому разі, не понижуватись через проблеми компанії. Фактично впровадження нового рівня сервісу також має бути ретельно спланованим та адекватним до ситуації в компанії та на ринку.

Головним елементом впровадження системи «Сучасного управління», а саме його частини, що стосується сервісу, є відповідність реального становище всередині компанії відношенню до клієнтів та тим постулатам, що декларує компанія назовні. Даний аспект пов'язано з тим, що дисонанс між цими двома

складовими призведе до неефективної роботи даної надбудови, а відповідно до відсутності результатів, які планувались при впровадженні даного підходу.

Важливим елементом також є підхід, що базується на вірних критеріях впровадження сервісної частини є надання того сервісу, що бажає клієнт, а не вважає за потрібне ТОП-менеджмент. Фактично саме в даному пункті важливе «розуміння ринку» та здатність компанії запропонувати клієнту те, що він бажає, а не те, що зручніше компанії.

Варто також зауважити і той момент, що фактично всі сучасні компанії вже не просто виробниками товарів, а саме сервісними компаніями. Цей сервіс проявляється:

- 1) надання послуги клієнту шляхом задоволення певної його потреби за допомогою товару, що виробляється;
- 2) надання послуги клієнту шляхом надання якісного обслуговування;
- 3) надання послуги клієнту шляхом сервісної підтримки;
- 4) надання послуги клієнту шляхом надання додаткових консультацій;
- 5) надання послуги клієнту шляхом забезпечення додатковими комплектуючими та витратними матеріалами.

На сьогодні саме розуміння компанії себе, як сервісної, а не як виробника дає додаткові конкурентні переваги, оскільки практично всі виробники пропонують близькі за своїми характеристиками товари.

Підбір правильного сервісу та маркетингового позиціонування взагалі на сьогодні доцільно будувати на знаннях про психологію людини та особливості її реакції на різні реакції залежно від ключових характеристик різних демографічних груп людей. Важливу роль психології в сучасному маркетингу та управлінні асортиментом та ринком підтверджує і динамічний розвиток нейромаркетингу, в який в 2015 році було вкладено 26 млрд. доларів США [3].

Варто також зауважити, що згідно досліджень якісний сервіс та обслуговування дають змогу «виробити у клієнта звичку» співпрацювати з певною компанією протягом довгого часу та активувати «емоційну» частину при заключенні договорів (на відміну від класичної економічної теорії більшу часту людина є ірраціональною; стосується це і ТОП-менеджменту, а, тим більше, спеціалістів нижчого рівня), що дозволяє підвищити «тривалість життя клієнта», що є в рази вигідніше, ніж залучати нових, тим більше здійснюючи постійній їхній пошук.

В зв'язку із цим вимальовується ще один фактор необхідності швидкої зміни напрямку в розвитку управління вітчизняних підприємств в сторону «сучасного управління», адже в світі відбувається перехід на якісно новий рівень контакту із клієнтом, тоді як на багатьох вітчизняних підприємствах переважає управління в стилі «непрофесійний суб'єктивізм».

Список використаних джерел:

1. Дахіт Ч. Сила звички [Текст] / Ч. Дахіт. – Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2017. – 432 с.
2. Шоул Дж. Первокласний сервіс як конкурентне перевага [Текст] / Дж. Шоул. – М.: Альпіна Бізнес Букс, 2008. – 338 с.
3. Нейромаркетинг: хто і чому вивчає мозок споживачів [Електронний ресурс] – Режим доступу: cossa.ru/trends/158323

Савіцький А.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри товарознавства, комерційної діяльності та митної справи

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

м. Хмельницький, Україна

ЕКСПОРТНА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА В УПРАВЛІННІ ЙОГО ПРИБУТКОВІСТЮ ТА ДОСЯГНЕННІ ІНТЕНСИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Враховуючи динамічність розвитку інтеграційних процесів, співробітництво України з СОТ та значний дисбаланс попиту і пропозиції на зовнішніх ринках, на сьогодні, експортна направленість та підвищення прибутковості підприємства є досить актуальними та важливими питаннями, які вже не можуть бути розглянуті окремо у структурі функціональної виробничої системи. З цих позицій, вітчизняні промислові виробники потребують розробки самостійної експортної стратегії, яка б дозволила застосувати результати її реалізації в управлінні прибутковістю.

Як свідчить світова практика та безліч наукових досліджень, поняття та значення терміну «стратегія» у діяльності окремої організації є досить комплексним та включає в себе значну кількість об'єктів управління. Відомий американський бізнесмен та маркетолог Джек Траут ототожнював «стратегію» з виживанням, протидією, конкуренцією та розвитком. Практик стверджував, що в економіці стратегію слід розглядати як комплекс довгострокових управлінських рішень, які мають на меті оптимізувати бізнес [2].

На думку Ковтуна О.І., підприємство зможе досягти успіху лише тоді, коли буде діяти чітко по встановленому плану, який повинен мати концептуальний характер та базуватися на цілісності і системності довгострокового курсу ділового розвитку [3, с.13]. В свою чергу, Мізюк Б.М. вважає, що «стратегія» визначає основні напрями розвитку підприємства. є способом встановлення взаємозв'язку і взаємодії з зовнішнім середовищем, визначається на основі

узагальненої та не повної інформації, дозволяє досягнути синергію через міжфункціональне поєднання окремих підрозділів підприємства [4, с. 11].

Якщо звернути увагу та формування специфіки експортної орієнтованості промислових підприємств, на авторське бачення, що в першу чергу слід виділити те, що експортна стратегія їх розвитку повинна враховувати ряд чинників експортної орієнтованості, які мають бути інтегровані у загальну систему прибутковості. В даному випадку, така стратегія є експортною та виступає інструментом формування структурних складових і елементів всієї системи управління прибутковістю, що під впливом становлення ринкових відносин набуває дещо іншої форми функціонування. Сутність зазначених понять полягає в тому, що на сьогодні, підприємство вже не може самостійно розвиватись та обов'язково у своїй структурі містить елемент співпраці із зовнішнім ринком.

Таким чином, якщо розглядати процес розвитку підприємства зі сторони екстенсивного та інтенсивного зростання, Бурмака М.М. та Бурмака Т.М. зазначають, що основною рушійною силою, яка дозволяє здійснювати перехід від одного процесу до іншого є інноваційна діяльність підприємства [1, с. 20].

Виходячи з цього, розробка експортної стратегії підприємства є засобом реалізації його довгострокових планів, які орієнтовані на досягнення інтенсивного зростання за допомогою побудови продуманої системи управління прибутковістю. Результат впровадження інноваційних розробок у діяльності виробничого процесу підприємства слід розуміти як один з ключових елементів його екстенсивного зростання, а результат від управління прибутковістю як один з ключових елементів досягнення довгострокових цілей та інтенсивного зростання. Не менш важливим і є вплив зовнішнього середовища, яке активізує внутрішні потенційні можливості підприємства та визначає його здатність генерувати потрібну експортну стратегію для підвищення прибутковості враховуючи при цьому специфіку різних чинників експортної орієнтованості.

Таким чином, розвиток вітчизняних промислових підприємств на стільки сильно залежить від співробітництва з зовнішнім ринком, що отримання великих прибутків та підвищення рівня їх прибутковості в повній мірі виходить від можливостей пропонувати свою продукцію за кордоном. Поряд з цим, необхідно прийняти до уваги і те, що під впливом пострадянських трансформацій та сучасного посилення ефекту світових кризових явищ, для промислових підприємств країни з ринковою економікою запорукою їх успіху є вихід на зовнішній ринок за допомогою детально розробленої експортної стратегії.

Список використаних джерел:

1. Бурмака М.М. Управління розвитком підприємства : [монографія] // М. М. Бурмака, Т.М. Бурмака. – Харків : ХНАДУ, 2011. – 204 с.
2. Джек Траут Траут о стратегии . Стратегия есть воспитание / Джек Траут // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/traut.shtml>.
3. Ковтуна О.І. Стратегія підприємства. – Львів : «Новий світ – 2000», 2007. – 324 с.
4. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління : підручник. – Львів : Магнолія 2006, 2009. – 544 с.

СЕКЦІЯ 13. ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙ

Бессонова А.В.

студентка

Приазовский государственный технический университет

г. Мариуполь, Донецкая область, Украина

ИННОВАЦИИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЕ

Тема энергоэффективности в Украине становится всё более актуальной и набирает обороты как на местном, так и на глобальном уровне.

По данным Государственного агентства по энергоэффективности и энергосбережения Украины, национальный жилищно-коммунальный сектор потребляет около 11,1 млрд. кубометров газа, что обходится в \$4,44 млрд. в год. По мнению экспертов, это пустая трата национальных ресурсов, потому что тепловые потери энергии оцениваются в 65%, что в разы превышает средние показатели странах ЕС. Только при транспортировке теряется около 17% тепла и до 30% воды, в то время как в Европе эти показатели остаются в границах 3-5%. Кроме того, первый секретарь, атташе по вопросам энергетики посольства Великобритании Крина Лавери добавила, что Украина срочно нуждается в инновационных технологиях для решения этой проблемы на муниципальном уровне с целью более эффективного использования энергосберегающих технологий и возобновляемых источников энергии.

Исследования Национального плана действий по энергоэффективности Украины в рамках проекта «Украинское устойчивое энергетическое будущее – вызовы и возможности», отразили необходимость введения рыночных цены на энергоносители с целью по экономии энергопотребления. Основной целью ожидаемой реализации плана является уменьшение конечного потребления энергии на 9% к 2020 году, с предоставлением энергетических услуг путем внедрения энергетически эффективных и энергосберегающих мер. Наиболее распространенными механизмами достижения ожидаемого уровня потребления энергии являются потребительская информация (маркировка продукции, энергетические паспорта зданий и прочее), обязательные требования к потреблению энергии конечными продуктами (энергосберегающая теплоизоляция зданий).

Государственным агентством по энергоэффективности и энергосбережения был разработан ряд мероприятий по привлечению инвестиций, в основном со стороны европейских стран. Также существует проект закона об эффективном

использовании энергоресурсов и ряд стандартов в сфере энергоэффективности. Кроме того, уже утвержден на правительственном уровне технический регламент по энергетической маркировке электрооборудования бытового назначения (холодильников, микроволновых печей, кондиционеров).

Все эти действия дают возможность отечественным предприятиям привлекать иностранных инвесторов. В настоящее время планируется направить 500 млн. грн. в рамках технической поддержки ЕС в модернизацию жилищно-коммунального хозяйства [1].

В рамках проекта «Энергосбережение и энергоэффективность» был организован Институт Энергоэффективных Систем. Его целями являются: повышение уровня квалификации специалистов, связанных со сферой энергетики, повышение уровня сознания населения в вопросах энергосбережения и помощь в разработке программ повышения энергоэффективности на промышленных предприятиях. Для достижения этих целей проводятся специальные курсы повышения квалификации, разрабатываются специальные программы по энергосбережению, проведение работ по энергетическому аудиту, консультации по внедрению энергосберегающих технологий и энергоменеджмента на предприятиях. Именно благодаря этой системе 42 украинские компании смогли продемонстрировать международным инвесторам потенциал «чистой» энергетики в Украине [2].

Согласно статистическим данным, введение на производстве новых, ресурсосберегающих технологических процессов уменьшается с каждым годом. В 2009 году наименований таких видов продукции было 753, в 2012 – 554, а в 2015 – всего 458. Однако количество предприятий, которые занимаются инновациями, растет с каждым годом. В 2015 году их процент от общего количества фирм составил 17,3. Для сравнения, эта величина в 2013 и 2014 годах эта величина составляла 16,8 и 16,1 процентов соответственно [3, с. 208].

Из этого можно сделать вывод, что в плане энергоэффективности Украина делает шаги в верном направлении, разрабатывая множество новейших технологий, создавая перспективные планы по экономии энергии и повышению сознательности граждан страны в вопросах энергосбережения. Согласно данным государственного агентства по энергоэффективности и энергосбережению, для предприятий Украины вполне реально на сегодняшний день сократить объемы энергопотребления на 3-4 процента в год.

Список использованных источников:

1. Информационный портал «Украинский бизнес ресурс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ubr.ua/finances/macroeconomics-ukraine/energoeffektivnost-v-ukraine-sostoianie-del-i-plan-deistvii-289598>.
2. Сайт Международного экологического форума «Окружающая среда для Украины» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eti.co.ua/content/view/124/149/langrussian/>
3. Статистический сборник «Украина в цифрах 2015» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://istmat.info/files/uploads/53010/ukraina_v_cifrah_2015.pdf.

Удовиченко С.М.

кандидат економічних наук,

старший науковий співробітник, завідувач сектору інноваційного провайдингу та інтелектуальної власності

Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція

Національної академії аграрних наук України

м. Покровськ, Донецька область, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ГАЛУЗІ

Інноваційна політика держави спрямована на створення сприятливого середовища для активізації діяльності підприємств усіх галузей економіки. Специфічність сільськогосподарського виробництва потребує особливих підходів до визначення оптимальних методів підвищення ефективності взаємодії наукової галузі з агровиробництвом та їх застосування на сільськогосподарських підприємствах.

Інноваційна політика, яка має на меті стимулювання підприємств наукової і виробничої сфер, становить складне комплексне явище, що вміщує в себе елементи національної політики щодо створення сприятливого інвестиційного клімату для реалізації інноваційних проєктів та запровадження державою спеціальних стимулів для активізації інноваційних технологічних змін.

Створення інноваційного клімату у сфері аграрного виробництва, інтеграція його у світове сільське господарство потребує системного підходу до законотворчої діяльності. На сьогодні прийнята велика кількість законів та підзаконних актів, що регулюють економічні перетворення країни взагалі, та аграрної галузі зокрема.

Сучасна нормативно-правова база стосовно науково-технічної та інноваційної діяльності налічує близько 200 документів, які визначають правові, економічні та організаційні засади державного регулювання

інноваційної діяльності в Україні, встановлюють форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямовані на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом.

У 2015 році Кабінетом Міністрів України була схвалена Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [1].

За Програмою оптимальним варіантом розвитку аграрного сектору є застосування кращих практик держав з розвинуеною аграрною економікою, імплементацію Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, а також поліпшення бізнес-клімату в аграрному секторі економіки, створення умов для збільшення обсягів залучення інвестицій, розширення можливості для експорту продукції вітчизняного аграрного сектору, забезпечення вітчизняних споживачів продовольством належної якості за доступними цінами.

Для виконання Програми необхідно близько 47,1 млрд. гривень, з них за рахунок коштів державного бюджету 35,6 млрд. гривень.

Державним бюджетом на 2017 рік для досягнення збалансованого розвитку підприємств агропромислового комплексу передбачені видатки у розмірі 3,63 млрд.грн., з яких із загального фонду – 3,21 млрд., із спеціального фонду – 0,43 млрд.грн. [2].

Окрім того, проектом бюджету передбачено залучення 400 млн.євро від Європейського інвестиційного банку на реалізацію інвестиційних проектів в агропромисловому комплексі.

Ще одним інструментом державної підтримки аграрного сектору є надання державних гарантій за кредитами та позиками, що залучаються для фінансування інвестиційних проектів. Статтею 6 [2] встановлено, що у 2017 році такі державні гарантії можуть надаватися в обсязі до 31 678 620 тис. гривень (за рішенням Кабінету Міністрів України, погодженим з Комітетом Верховної Ради України з питань бюджету) для забезпечення виконання боргових зобов'язань суб'єктів господарювання, у тому числі і сільськогосподарських підприємств.

Вагомим фактором інноваційного розвитку сільського господарства країни є продуктивність аграрної науки. Для здійснення наукової діяльності на 2017 рік передбачено видатків на суму 861 157,3 тис.грн., з них Міністерству аграрної політики та продовольства – 120 017,5 тис. грн. та Національній академії аграрних наук України – 741 139,8 тис. грн.

За результатами 2016 року науковими установами Національної академії аграрних наук України отримано 29,9 млн.грн. за 1521 ліцензійними угодами про використання об'єктів права інтелектуальної власності та 87,3 млн.грн. за господарськими угодами про використання наукової та наукоємної продукції [3]. Окрім фінансових результатів створені інтелектуальні продукти. Так до

ДП «Український інститут промислової власності» подано 153 заявки на реєстрацію об'єктів промислової власності та отримано 220 охоронних документів на винаходи, корисні моделі та на знаки для товарів і послуг. До Українського інституту експертизи сортів рослин на сортовипробування передано 123 нових сорти та гібриди рослин і отримано 118 свідоцтв про державну реєстрацію селекційних досягнень у рослинництві та 1 свідоцтво – на селекційне досягнення у тваринництві.

Створення сприятливих умов для інтелектуальної праці науковців передбачає використання системи заходів, націлених на стимулювання інноваційної діяльності підприємства. При цьому використовуються прямі і непрямі методи стимулювання із урахуванням особистих здібностей дослідників, що впливають на продуктивність їх творчості.

Ці методи можна поділити на три групи:

- прямі економічні стимули: оплата праці; участь у прибутках; премії за інтенсивність праці; оплата за підготовку та перепідготовку кадрів;
- непрямі економічні стимули: доплата за стаж, вчене звання, наукову ступінь; пільгові послуги;
- моральні стимули: сприяння ініціативі, творчому характерові праці; підтримка новаторства.

Наукові установи Національної академії аграрних наук України є неприбутковими бюджетними підприємствами, тому використання прямих і непрямих економічних стимулів обмежується державним фінансуванням.

Важливим моментом для науковця є доведення розробки до фази виробництва, коли його задум набуває корисності і дозволяє збільшувати додану вартість виробленої продукції. Тут починають діяти всі вищезазначені стимули.

Необхідним елементом інноваційного процесу є провайдингові структури, що сполучатимуть наукову діяльність з виробничою. На даний момент наука працює відокремлено від виробництва, тільки окремі наукові здобутки знаходять застосування.

Створення таких провайдингових формувань та їх діяльність є дуже ризикованою справою, бо не кожна розробка може бути втілена. Отже, в таких умовах держава повинна започаткувати формування мережі провайдингових структур, розробивши певну систему правових, організаційних та економічних важелів. Саме вона мусить дбати про створення умов для існування і постійного розширення інноваційних процесів у всіх сферах господарського комплексу, у тому числі сільського господарства. Надання державою пільг цільового характеру, що будуть діяти автоматично згідно чинного законодавства, диференціюватися по галузях народного господарства та видам діяльності, будуть гнучкими за часом дії і цілям застосування, буде сприяти розвитку мережі провайдингових структур.

На відміну від промисловості, впровадження інновацій в сільському господарстві здійснюється на регіональному рівні, що пов'язано із специфікою галузі: сезонність виробництва, використання земельних ресурсів та живих організмів. Тому інноваційний розвиток аграрної сфери можливий лише за умови підвищення ефективності господарювання та розвитку сільської місцевості у кожному регіоні країни. Враховуючи реалії соціально-економічного розвитку регіонів, структуру земельних угідь, наявність виробничих потужностей, природно-кліматичні умови, культурні й побутові традиції населення, можна визначити оптимальні заходи для розвитку конкретних сільських територій.

Отже, альтернативою провайдингової мережі може стати кластерна модель у системі виробничих відносин, що дозволяє посилювати співпрацю в регіонах на основі процесів спеціалізації і розподілу праці між господарствами. Кластерна модель розвитку є найбільш оптимальним утворенням для здійснення інноваційних перетворень в аграрному секторі.

Кластери створюють механізм для об'єднання підприємств і державних інститутів різних рівнів для ведення конструктивного діалогу з питань підвищення ефективності господарювання, надають новий інноваційний механізм для співпраці. Формування кластерної моделі надасть імпульс для розвитку кількох галузей, при цьому впровадження інноваційних продуктів стане більш легким та ефективним процесом.

Активізація процесу спрямованого стимулювання наукової думки, створення мережі провайдингових структур та кластерної моделі господарювання дасть змогу підвищити ефективність інноваційної діяльності підприємств аграрної сфери, забезпечити розвиток усіх галузей економіки країни, зміцнити економічні позиції та підвищити репутацію держави на світовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. № 1437-р. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248907971>
2. Закон України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19/page2>
3. Звіт про діяльність Національної академії аграрних наук України за 2016 рік. – К.: Аграрна наука, 2017. – 550 с.

Наукове видання

**ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ:
СТРАТЕГІЯ, НАПРЯМИ І ПРІОРИТЕТИ**

*Збірник матеріалів
Міжнародної науково-практичної конференції*

Видано в авторській редакції

Адреса для листування: 69000, м. Запоріжжя, п-т Леніна, 109, офіс 214

телефон +38 095 314 96 69

E-mail: office@siee.zp.ua

Підписано до друку 29.09.2017. Формат 60x84/16.

Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.

Ум.-друк. арк. 9,99. Тираж 100. Замовлення № 0917-67.

Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у поліграфічному центрі

Східноукраїнського інституту економіки та управління