

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЧЕРКАСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ESCOLA SUPERIOR DE CIÊNCIAS EMPRESARIAIS INSTITUTO POLITÉCNICO DE
VIANA DO CASTELO
CONCORDIA UNIVERSITY
ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ «ЦЕНТР СТАЛОГО РОЗВИТКУ»
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

**МАТЕРІАЛИ XX МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

22 жовтня 2019 року

Черкаси



2019

УДК 33(063)
Т33

Теорія і практика сучасної економіки : матеріали XX Міжнародної науково-практичної конференції : 22 жовтня 2019 р. [Електронний ресурс] / відп. ред. Р. В. Манн ; М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси : ЧДТУ, 2019. – 143 с. – Укр. та португал. мовами. – Назва з титульного екрана.

Зам. № 19-164

Обл.-вид. 10,01



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЧЕРКАСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ESCOLA SUPERIOR DE CIÊNCIAS EMPRESARIAIS INSTITUTO POLITÉCNICO DE
VIANA DO CASTELO
CONCORDIA UNIVERSITY
ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ «ЦЕНТР СТАЛОГО РОЗВИТКУ»
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА



ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

**МАТЕРІАЛИ XX МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

22 жовтня 2019 року

Черкаси ЧДТУ 2019

УДК 33(063)
ББК 65.050
Т33

Організаційний комітет:

Григор О. О.	к.н.держ.упр., доцент, ректор ЧДТУ
Демиденко В. В.	к.е.н., доцент, декан факультету економіки та управління ЧДТУ
Манн Р. В.	д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва ЧДТУ
Петкова Л. О.	д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та бізнесу ЧДТУ
Коломицева О. В.	д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики і маркетингу ЧДТУ
Фінагіна О. В.	д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування ЧДТУ
Гончаренко І. Г.	д.н.держ.упр., професор, завідувач кафедри фінансів ЧДТУ
Ільченко Н. В.	к.н.держ.упр., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва ЧДТУ

Теорія і практика сучасної економіки : матеріали XX Міжнародної науково-Т33 практичної конференції : 22 жовтня 2019 р. [Електронний ресурс] / відп. ред. Р. В. Манн ; М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси : ЧДТУ, 2019. – 143 с. – Укр. та португал. мовами.

Матеріали конференції висвітлюють стратегічні питання розвитку економіки, вдосконалення інвестиційної привабливості регіонів, галузей і підприємств, інтенсифікації інтеграційних процесів та інші актуальні проблеми сучасної економіки, фінансів, менеджменту та маркетингу, публічного управління та адміністрування.

**УДК 33(063)
ББК 65.050**

Оргкомітет вважає за доцільне повідомити, що не всі положення і висновки окремих авторів є беззаперечними. Разом з тим, вважаємо можливою їх публікацію з метою обговорення.

УДК 330.341.1

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ У ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СВІТІ

Березюк-Рибак І.Р., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Характерною рисою сучасної глобальної економіки є міжнародна високотехнологічна конкуренція. Конкурентоспроможність країни в сучасному глобалізованому середовищі залежить від того місця, яке вона займає на світовому ринку високотехнологічної продукції. М. Кастельс зазначав, що «світ вибірково підходить до включення країн до процесів глобалізації: до неї не залучають ті народи, території та індустрії, які не мають для неї цінностей, хоч її вплив відчувається скрізь. Залучають не всіх, але відмовитися від глобалізаційної асиміляції не може собі дозволити жодна країна, щоб не бути відкинутою на узбіччя всесвітнього прогресу» [1].

Сьогодні Україна стоїть перед вибором оптимальної моделі інтеграції вітчизняного бізнесу у світовий простір для забезпечення сталого економічного зростання. Здійснити це можливо лише за допомогою інноваційної економіки.

Як відомо, міжнародна конкурентна перевага у виробництві й продажі високотехнологічних товарів досягається через високу технологічну інноваційність, яка ґрунтується на сучасному механізмі стимулювання та застосування новітніх знань. Технологія виступає як ресурсний потенціал розвитку суспільства, який пропонує різні варіанти соціальних змін.

Головною ознакою сучасного розподілу сил на світовій арені є суттєвий розрив між країнами інноваційними лідерами, які активно формують нові глобальні ринки та менш потужними країнами, які є фактично залежними від провідних країн. Наукомісткі та високотехнологічні виробництва є не лише підставою для формування конкурентоспроможності країн та регіонів, а й визначають їх місце у світовій ієрархії.

На думку відомого американського економіста Дж. Сакса, сьогодні світ розділений не ідеологічно, а технологічно. Вчений за цією ознакою поділяв світ на три частини: технологічні новатори, технологічні послідовники та технологічні аутсайтери [2]. Застосовуючи термінологію Дж. Сакса, до технологічних новаторів можна віднести провідні високорозвинені країни Західної та Північної Європи (Скандинавські країни), США, Японію, Канаду, Австралію, країни Азійсько-Тихоокеанського регіону та ін., в яких зосереджено близько 15% відсотків населення планети. В цих країнах частка нових або вдосконалених технологій,

продукції або обладнання, в які вкладено нові знання становить від 70 до 85% приросту ВВП [2]. Саме тут розробляються інновації та нові технології, які відтак розповсюджуються по світу. Виробництво і споживання інформаційних ресурсів та знань, дало можливість цим країнам нагромадити величезний обсяг інноваційних технологій, який було покладено в основу економічного зростання.

Друга частина, яка складає близько половини населення, здатна закуповувати та впроваджувати технологічні інновації у власне виробництво. І, нарешті, третя частина є фактично відірваною від світового технологічного розвитку: тут і не виробляють, і не впроваджують інновацій. Спочатку передові технології з'являються в провідних країнах – інноваційних лідерах, потім в країнах, що інтенсивно розвиваються, а вже потім – в решта.

До технологічних аутсайдерів можна віднести країни з екстенсивним економічним розвитком та країни з транзитивною економікою, які переходять від стадії екстенсивного до інтенсивного економічного розвитку. Неспроможність цих країн вчасно здійснити структурну перебудову економіки відповідно до нового технологічного укладу не просто гальмує їх розвиток, але й призводить до економічної деградації і висуває їх на периферію світових економічних процесів. Країни, що знаходяться в межах так званої периферійної зони сучасного глобального простору дуже важко долають процеси міграції від індустріальної до постіндустріальної стадії розвитку технологічного способу виробництва.

Важливо зазначити, що більшість високорозвинених країн світу прийшли до інноваційної моделі розвитку економіки природнім еволюційним шляхом, як квінтесенція бізнесової діяльності, лідируючи ще на індустріальній фазі розвитку. Японія та Південна Корея, а згодом – країни Азійсько-Тихоокеанського регіону, так звані «молоді тигри» (Сінгапур, Гонконг, Тайвань, Малайзія та ін.) вийшли на передові позиції у світі більш революційним шляхом, здійснивши своєрідне стрибкоподібне піднесення, створивши за короткі строки індустрію масового виробництва сучасної продукції.

У 2019 році за даними щорічного рейтингу конкурентоспроможності країн світу (The Global Competitiveness Report всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum, WEF) із 141 країни до першої десятки ввійшли наступні: Сінгапур (1-е), США (2-е), Гонконг (3-е), Нідерланди (4-е), Швейцарія (5-е), Японія (6-е), Німеччина (7-е), Швейцарія (8-е), Великобританія (9-е), Данія (10-е). У 2019 році Україна у рейтингу конкурентоспроможності країн світу зайняла 85-е місце, Молдова – 86-е [3].

Зростання міжнародної конкуренції спонукає уряди багатьох високорозвинених країн підтримувати розвиток інноваційної діяльності національних компаній, шляхом впровадження прямих та непрямих регуляторів впливу на стимулювання інвестицій у високотехнологічні галузі економіки.

Посилення глобальної економічної активності в сфері високих технологій призводить до активної інтеграції науки та промисловості, яка супроводжується створенням наукових та технологічних парків, збільшення обсягів фінансування ТНК інноваційних проектів та державних витрат на НДДКР. Уряди цих країн вдало позиціонують власний науково-технічний потенціал та розвинену систему науково-технологічного інформування та прогнозування світового технологічного розвитку та кон'юнктури ринку.

Таким чином, країни, які успішно реалізують стратегію інноваційного розвитку мають декілька суттєвих спільних ознак: ефективно діючі національні інноваційні системи, державні механізми регулювання інноваційної діяльності суб'єктів ринку, високий рівень концентрації високорентабельних видів бізнесу, високотехнологічна структура національного виробництва і зосередження найбільших фінансових потоків у високотехнологічних галузях та секторах економіки.

Висновок. Саме інноваційна модель розвитку є фундаментом, який забезпечує економічний потенціал країни та її конкурентоспроможність на світовому ринку. Технологічні інновації, як результат творчої діяльності наукових, дослідних інститутів та виробничих структур, забезпечують економічне зростання та виступають основою підвищення добробуту людей. Лідерами впровадження передових технологій є Сінгапур, США, Японія, Німеччина, Швеція, Фінляндія та інші. Населення цих країн становить близько 15% від загальної кількості людей, що населяють планету. Однак, на світовому ринку високотехнологічної продукції частка цих країн сягає майже 80%. При цьому частка України становить лише 0,1%.

Сінгапур і Фінляндія, населення яких становить відповідно 4,5 і 5,2 млн. осіб, виробляють вдвічі більший валовий національний продукт, ніж Україна. І це при тому, що кількість населення України на порядок більше, ніж у згаданих країнах. Саме тому в Україні стратегічним курсом державної політики обрано інвестиційно-інноваційну модель розвитку економіки. Ключовим джерелом стійкого економічного зростання України повинні стати сучасні наукові знання та їх комерційне застосування.

Список використаних джерел

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: монография / М. Кастельс. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 420 с.
2. Нова карта світу за Джефрі Саксом // Дзеркало тижня. – 2000. – №29. – С.11.
3. The Global Competitiveness report, 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2019>

УДК 329.11(091) „1981/1989“

ОСНОВНІ ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РЕЙГАНОМІКИ 1981-1989 РОКІВ

Баранов Г.О., студент 3-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

На основі аналізу історичних аспектів розвитку рейганоміки, економічної політики американського уряду Рональда Рейгана, необхідно дослідити застосування економічної практики з метою розвитку економічних процесів, а також задля розкриття особистості Рональда Рейгана. Досліджено історіографію проблематики і доведено, що над деякими аспектами створення і впровадження рейганоміки працювали науковці, висококваліфіковані спеціалісти і реформатори в сфері економіки. Вагомий внесок у вивчення цієї проблематики зробили такі фахівці та політики як: Р.Рейган, М.Фрідман, Ю.Панченко, Ф.Хайек та ін [1–2]. Значний внесок в дослідження основ політичної історії США вніс В.Согрін. В працях В.Согріна обґрунтовується періодизація політичної історії США з урахуванням впливу концепції неоконсерватизму [3]. Історичні і політичні аспекти формування і розвитку неоконсерватизму у США розкриваються в працях А.Блума і Л.Харца [4–5].

В 1970 – 1980-х роках відбулося поступове оновлення консервативної концепції (неоконсерватизму), яке було пов'язано з новим етапом становлення політичних процесів, що яскраво відобразилося, наприклад, в США. Неоконсерватизмом називають сучасну політичну течію, яка орієнтує цінності консерватизму до постіндустріального суспільства і прогнозує політику уряду і курс провідних держав світу з 1970-х років. Метою неоконсерватизму стало стимулювання ринкових відносин і підприємництва. Формуватися неоконсерватизм почав після революційних потрясінь початку ХХ ст., а його становлення відбулося після Другої світової війни.

Процес перебудови системи державного регулювання був однією з важливих особливостей економіки капіталістичних країн 1980–1990-х років. Наприклад, у США в 1980-х роках спостерігалися дестабілізуючі процеси, які об'єднали циклічну і структурну кризи в державі, стагфляцію (зростання інфляції і падіння темпів економічного росту) з напруженням міжнародних відносин і фінансових проблем. До цього привели економічні, соціальні і політичні проблеми 1960–1970-х років в США (гонка озброєнь, війна у В'єтнамі тощо). Серед факторів, які суттєво вплинули на становлення рейганоміки була суспільна реакція на рух 1960-х р., а саме:

молодіжний і жіночий рух за розширення громадянських прав, сексуальна революція, діяльність і погляди лідерів неоконсерватизму. Перед державою стала необхідність перегляду методів і напрямів втручання в економічні процеси, тому неоконсервативний варіант державного регулювання замінив Кейнсіанську концепцію розвитку економіки. Фінансові і соціально-економічні проблеми в 1970-х роках показали, що методи державного регулювання і економічна політика вже не відповідають новим правилам економічного розвитку. Кризова ситуація в США вплинула і на традиційні, і на новітні галузі економіки та визначила негнучкість економічної політики, побудованої на некейнсіанських методах регулювання економіки. Некейнсіанські методи державного регулювання були піддані критиці з боку Чиказької школи неоконсервативного напрямку, насамперед М.Фрідманом та Ф.Хайеком, які розробили концепцію мінімального державного втручання в економіку і зайнялися пошуком нових методів державного регулювання економічної кризи [2].

На перший план, уряд США поставив завдання раціонального підходу і підвищення ефективності виробництва, зміни його структури і технологій, збільшення інвестицій. Впровадження нових технологій вимагало накопичення значних інвестиційних ресурсів і вкладення їх у пріоритетні галузі. Основними напрямками державного регулювання економіки стали: стимулювання сукупної пропозиції, контроль за динамікою грошей для зменшення інфляції, купівля об'єктів державної власності (підприємств, облігацій тощо), зменшення адміністративно-правових обмежень економічній діяльності, зміна державної політики щодо соціальних програм, зростання державного стимулювання науково-дослідної роботи.

Неоконсервативна теорія визначила концептуальну основу економічної політики уряду президента США Р.Рейгана у 1981–1989 рр. і отримала назву – «рейганоміка». Для цієї політики були характерні такі особливості як захист вільного ринку, збалансованість бюджету, зниження податків для заохочення підприємницької діяльності. Водночас, уряд прийняв рішення для стимулювання інвестиційного клімату, зменшення інфляції та підвищення конкурентоспроможності держави на міжнародній арені [1]. При такому векторі економічного регулювання питання зайнятості і соціального захисту відходили на другий план. Економічна політика США в досліджуваній період базувалася на концепції стимулювання економіки і політика Р.Рейгана стала провідною в неоконсервативній політиці капіталістичних країн у 1980–1990-х роках. Основними задачами економічної політики Р.Рейгана було: раціоналізувати виробництво; технологічно і структурно перебудувати економіку; знизити державний борг, інфляцію і безробіття. Для досягнення поставлених задач було обрано основні напрямки економічної політики, які засновано на скороченні державного втручання

в економіку. Податкова політика базувалася на зменшенні податків, що стало першим кроком політики президента Р.Рейгана.

У 1980-х роках в США політика дерегулювання (обмеження державного втручання в підприємницьку діяльність) являла собою комплекс заходів, які спрямовані не на відмову від державного регулювання економіки, а на якісну зміну стратегії і пріоритетів. Умовою реалізації цієї політики став перерозподіл функцій регулювання між державою і бізнесом та зростання економічної свободи підприємців і послаблення бюрократичного тиску на підприємництво. Для зниження бюрократичного впливу на розвиток економіки і підвищення ефективності управління було прийнято заходи зі скорочення бюрократичного апарату і зменшення витрат на його утримання. Основним напрямком кредитно-грошової політики США в цей період стало антиінфляційне регулювання грошової маси і підтримка заходів Федеральної резервної системи щодо зменшення зростання грошової маси з метою стримування інфляції. На початку 1990-х років відбулося падіння соціального неоконсервативного руху, оскільки соціальні консерватори були розчаровані в спроможності республіканської партії задовольнити соціальні вимоги. Після завершення «холодної війни» з Радянським союзом, течії американського консерватизму не мали об'єктивного фундаменту для подальшого розвитку, але ці процеси ускладнили неоконсерватизм, а не зруйнували його. Неоконсерватори стали більш виваженими в методах політичної боротьби, розширили програму і прийняли документ «Контракт з Америкою». Як наслідок, до середини 1990-х років неоконсерватори інтегрувалися в республіканську партію, а трансформаційні процеси в русі консерваторів кінця ХХ ст. створили умови для розвитку неоконсерватизму в сьогоденні.

Висновок: Досліджено і узагальнено інформацію про основні аспекти розвитку рейганоміки та використання її досягнень в економіці та політиці. Визначено, що результати економічної політики Р.Рейгана стали позитивним кроком на шляху досягнення високих показників в соціально-політичному і економічному житті США. Економічному розвитку сприяло успішне завершення структурно-технологічної перебудови економіки, стабілізація курсу долара і перехід до більш відкритого типу економіки. Однак не вдалося вирішити завдання бездефіцитного бюджету, оскільки скорочення витрат на соціальні цілі не компенсувало зростання військових витрат. На основі аналізу історичних аспектів розвитку рейганоміки, економічної політики американського уряду Рональда Рейгана, надано варіанти застосування економічної практики з метою розбудови економіки сьогодення.

Список використаних джерел

1. Рейган Р. Жизнь по-американски / Р. Рейган. – М. : Новости, 1992. – 752 с.

2. Панченко Ю. В. Спільне і відмінне в ідеології неоконсерватизму у Великій Британії та США / Ю. В. Панченко // Сумська Старовина. – 2007. – № 21/22. – С. 72–78.
3. Согрин В. В. Исторический опыт США / В. В. Согрин. – М. : Наука, 2010. – 581 с.
4. Bloom A. The Closing of the American Mind. New York / A. Bloom, 1987. – 392 p.
5. Харц Л. Либеральная традиция в Америке / пер. с англ., общ. ред., вступ.сл. и послесл. В. Согрина. – Москва: Прогресс, 1993. – 400 с.

УДК 352.071

ФОРМУВАННЯ ЦЕНТРІВ БЕЗПЕКИ В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ

Гльченко Н.В., к.н.держ.упр., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету
Бойченко О. І., магістрант 2-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Кожна людина заслуговує на безпечне та якісне середовище проживання. Зокрема, надання екстреної медичної допомоги, захисту населення і територій від пожеж та надзвичайних ситуацій, захист поліції.

Треба зазначити, що на сьогодні наявних підстанцій та постів екстреної медичної допомоги у сільській місцевості недостатньо для того, щоб «швидка» могла опинитися на місці подій через нормативних 20 хвилин. Одним із варіантів розширення мережі медичної допомоги є створення додаткових пунктів базування бригад екстреної медичної допомоги в територіальних громадах. Також, в сільській місцевості, через відсутність у дільничних офіцерів Національної поліції службових приміщень для роботи з населенням, їх незадовільна забезпеченість службовими автомобілями та телефонним зв'язком, значно ускладнюється робота щодо забезпечення належного рівня громадської безпеки на території громад. Для виправлення ситуації Національною поліцією України спільно з органами місцевого самоврядування розбудовується мережа поліцейських станцій [1]. Крім цього Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 № 333-р, відносить до основних повноважень органів місцевого самоврядування базового рівня (об'єднаних територіальних громад) забезпечення гасіння пожеж, що передбачає подальший розвиток наявних і утворення нових місцевих пожежно-рятувальних підрозділів, а також розвиток добровільного пожежного руху у всіх населених пунктах громади [2].

Одним з варіантів комплексного вирішення питань інфраструктурного забезпечення вищенаведених заходів у сільській місцевості є створення в територіальних громадах спеціальних об'єктів соціальної інфраструктури – «Центрів безпеки» [1].

Головною метою створення Центрів безпеки є забезпечення доступності основних публічних послуг, що надаються населенню територіальної громади в сфері безпеки життєдіяльності — передусім забезпечення захисту населення і територій від пожеж та надзвичайних ситуацій, дотримання громадської безпеки, своєчасної медичної допомоги. Крім того, акцентом у діяльності Центру безпеки є профілактична та просвітницька діяльність, спрямована на попередження правопорушень і НС, а також на підготовку населення до кризових ситуацій. Такий центр є опорним і координаційним щодо інших місцевих та добровільних пожежних команд громади, добровільних формувань громадського порядку та волонтерів Червоного Хреста, якщо вони у цій громаді є.

Безпека людини заснована на трьох елементах (рис.1).



Рисунок 1 – Основні елементи безпеки людини

Основними цілями Центру безпеки є:

1. Допомога поряд: задовольнити потреби громадян, пов'язані з безпекою, на базовому рівні територіальних громад.

2. Швидке реагування: скоротити максимальний час прибуття допомоги до 20 хвилин (нині деякі населені пункти змушені очікувати на допомогу більш тривалий час).

3. Підвищення культури безпеки життєдіяльності: максимально зосередити зусилля на масово-роз'яснювальній роботі, тим самим зменшивши кількість небезпечних подій, а також підготувати населення до можливих загроз задля швидкої координації дій і зменшення кількості постраждалих.

4. Економічна спроможність: мінімізувати втрати, які несе громада внаслідок пожеж і НС, і тим самим підвищити її економічну спроможність; крім того, безпечна громада є більш привабливою для туристів та інвесторів, що також сприяє економічній спроможності.

5. Втілення інноваційних рішень в громаді: проект зосереджується на сучасному будівництві, що дозволяє за бажанням громади комбінувати такий інфраструктурний об'єкт з об'єктами іншого призначення, тим самим перетворивши центр безпеки на ще один культурний центр громади та «Символ Змін».

Рішення про створення Центру безпеки слід приймати при необхідності будівництва в населеному пункті пожежного депо для місцевої пожежної команди та хоча б ще однієї із спеціальних служб у будь-якому поєднанні. Головним елементом Центру безпеки визначається пожежне депо для місцевої пожежної команди, оскільки ця команда створюється громадою, та саме на неї покладаються завдання утримання та забезпечення функціонування будівлі Центру. Крім того, рішення про створення Центру безпеки може також бути прийняте для окремого розміщення місцевої пожежної команди або комунальної аварійно-рятувальної служби (без приміщень поста базування екстреної медичної допомоги та поліцейської станції) в разі створення диспетчерської служби, яка виконує функції у сфері життєдіяльності громади у безперервному режимі та розміщення Центра безпеки в адміністративному центрі громади з населенням не менше 1 тис. осіб.

Список використаних джерел

1. Центр безпеки. Інформаційний посібник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dfrr.minregion.gov.ua/foto/upload/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%A6%D0%91\(1\).pdf](http://dfrr.minregion.gov.ua/foto/upload/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%A6%D0%91(1).pdf)

2. Рекомендації щодо створення центрів безпеки громадян. Інформаційний посібник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://hromady.org/wp-content/uploads/2019/02/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA_U-lead_new-version_1807_web.pdf

УДК 658.8:664.6](477.41)

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ КРАЇН-ЕКСПОРТЕРІВ НАФТИ

Бондар Т. Р., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
кафедри міжнародної економіки та бізнесу
Черкаського державного технологічного університету

Організація країн-експортерів нафти – ОПЕК (Organization of the Petroleum Exporting Countries - OPEC) – це міжнародна організація, створена для того щоб контролювати обсяги продажів сирової нафти і встановлювати ціни на неї. Сьогодні країни ОПЕК займають лідируючу позицію в області економічного розвитку.

На час створення організації на нафтовому ринку були суттєві надлишки чорного золота. На цьому тлі ціни на нафту істотно впали. Це і сприяло створенню організації ОПЕК. Організація мала на меті підтримання адекватного рівня цін на нафту.

На сьогоднішній день в організацію входить 14 країн. До них відносяться держави Близького Сходу, Африки та Азії. Характеристика держав, що знаходяться в складі цієї організації - справа непросте. З упевненістю можна сказати лише одне: як і 55 років тому, сьогодні країни, що знаходяться в складі списку, об'єднує нафтова політика. Ініціатором створення цієї організації була Венесуела. Спочатку в список увійшла вона, а також провідні держави-експортери нафти. Після цього, список поповнився Катаром і Індонезією. Лівія увійшла до списку в 1962 році. Емірати увійшли в список тільки в 1967 році. В період 1969-1973 рр. список поповнили такі члени, як Алжир, Нігерія та Еквадор. У 1975 році список поповнив Габон. У 2007 році в список увійшла Ангола. У 2017 році Екваторіальна Гвінея.

Держави, що знаходяться в складі цієї організації в 2019 році, виробляють тільки 44% від обсягів видобутку нафти в усьому світі. Але ці країни мають величезний вплив на ринок чорного золота. Це пояснюється тим, що держави, що знаходяться в складі цієї організації, володіють 77% всіх розвіданих запасів нафти в усьому світі. В основі економіки Саудівської Аравії знаходиться експорт нафти. Ця держава-експортер в своєму розпорядженні має 25% запасів нафти. Завдяки експорту чорного золота країна отримує 90% доходів. ВВП Саудівської Аравії становить 45%. Друге місце по видобутку чорного золота віддано Ірану. Сьогодні ця держава займає 5,5% на світовому ринку. Видобуток чорного золота в Кувейті приносить країні 90% прибутку [1].

До 2011 року лідируюче місце з видобутку нафти займала Лівія. Але зараз ситуація в країні не просто складна, а критична. Третім за величиною запасів нафти є Ірак. Південні родовища цієї країни можуть добувати до 1,8 млн чорного золота в одну лише добу. Можна зробити висновок, що більшість країн, що входять в ОПЕК, знаходиться в залежності від прибутку, який приносить їх нафтова промисловість. Єдиним винятком є Індонезія. Ця країна отримує доходи ще від таких галузей, як: туризм, видобуток лісу, продаж газу. Для інших держав, які перебувають у складі ОПЕК, відсоток залежності від продажу чорного золота може становити від 48 до 97 показників. Коли настають складні часи, то у держав, що мають багаті запаси нафти, є тільки один вихід – якомога швидше диверсифікувати економіку. Відбувається це за рахунок освоєння нових технологій, що сприяють збереженню ресурсів [2].

Крім мети уніфікації та координації нафтової політики, у організації є не менш пріоритетне завдання – сприяти економічним і регулярним поставкам товару членами тих держав, які є споживачами. Ще однією важливою метою є отримання справедливої прибутковості на капітал. Це актуально для тих, хто активно вкладає кошти в промисловість [3].

Сьогодні ціни на нафту близькі до критичної точки. Але ситуація на ринку така, що ціни можуть як стрімко падати, так і підніматись. У 2018 році ціна на нафту марки Brent становила близько 60 дол. США за 1 барель (табл. 1).

Таблиця 1 – Цінова політика країн-учасників ОПЕК

Країна	Ціна, за допомогою якої забезпечується бездефіцитний бюджет держави (дол. США)	Частка в організації становить (%)
Іран	87	8,4
Ірак	81	13
Кувейт	67	8,7
Саудівська Аравія	106	32
ОАЕ	73	9,2
Венесуела	125	7,8

Джерело: складено автором на основі [4]

Ситуація всередині самої організації складна. За останніми даними, сумарний дохід держав-учасниць може знизитися до 550 мільярдів доларів США в рік. Попередня п'ятирічка показувала набагато вищі показники. Тоді річний дохід цих країн становить 1 трлн. дол. США. У своєму щомісячному звіті організація знизила

прогноз зростання попиту на нафту в 2019 році на 40 тис. барелів на добу. Зараз попит на нафту становить 28,1 млн барелів на добу.

При цьому ОПЕК прогнозує невеликий профіцит нафти на ринку в 2020 році.

Попит на нафту ОПЕК наступного року складе в середньому 29,4 млн барелів на добу. Це на 1,3 млн барелів на добу менше, ніж у 2019 році [3].

Отже, в сучасних умовах ОПЕК дуже значно впливає на регулювання світового ринку нафти шляхом встановлення цін на ньому та кількості призначеної на експорт, фактично саме ОПЕК мають досить сильний вплив на світову економіку в цілому, адже нафта – є основним сировинним матеріалом, на якому майже вся промисловість працює, альтернативні джерела енергії ще не набули такої загальнозживаності, хоча це не в далекому майбутньому, а отже, стабільна цінова політика країн ОПЕК відіграє дуже важливе значення для стабільності світової економіки в цілому та кожної галузі зокрема. Незважаючи на внутрішні протиріччя і проблеми останніх десятиліть, ОПЕК не припинила своє існування. Не станеться цього і найближчим часом. Хоча керівники ОПЕК усвідомлюють, що політика цін на нафтові ресурси неоднозначна. Якщо ціни надто завищені, рентабельнішими стають інші джерела енергії. Енергія сонця, вітру, морських припливів, повторне використання вугілля – все це може великою мірою замінити в майбутньому ціни на нафту. Щоправда, світ не дійшов поки що згоди у вирішенні цієї проблеми. Зараз ОПЕК немає альтернативи – оскільки немає альтернативи нафті. А оскільки наступні 20-25 років заміни нафти немає, то ОПЕК буде успішно розвиватись і надалі.

Список використаних джерел

1. Инджикян Р.О. ОПЕК в мировом капиталистическом хозяйстве. – М. – 1983. – С. 84.
2. Международные экономические организации: Справочник / Х. -А. Шреплер. – Москва: Междунар. Отношения. – 1998. – 454 с.
3. Офіційний сайт ОПЕК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.opec.org/opec_web/en/index.htm
4. Річний звіт ОПЕК 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/AR%202018.pdf

УДК 330.341:664.4

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Виноградова І.С., магістрантка 2-го курсу факультету економіки
та управління кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Березюк-Рибак І.Р., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Хлібопекарська галузь займає в економічній системі України особливе місце. Адже вона відіграє визначну соціальну та стратегічну роль у житті суспільства, задовольняючи потреби населення країни у хлібом та хлібобулочними виробами. Від ефективності її функціонування залежить стан продовольчого забезпечення населення країни. Забезпечення населення хлібом і хлібобулочними виробами, достатніх для формування збалансованого раціону харчування, є основним соціально-економічними завданням держави. Хліб і хлібопродукти, в раціоні споживання становлять до 15% і забезпечують близько третини добової потреби людини у білку та є одним з основних джерел вуглеводів [3].

Протягом останніх двох десятиріч в Україні спостерігається суттєвий спад промислового виробництва хлібопродукції. До 1990 року в Україні щороку випікалося близько 7 млн. тонн хліба та хлібобулочних виробів. Протягом 2000-2005 рр. виробництво хліба скоротилося майже у 4 рази [1]. Сьогодні, відповідно до офіційної статистики динаміка обсягів виробництва хліба та хлібобулочних виробів має стійку тенденцію до зниження.

У 2018 році виробництво хліба та хлібобулочних виробів в Україні становило 949 тис. тонн, що на 9,6% менше показника за 2017 рік. Причому, найбільше скорочення виробництва позначилося на житньому хлібі – його стали випускати майже на 48% менше, ніж роком раніше. Так, за весь 2018 рік в Україні виробили трохи більше шести тисяч тонн цього продукту. Обсяг виробництва борошна у 2018 році скоротився на 13,9%, тобто до 1,6 млн. тонн [1].

Аналізуючи розвиток хлібобулочної галузі в Україні, можна виділити низку чинників внаслідок дії яких дана галузь знаходиться у скрутному становищі. До них можна віднести наступні: дефіцит інвестицій, малоефективний державний вплив на стабілізацію і розвиток галузі і, як наслідок, низька рентабельність виробництва, недобросовісна конкуренція, систематичне підвищення цін на найбільш важливі виробничі ресурси (енергоресурси, сировину і матеріали, виробниче обладнання).

За таких умов діяльність кожного хлібопекарського підприємства направлена не на розширення асортименту та впровадження інноваційних технологій, а на скорочення виробничих витрат та боротьбу за виживання.

Сучасні умови господарювання висувають нові вимоги до властивостей продуктів харчування, в тому числі й до хліба. Щоб відповідати вимогам та зміцнювати свої позиції на ринку, підприємствам необхідно постійно удосконалювати існуючу продукцію, технологію виробництва, методи їх реалізації, впроваджувати технічні нововведення, розробляти нові види продукції та виводити їх на ринок.

Так як хлібобулочна продукція є соціально важливою, то держава здійснює регулювання цін на масові сорти хліба, що впливає на зменшення фактичного рівня рентабельності, який з 12% у 2000 році знизився до 3-4% у 2018 році [2].

За таких умов господарювання відбувається укрупнення та концентрація виробництва, а саме: великі компанії купують хлібозаводи, здійснюють їх реконструкцію, нарощують виробничі потужності. До того ж, простежується тенденція до створення замкнутого інтегрованого циклу виробництва: від вирощування зернових до реалізації готової продукції споживачеві, що зменшує собівартість продукції та сприяє зростанню ефективності діяльності.

Укрупнення хлібозаводів відповідає світовим тенденціям та сприяє підвищенню ефективності їх господарювання, але часто воно здійснюється за рахунок поглинання та ліквідації. Слід зазначити, що створення інтегрованих структур є доцільним, особливо в кризових умовах господарювання, коли підприємствам катастрофічно не вистачає фінансових коштів на вирішення першочергових завдань виробничо-господарської діяльності. Але цей процес повинен бути спрямований не лише на отримання прибутку, але й на підвищення ефективності діяльності усіх його учасників та з обов'язковим врахуванням їх інтересів.

Собівартість продукції на підприємствах хлібопекарської галузі України приблизно на 80% складається із вартості сировини і матеріалів, тому особливу увагу необхідно приділяти зменшенню саме цих витрат. Причому, так як на борошно припадає біля 60-70% собівартості, то в першу чергу, варто забезпечити зменшення витрат борошна та використання обґрунтованих прогресивних норм використання сировини та матеріалів. Загальновідомо, що зниження витрат борошна призводить до збільшення виходу хліба, що, в свою чергу, призводить до зменшення витрат основних матеріалів на одиницю продукції, так як згідно рецептур їх нормування здійснюється у відсотках до борошна. Крім того, варто здійснювати жорсткий вхідний контроль якості як борошна, так і всіх видів матеріалів, що безпосередньо сприятиме зменшенню браку та підвищенню якості кінцевої

продукції. На зменшення собівартості продукції впливає збільшення продуктивності праці, яке варто забезпечувати шляхом органічної взаємодії нового ефективного обладнання та висококваліфікованого персоналу.

Висновок. На основі проведеного дослідження нами було виявлено наступні проблеми, що гальмують розвиток підприємств хлібопекарської галузі, а саме: зниження обсягів виробництва і реалізації продукції; низький середньогалузевий рівень використання виробничих потужностей; високий рівень зносу основних виробничих фондів підприємств галузі; висока конкуренція на ринку хлібобулочних виробів; недостатній рівень рентабельності підприємств; неефективна адміністративне регулювання; застарілість технології виробництва і матеріально-технічної бази тощо.

Для підвищення ефективності функціонування підприємств хлібопекарської галузі необхідно постійно підтримувати високий рівень техніко-технологічного стану, здійснювати модернізацію та заміну старого зношеного обладнання, що водночас забезпечить підвищення якості та зниження собівартості продукції завдяки застосуванню сучасних енергоощадних та ресурсозберігаючих технологій, які сприятимуть зниженню собівартості та підвищенню якості продукції.

Важливим напрямком підвищення ефективності функціонування хлібопекарських підприємств є використання ними механізму інтеграції, що сприяє побудові закінчених технологічних ланцюгів, забезпеченню координації обсягу продажів, зниженню затрат на одиницю продукції, зростанню продуктивності праці тощо. Формування вертикально інтегрованих структур із замкнутим циклом виробництва - від виробництва борошна до випуску хлібопродуктів на основі укрупнення і концентрації виробництва дає змогу оптимізувати логістику, збільшити асортимент, підвищити прибутковість і, в такий спосіб, вижити та залишитися ефективним та конкурентоспроможним гравцем ринку.

Список використаних джерел

1. Виробництво основних видів промислової продукції за 2000-2018 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Скопенко Н. С. Сучасні тенденції інтеграції та концентрації в хлібопекарській галузі України / Н. С. Скопенко // Наукові праці. – 2015. – Випуск 38. – Т.1. – С.420-424.
3. Струнін В. В. Вітчизняний ринок хлібобулочних виробів: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / В. В. Струнін, Т. М. Філоненко // Ефективна економіка. – 2017. – № 12. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/>

УДК 620.92

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Горовий П.О., магістрант 2-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Не зважаючи на постійну увагу Європейських країн до питань забезпечення безпеки, в тому числі і енергетичної безпеки, ЄС все ще залишається вразливим до зовнішніх та внутрішніх загроз та викликів [1].

Особливе значення енергетичної безпеки та, зокрема, диверсифікації поставок енергоресурсів було чітко продемонстровано під час газових криз 2006 і 2009 рр., коли транзит територією України було раптово припинено, унаслідок чого велика частина Центрально-Східної Європи залишилася без достатньої кількості енергоресурсів у зимовий період, з відповідними гуманітарними та економічними наслідками [2].

Певний час в ЄС був відсутній «спільний підхід»: різні елементи політики відображали окремі цілі, які розроблялися в більшій чи меншій відособленості одна від однієї. Для вирішення цієї проблеми Європейська Комісія в червні 2010 р. прийняла базовий документ енергетичної політики – «Енергетика 2020. Стратегія конкурентної, сталої та безпечної енергії» (Енергетика 2020). Енергетичною стратегією визначено відповідні цілі у сфері енергетики та зміни клімату на 2020 р. – скоротити викиди парникових газів на 20%, збільшити частку поновлюваних джерел енергії до 20% і підвищити рівень енергоефективності на 20%. При цьому Європейською Радою з ціллю подальшої декарбонізації визначено можливість скорочення викидів від 85 до 95% на період до 2025 р.

Стратегією Енергетика 2020 визначено п'ять основних пріоритетів:

1. Досягнення енергоефективної Європи.
2. Створення дійсно загальноєвропейського інтегрованого енергетичного ринку.
3. Розширення прав і можливостей споживачів і досягнення найвищого рівня безпеки.
4. Розширення лідерства Європи в енергетичних технологіях і інноваціях.
5. Посилення зовнішнього виміру (впливу) енергетичного ринку ЄС.

Для забезпечення вільного руху енергії Європейські національні енергетичні ринки повинні бути відкритими та інтегрованими, щоб забезпечити надійне та якісне енергопостачання за конкурентоспроможними цінами.

Відповідно до визначених стратегією цілей та пріоритетів енергоефективність визначено як найбільш ефективний засіб підвищення енергетичної безпеки, конкурентоспроможності та зниження викидів в атмосферу. Організацію виконання зазначеного напрямку передбачено в усіх галузях економіки – промисловості, транспорті, енергетиці; житлово-комунальному і будівельному комплексах та домогосподарствах через реалізацію відповідних положень Директив, Регламентів ЄС, а також Національних Планів дій з енергоефективності країн-членів ЄС. Стратегією передбачено великомасштабне впровадження поновлюваних джерел енергії як за визначеним цільовим рівнем до 2020 р., так і подальшого його підвищення протягом послідуєчих десятиліть з системним і послідовним внесенням необхідних змін і доповнень у відповідну нормативно-правову базу з послідуєчим прийняттям та коригуванням Національних Планів дій з розвитку ПДЕ.

В таблиці 1 представлено досягнуті та заплановані показники щодо частки ПДЕ у валовому кінцевому споживанні енергії в Євросоюзі.

Таблиця 1 – Досягнуті та заплановані показники щодо частки ПДН у валовому кінцевому споживанні енергії в Євросоюзі, %

Країна	2013	2020	Країна	2013	2020
ЄС	15,0	20	Литва	23,0	23
Бельгія	7,9	13	Люксембург	3,6	11
Болгарія	19,0	16	Угорщина	9,8	13
Чехія	12,4	13	Мальта	3,8	10
Данія	27,2	30	Нідерланди	4,5	14
Німеччина	12,4	18	Австрія	32,6	34
Естонія	25,6	25	Польща	11,3	15
Ірландія	7,8	16	Португалія	25,7	31
Греція	15,0	18	Румунія	23,9	24
Іспанія	15,4	20	Словенія	21,5	25
Франція	14,2	23	Словаччина	9,8	14
Хорватія	18,0	20	Фінляндія	36,8	38
Італія	16,7	17	Швеція	52,1	49
Кіпр	8,1	13	Велика Британія	5,1	15
Латвія	37,1	40			

Джерело: [3]

В травні 2014 року Парламентська Рада ЄС приймає нову «Європейську стратегію енергетичної безпеки» (European Energy Security Strategy), основними завданнями якої визначено сприяння забезпеченню стійкості до можливих енергетичних ударів та перебоїв в постачанні основних паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) в короткостроковій перспективі та зниження залежності від конкретних видів палива, постачальників енергії та маршрутів в довгостроковій перспективі.

Стратегією визначено вісім ключових елементів, які разом сприяють підвищенню рівня енергетичної безпеки як ЄС в цілому, так і кожної країни-члена, що є підтвердженням задекларованого принципу солідарності, а саме:

1. Комплекс негайних заходів, спрямованих на подолання потенційно можливих масштабних зривів постачання енергоресурсів (період зими 2014/2015 рр.).

2. Зміцнення механізмів екстреної допомоги в разі виникнення надзвичайних ситуацій з енергопостачанням (розробка конкретних механізмів солідарності), координація оцінених ризиків та планів дій, в тому числі, і для захисту критичної енергетичної інфраструктури.

3. Регулювання (зменшення) попиту на енергію.

4. Створення ефективно функціонуючого та повністю інтегрованого внутрішнього ринку енергії.

5. Підвищення рівня власного енерговиробництва в ЄС.

6. Подальший розвиток енергетичних технологій.

7. Диверсифікація шляхів постачання основних ПЕР та створення відповідної інфраструктури.

8. Поліпшення координації національних енергетичних політик та зовнішньої енергетичної політики [1].

Європейська Комісія розробила Дорожню Карту з енергетики до 2050 року [4], в якій проаналізувала, як саме можна досягти поставлених цілей по зниженню емісії парникових газів, забезпечуючи при цьому надійність та конкурентоспроможність систем енергопостачання.

В Дорожній Kartі ЄС розглянуто п'ять можливих сценаріїв розвитку енергетики (так звані сценарії декарбонізації). В основу кожного з них покладено одне з наступних припущень щодо того, яка саме тенденція буде превалювати в майбутньому в енергетичному секторі Європейського Союзу:

1. Суттєве підвищення енергоефективності та енергозбереження («сценарій енергоефективності»). Завдяки цьому потреба ЄС в енергії у 2050 році має знизитись приблизно на 40% порівняно з піком 2005-2006 років.

2. Суттєве підвищення частки відновлюваних джерел енергії в енергобалансі («сценарій ВДЕ»). В результаті цього частка ВДЕ в кінцевому енергоспоживанні має досягти 75%, а у споживанні електроенергії – 97% в 2050 році.

3. Диверсифікація джерел енергопостачання. В даному сценарії перевага не надається жодному джерелу енергії, всі вони конкурують між собою на ринкових засадах. Декарбонізація в даному випадку буде досягнута шляхом впровадження відповідної податкової політики щодо обсягів викидів вуглецю.

Розглянуто також дві варіації цього сценарію:

4. Диверсифікація джерел енергопостачання з відстроченим впровадженням технологій уловлювання і зберігання вуглецю.

5. Диверсифікація джерел енергопостачання за умови, що нові атомні блоки не будуть споруджуватись, окрім тих, що будуються вже зараз [5].

Отже, відповідно основними цілями енергетичної політики ЄС було визначено безпеку поставок, конкурентоспроможність і сталість. Під безпекою поставок розуміються надійні поставки енергетичних ресурсів, під конкурентоспроможністю – наявність цих ресурсів за конкурентоздатною ціною, а під сталістю — мінімально можливий негативний вплив енергетичного сектору (як виробництва, так і споживання) на навколишнє середовище. Досягнення належного балансу між цими трьома цілями має вирішальне значення для економічної конкурентоспроможності ЄС, його політичної самостійності та активізації боротьби зі зміною клімату [2].

Список використаних джерел

1. Стратегія енергетичної безпеки ЄС, як відповідь на сучасні гібридні загрози: висновки для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old2.niss.gov.ua/content/articles/files/energ_bezp-988e2.pdf.
2. Основні положення енергетичних стратегій та програм Європейського Союзу щодо розвитку енергетичної сфери в умовах формування загальноєвропейського ринку електроенергії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ua.energy/wp-content/uploads/2017/05/2.-Energetychni-Strategiyi-YES.pdf>.
3. Eurostat news release 43/2015 of 10.03.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6734513/8-10032015-AP-EN.pdf/3a8c018d-3d9f4f1d-95ad-832ed3a20a6b>
4. Energy Roadmap 2050 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011DC0885&from=EN>
5. Гелетуха Г.Г. Аналіз енергетичних стратегій країн ЄС та світу і ролі в них відновлюваних джерел енергії / Г.Г. Гелетуха, Т.А. Железна, А.К. Праховнік // Аналітична записка. – 2015. – БАУ №13.

УДК 339.922 : 330.341

ТЕНДЕНЦІЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНОГО І ГЛОКАЛІЗАЙНОГО РОЗВИТКУ

Григор О. О., к.н.держ.упр., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Сьогодні досить складно виявити, першість застосування поняття «глобалізація». Так, Дж. Сорос – один з авторитетних фахівців із проблем глобалізації, вважає, що «глобалізація – це занадто часто уживаний термін, якому можна надавати найрізноманітніші значення» [1].

Говорячи про саму глибинної, системоутворюючою частини процесу глобалізації економіки найчастіше її зводять до зростаючої економічної відкритості країн, лібералізації національних режимів торгівлі та капіталопотоків, формуванню глобального фінансового ринку і всесвітньої інформаційної мережі. У цьому контексті є правомірним розглядати глобалізацію як певну понятійну рамку.

Нині доцільно виокремити такі підходи до розуміння поняття «глобалізація». Глобалізація – це тривалий історичний процес (Е. Гіденс, З. Бауман, У. Бек, Дж. Фрідман, М. Вотерс та ін.).

Вже І. Валлерстайн створив теорію глобалістського уявлення про сучасне суспільство. Йому належить розуміння людства як взаємопов'язаної спільноти. Такий цілісний підхід відрізняє міросистемну теорію від цивілізаційних теорій, у яких увага дослідників акцентується на самотності регіональних систем світової спільноти [2].

З кінця 1980-х рр. більшість пошуків в області теорії змін зосереджено на новому генеральному напрямку – розробці теорій глобалізації. Е. Гідденс розглядає глобалізацію як безпосереднє продовження модернізації, вважаючи, що сучасності (Modernity) внутрішньо притаманна глобалізація [3].

Процес глобалізації, насамперед, характеризується однорідністю цінностей, норм та ідеалів, тобто відбувається певним чином своєрідна уніфікація цих понять у суспільній свідомості не лише громадян однієї держави, а набагато ширшого загалу тобто тих країн, які опинилися «під владою» глобалізації. Ще одна важлива риса глобалізація – це її експансивність, її складно уникнути.

На думку Р. Робертсона глобальні та локальні тенденції «у кінцевому підсумку взаємодоповнюють і взаємопроникають один в одного, хоча в конкретних ситуаціях можуть прийти в зіткнення» [4].

Розглядаючи глокалізацію як предмет наукового дослідження, потрібно цей термін раціонально поширити на всю сукупність змін процесів глобалізації, що викликані регіональною специфікою. При цьому, глокалізацію слід розглядати у якості специфічного регіонального сценарію глобалізації.

Перша форма поняття «глокалізація» як локальність культур нині розповсюдилася майже на всі сфери людського життя і, насамперед, на сферу економіки. У цьому відношенні локальне і глобальне зливається в нові «глокальні» способи виробництва, що розтинають і переступають національні кордони, які невпинно і все сильніше щодня руйнують глокальні потоки товарів і послуг.

Відзначимо той факт, що глокалізація суттєво впливає на просування товарів у світі, оскільки примушує маркетологів розробляти бренди конкретних товарів з урахуванням культурних особливостей споживача не просто конкретної країни, а й нерідко конкретної локальної території. Глокалізація зумовлює те, що за суттю глобальність виявляється не одномірним простором, а транс-локальністю і що

місцеві виробники унікальних товарів і послуг на адаптацію глобальними монополіями своїх стандартів до місцевих особливостей відповідають глобальним просуванням власних локальних брендів.

Список використаних джерел

1. Маслов О. Ю. Глобализация: этапы глобализации, доллар-глобализация, кризис-глобализация или процесс глобализации глазами мыслящих глобально [Електронний ресурс] / О. Ю. Маслов // Еженедельное независимое аналитическое обозрение. – Режим доступу : <http://www.polit.nnov.ru/>.

2. География, общество, окружающая среда. География социально-экономического развития / Под ред. А. И. Алексеева, Н. С. Мироненко. – Москва : Изд. дом «Городец», 2004. 672 с.

3. Giddens A. The Consequences of Modernity / A. Giddens. – Stanford, 1990., P. 64.

4. Штепа В. Діалектика глокалізації [Електронний ресурс] / В. Штепа. – Режим доступу: www.inache.net/print/filos/510&ei.

УДК 352.071

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СПРОМОЖНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Манн Р. В., д.е.н., проф., професор кафедри економіки та підприємництва Черкаського державного технологічного університету

Дубенець Р.В., магістрант 2-го курсу факультету економіки та управління кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Спроможна територіальна громада - територіальні громади сіл (селищ, міст), які в результаті добровільного об'єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці [1].

Складові поняття «спроможна територіальна громада» умовно можна поділити на дві групи: потенційні та функціональні. До потенційних варто віднести, зокрема: наявність необхідної інфраструктури; наявність достатніх фінансових ресурсів та джерел їх утворення; наявність кваліфікованих людських ресурсів (кадрів); наявність певного обсягу повноважень у представницького органу місцевого самоврядування (місцевої ради), обраного громадою; наявність активно

налаштованої частини територіальної громади, які беруть участь у вирішенні низки питань її життєдіяльності.

Наявність потенційних ознак спроможної територіальної громади здебільшого може «не відчуватися» мешканцями населених пунктів, що входять до складу відповідної громади. Такі ознаки мають кількісні та якісні характеристики, які не завжди є видимі для громадян. Їх можна розглядати як важливі умови здійснення ефективного місцевого самоврядування та забезпечення життєдіяльності громади [2].

До функціональних ознак необхідно віднести: дієвий вплив активної частини територіальної громади на діяльність органу місцевого самоврядування та його посадових осіб; реальне вирішення переважної більшості питань місцевого значення, що належить до компетенції відповідної ради, у т.ч. й через надання низки публічних послуг членам територіальної громади. Зміст цих ознак полягає у тому, що громада ефективно використовує не лише свій місцевий потенціал у вигляді майна, фінансів, людських ресурсів (кадрів), повноважень, але й інструменти впливу на органи місцевого самоврядування та їх посадових осіб, здійснює повноцінне місцеве самоврядування та забезпечує потреби мешканців відповідних населених пунктів.

До основних переваг спроможної територіальної громади відносять наступні:

- прозора планує місцевий розвиток, ставить та виконує стратегічні завдання;
- залучає інвестиції, розвиває власну економіку, сприяє місцевому підприємництву;
- розвиває місцеву інфраструктуру, раціонально освоюючи отримані субвенції з Державного бюджету;
- ефективно використовує механізми співробітництва територіальних громад для вирішення комплексних питань місцевого значення;
- мешканці швидко за місцем свого проживання отримують адміністративні та соціальні послуги;
- сучасні заклади освіти. Медицини, культури та спорту, місця для відпочинку та дозвілля з кваліфікованими працівниками;
- якісні та доступні кожному дороги, транспорт з маршрутами сполучення всередині громади та за її межі, водопостачання, газ, освітлення вулиць, інтернет-зв'язок тощо;
- органи самоорганізацій населення ефективно взаємодіють з органами місцевого самоврядування, спільно вирішують низку питань місцевого значення;
- найбільш активні лени територіальної громади ефективно використовують законодавчо передбачені інструменти місцевої демократії та способи впливу на органи місцевого самоврядування та їх посадові осіб.

Одним із головних принципів здійснюваної сьогодні децентралізації є розподіл повноважень згідно з принципом субсидіарності. Сутність цього принципу полягає у тому, що найбільше повноважень повинні мати ті органи влади, які є найближчими до людей як головних споживачів публічних послуг; на своєму рівні забезпечують найбільш ефективно та найменш ресурсовитратне вирішення питань місцевого значення та надання послуг членам територіальної громади. Концепцією реформування місцевого самоврядування передбачено закріплення за громадами (села, селища, міста) найбільшого переліку повноважень. Однак, враховуючи ту обставину, що абсолютна більшість територіальних громад вирішує питання місцевого значення через обрані ними органи місцевого самоврядування (сільські, селищні, міські ради), то необхідними повноваженнями на законодавчому рівні наділяються саме місцеві ради, основними повноваженнями яких є:

- власні повноваження: планування розвитку громади та формування бюджету; економічний розвиток, залучення інвестицій, розвиток підприємництва; управління земельними ресурсами, надання дозволів на будівництво, прийняття будівель в експлуатацію; розвиток місцевої інфраструктури: утримання та будівництво доріг, водо-, тепло-, газопостачання і водовідведення та благоустрій території; надання житлово-комунальних послуг (теплопостачання і водовідведення), управління відходами, утримання об'єктів комунальної власності; утримання вулиць і доріг на території громади; організація пасажирських перевезень на території громади та за її межі; забезпечення громадського порядку та безпеки силами муніципальної варти; пожежна охорона;

- делеговані повноваження: соціальна допомога через територіальні центри (в громадах); адміністративні послуги через центри їх надання (в громадах); управління закладами освіти (школи, дитячі садки); первинна медична допомога; організація роботи та утримання будинків культури, клубів, бібліотек, стадіонів, спортивних майданчиків.

Процес утворення спроможних громад можна умовно поділити на три етапи, кожен з яких складається із низки кроків, які є послідовними та взаємодоповнюючими. Усі вони спрямовані на досягнення кінцевої мети – утворення укрупнених спроможних територіальних громад.

Етап 1. Розроблення, схвалення та затвердження перспективного плану формування територій громад області.

Етап 2. Добровільне об'єднання територіальних громад:

Крок 1. Ініціювання добровільного об'єднання територіальних громад.

Крок 2. Вивчення пропозиції щодо ініціювання добровільного об'єднання територіальних громад.

Крок 3. Подання пропозиції її ініціатором до ради для прийняття нею рішення.

Крок 4. Надсилання погодженої пропозиції головам суміжних громад.

Крок 5. Вивчення отриманої пропозиції щодо добровільного об'єднання територіальних громад.

Крок 6. Подання отриманої та вивченої пропозиції до ради для прийняття нею рішення.

Крок 7. Утворення спільної робочої групи.

Крок 8. Проведення громадських обговорень проектів рішень рад.

Крок 9. Подання проектів рішень рад.

Крок 10. Підготовка висновку.

Крок 11. Ухвалення місцевими радами остаточних рішень.

Етап 3. Формування органів місцевого самоврядування утворених територіальних громад.

Якщо об'єднана територіальна громада створена відповідно до перспективного плану, то можна вважати, що така громада є спроможною, адже відповідає Методиці, має необхідну інфраструктуру, кадрові ресурси і здатна забезпечити належний рівень надання послуг населенню.

Кабінет Міністрів України може визнати об'єднану територіальну громаду спроможною, за умови її утворення в порядку, визначеному Законом «Про добровільне об'єднання територіальних громад», навколо населеного пункту, визначеного перспективним планом як адміністративного центру ОТГ, а також якщо кількість населення ОТГ становить не менше половини кількості населення територіальних громад, які мали увійти до такої громади відповідно до перспективного плану, якщо інше не встановлено законом.

Відповідно до цієї норми, Уряд, станом на вересень 2019 року, визнав спроможними 828 ОТГ [3].

Список використаних джерел

1. Методика формування спроможних територіальних громад [Електронний ресурс] // Постанова Кабінету Міністрів України від 8 квітня 2015 р. №214. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF>.

2. Успішна територіальна громада: будуюмо разом / Бриль М., Врублевський О., Данчева О., Сеїтосманов А., Чубаров Е. – Харків : Видавничий будинок Фактор, 2018. – 128 с.

3. Яка громада є спроможною? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://decentralization.gov.ua/questions/27>.

УДК 330.35

МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ З ОБМЕЖЕНИМ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИМ ПРОГРЕСОМ

Загоруйко І.О., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва Черкаського державного технологічного університету

У сучасній макроекономічній теорії існує багато моделей економічного зростання. Усі ці моделі неявним чином спираються на гіпотезу про можливість необмеженого технічного розвитку. Проте таке припущення видається надто оптимістичним. На макрорівні усі відомі природні процеси мають певні обмеження по швидкості та ефективності, тому логічно припустити, що і технологічні процеси теж підлягають певним обмеженням.

З економічної точки зору ефективність задіяних факторів виробництва (праці L та капіталу K) виражається у вигляді коефіцієнтів a_L та a_K , що мають розмірності:

$$\dim a_L = q/(lt), \quad \dim a_K = q/(kt),$$

де q , k , l – відповідно продукт, капітал та праця, а t – час. Розмірність обсягу виробництва $\dim Y = q/t$. Відповідно, основні виробничі функції набувають наступного вигляду:

— функція Леонтъєва: $Y = a_K K = a_L L$

— CES функція: $Y^{-\rho} = (a_K K)^{-\rho} + (a_L L)^{-\rho}$

— функція Коба-Дугласа: $Y = (a_K K)^\beta (a_L L)^{1-\beta}$,

де ρ та β – параметри.¹

Зрозуміло, що чинники та характер динаміки коефіцієнтів a_L та a_K є різними. Коефіцієнт a_L виражає ефективність робочої сили і тому його зростання є результатом функціонування соціальної сфери – в першу чергу освіти, а також медицини. Коефіцієнт a_K виражає ефективність капіталу у виробничому секторі. Його зростання є результатом введення в дію нових основних фондів, а їхня ефективність, у свою чергу, є результатом НТП.

З іншого боку, вироблений продукт теж має певну ефективність a_Y .² Відношення фактичної ефективності до її максимального значення ($a_Y / a_{Y \max}$)

¹ Зауважимо, для цих однорідних функцій дотримання принципу однакової розмірності обох частин рівняння виключає спадний та зростаючий ефекти масштабу.

² В залежності від виду продукту, даний коефіцієнт може виражати споживчі або виробничі характеристики.

можна розглядати як показник якості продукту. Очевидно, чим якіснішим є продукт, тим важче його виробляти.

Представимо виробничу функцію у модифікованому вигляді:

$$f(a_Y / a_{Y \max}) Y = F(a_K K, a_L L),$$

Ліва частина модифікованої виробничої функції являє собою результат виробництва з урахуванням його кількості та якості. Функція $f(a_Y / a_{Y \max})$ є безрозмірним співмножником, що має такі властивості:

— вдосконалення продукції збільшує результат виробництва:
 $\partial f / \partial (a_Y / a_{Y \max}) > 0$;

— абсолютна досконалість продукції недосяжна: $a_Y / a_{Y \max} = 1 \Rightarrow f = \infty$;

— абсолютно неякісна продукція теж вимагає витрат: $a_Y / a_{Y \max} = 0 \Rightarrow f = 1$.

Найпростіша функція f , що відповідає цим вимогам має вигляд:

$$1 / (1 - a_Y / a_{Y \max}) \Rightarrow Y / (1 - a_Y / a_{Y \max}) = F(a_K K, a_L L).$$

Розглянемо тепер закриту приватну економіку. В такій системі створений продукт використовується на споживання та інвестиції. Кожна з цих складових буде мати власний показник якості. Для спрощення величину C розглядатимемо як обсяг споживання з урахуванням його якості, а величину I – тільки як обсяг інвестицій. Тоді рівняння розподілу валового продукту набуде вигляду:

$$C + f(a_I / a_{I \max}) I = F(a_K K, a_L L),$$

де a_I , $a_{I \max}$ – відповідно поточна та максимально можлива на даний момент ефективність інвестованого капіталу. У свою чергу, величина $a_{I \max}$ є деякою середньою з a_K та $a_{K \max}$ – поточної та максимально можливої ефективності наявного капіталу. Цю середню можна представити двома способами:

— $a_{I \max} = \delta a_{K \max} + (1 - \delta) a_K$ (у випадку середньої арифметичної);

— $\ln a_{I \max} = \delta \ln a_{K \max} + (1 - \delta) \ln a_K$ (у випадку середньої геометричної),

де δ – безрозмірна стала.

Представимо рівняння розподілу валового продукту у вигляді функції споживання:

$$C = F(a_K K, a_L L) - f(a_I / a_{I \max}) I.$$

В цій функції величини I та a_I можна виразити через змінні K та a_K .

Для цього припустимо, по-перше, що задіяний увесь наявний капітал, і, по-друге, що він вибуває тільки внаслідок функціонування. Тоді динаміка капіталу описуватиметься відомим рівнянням:

$$dK / dt = I - hK \Rightarrow I = dK / dt + hK,$$

де h – норма вибуття капіталу, що має розмірність $1/t$. Логічно вважати, що більш ефективний капітал є складнішим з технічної точки зору і тому швидше зношується. Цю залежність можна представити у вигляді

$$h = \mu / (1 - a_K / a_{K \max}) ,$$

де μ – стала, що має розмірність $1/t$.

Рівняння динаміки ефективності одиниці наявного капіталу визначимо за допомогою балансу приростів. Розглянемо добуток $a_K K$, який можна розглядати як ефективність усього обсягу капіталу. Внаслідок інвестицій цей добуток зростає на величину $a_I I dt$, де a_I – ефективність інвестованого капіталу ($\dim a_K = \dim a_I = q/(kt)$). Внаслідок функціонування капіталу добуток $a_K K$ зменшується на величину $(h + h_a) a_K K dt$, де h_a – норма падіння ефективності, що має розмірність $1/t$. Припустимо, що вибулий капітал ($h K dt$) має ту ж саму ефективність a_K . Тоді дістанемо наступне балансове рівняння:

$$d(a_K K) = a_I I dt - (h + h_a) a_K K dt ,$$

звідки

$$a_I I = d(a_K K) / dt + (h + h_a) a_K K .$$

Щодо норми h_a зробимо теж саме припущення, що і стосовно h :

$$h_a = \mu_a / (1 - a_K / a_{K \max}) ,$$

де μ_a – стала, що має розмірність $1/t$.

Припустимо, як і в моделі Рамсея-Каса-Купманса, що домашні господарства максимізують майбутню дисконтовану корисність за нескінченний період часу:

$$U = \int_0^{\infty} u(C(t)) \cdot \exp(-\omega t) dt \rightarrow \max ,$$

де ω – коефіцієнт дисконтування ($\dim \omega = 1/t$). Для функції корисності $u(C)$ виконуються наступні умови:

— закон ненасичуваності: $du / dC > 0$;

— закон спадної граничної корисності: $d^2u / dC^2 < 0$;

— гранична корисність змінюється від 0 до нескінченності:

$$\lim_{C \rightarrow \infty} du / dC = 0 , \quad \lim_{C \rightarrow 0} du / dC = \infty .$$

З урахуванням зроблених припущень аргументами підінтегральної функції

$$\Phi = u(C(t)) \cdot \exp(-\omega t)$$

є час t та залежні від нього змінні K та a_K :

$$\Phi = \Phi(t, a_K, K, a'_K, K') .$$

Таким чином, модель складатиметься з двох рівнянь Ейлера:

$$\begin{cases} \partial\Phi / \partial K - d(\partial\Phi' / \partial K') / dt = 0 \\ \partial\Phi / \partial a_K - d(\partial\Phi' / \partial a'_K) / dt = 0 \end{cases}$$

УДК 378.14

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ДУАЛЬНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Замана Є.М., магістрантка 2-го курсу факультету економіки та управління кафедри економіки та підприємництва Черкаського державного технологічного університету

На сьогоднішній день ситуація з вищою освітою кардинально змінилася, порівняно з освітою 20-30 років тому. Сучасний світ вимагає поєднання роботи і навчання, щоб спеціаліста готували і навчальний заклад і підприємством одночасно. Якщо раніше студенти сумлінно відвідували заняття та могли прожити на стипендію, знаючи що надалі працюватимуть за фахом, то сьогоднішні реалії життя не дозволяють мати впевненість, що після закінчення вишу випускники зможуть працювати по спеціальності. Адже система освіти тривалий час залишається застарілою і виявляється мало застосовуваною на практиці. Зокрема про це свідчать результати опитування проведені серед користувачів порталу hh.ua | ggs, не в професійній сфері працюють 44% респондентів, ще 20% лише частково пов'язані з отриманою спеціальністю. Отже 64% людей які отримали освіту та присвятили 4 роки свого життя, не користуються набутими знаннями.

Дуальна освіта дасть можливість студенту поєднувати навчання і стажування на підприємстві. При цьому отримувати стипендію, близьку до заробітної плати, що забезпечить нормальні умови навчання та життя.

Термін «дуальна система» був введений у педагогічну термінологію в середині 60-х років минулого століття – як нова, більш гнучка форма організації професійного навчання. Дуальність як методологічна характеристика професійної освіти передбачає узгоджену взаємодію освітньої та виробничої сфери з підготовки кваліфікованих кадрів певного профілю в рамках організаційно-відмінних форм навчання.

Основне завдання упровадження елементів дуальної форми навчання – усунути основні недоліки традиційних форм і методів навчання майбутніх кваліфікованих робітників, подолати розрив між теорією і практикою, освітою й виробництвом, та

підвищити якість підготовки кваліфікованих кадрів із урахуванням вимог роботодавців у рамках нових організаційно-відмінних форм навчання [2].

Дуальна освіта матиме позитивний ефект, сприятиме підвищенню якості навчання із одночасним вирішенням певних матеріальних проблем студента.

В цьому переконуються вже 5 українських університетів, які проводять дослідно-експериментальні роботи з 2015 року, в яких запущено пробні проекти з елементами дуальної освіти, після яких 97% випускників знайшли собі роботу за спеціальністю. Але потрібно розуміти, що це лише елементи, а не система.

Основними проблемами для повноцінного запровадження в Україні системи дуальної освіти є:

1. Відсутність достатнього нормативно-правового забезпечення. Хоча й МОН, ще з 2015 року активно працює над питанням впровадження елементів дуальної системи навчання, про це свідчать наказ Міністерства освіти і науки України від 16.03.2015 № 298 «Про впровадження елементів дуальної системи навчання у професійну підготовку кваліфікованих робітників» [2] та розпорядження Кабінету Міністрів України від 19.09.2018 № 660-р «Про схвалення Концепції підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти» [2], повноцінне запровадження в Україні дуальної системи освіти можливе не раніше, ніж за п'ять років [3].

2. Створення освітніх програм на підприємствах і університетах, відповідно до вимог МОН. Підприємства повинні розробити спеціальні курси, лекції, практичні заняття. Проводити акредитацію, ліцензування навчальних курсів на заводах. Зрозуміло, що підприємствам знадобиться підтримка університетів, щоб складати робочі навчальні програми, передавати викладацьку майстерність провідним фахівцям заводів, які потім вестимуть заняття. Щоб реалізувати проекти дуальної освіти необхідна співпраця між університетами та підприємствами. А на це потрібно не мало часу та фінансування.

3. Бюрократія. У 2018 році було затверджено постанову «Про затвердження Порядку формування тематики наукових досліджень і науково-технічних (експериментальних) розробок, що фінансуються за рахунок коштів державного бюджету», та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України [1], відповідно Новий Порядок прибирає бюрократичні перепони і дозволить головним розпорядникам формувати тематику досліджень відповідно до вимог часу водночас, розпорядники матимуть й більшу відповідальність. Так, щорічно головні розпорядники, які витрачали кошти на науку, повинні будуть звітувати про отримані результати Нацраді з питань розвитку науки і технологій [2].

Не всі навчальні заклади, особливо при підприємствах великого бізнесу, готові щорічно звітувати про свою наукову діяльність, подавати на розгляд свою документацію по наукових розробках.

Після затвердження Законів «Про професійну освіту», «Про зміни до Закону «Про професійну освіту» та Положення «Про підготовку фахівців за дуальною формою здобуття освіти», зможуть вирішитись проблеми зі створення освітніх програм на підприємствах і університетах, відповідно до вимог МОН та бюрократією.

Навчання, стажування педагогічних, науково-педагогічних працівників закладів освіти на підприємствах із застосуванням світового досвіду впровадження дуальної форми здобуття освіти дасть поштовх до впевненості підприємств у сумісності теоретичних розробок та практичних навичок учнів.

МОН повинне розробити Порядок оцінювання результатів здобуття освітніх та професійних кваліфікацій. Розробити освітні програми і навчальні плани в закладах професійної (професійно-технічної), фахової передвищої, вищої освіти за дуальною формою здобуття освіти. Організувати навчання розробників освітніх програм, підготовку експертів з розроблення освітніх програм за дуальною формою здобуття освіти. Тоді все стане ясно і прозоро в діяльності науковців сфери дуальної освіти, тим самим послабить важелі бюрократії та дасть впевненість у власних силах.

Можна зробити висновки, що наша країна як ніколи потребує реформування системи освіти, у вирішенні проблем нехватки спеціалістів, допоможе дуальна система освіти. Але, щоб її запровадити є певні перепони, такі як: відсутність достатнього нормативно-правового забезпечення, створення освітніх програм на підприємствах і університетах, відповідно до вимог МОН та бюрократія. Подолавши їх, МОН обере вірний вектор руху у напрямі процвітаючої країни з міцним фундаментом висококваліфікованих спеціалістів без проблем з працевлаштуванням.

Список використаних джерел

1. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : – Режим доступу: <https://mon.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Центральноукраїнського національного технічного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Режим доступу: <http://www.kntu.kr.ua>.
4. Освітній медіа-ресурс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://osvita.ua/>.

УДК 330.341.1

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Ісаєва М.О., магістрантка 2-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Нині, в умовах поглиблення глобалізаційних процесів, прогресивного розвитку технологій, інтелектуалізації економіки, ефективність інноваційної діяльності підприємства сильно залежить від його інноваційної активності, тобто постійного оновлення новацій, ідей, виробництва та просування на ринок інноваційної продукції, що зумовлено належним рівнем інноваційного потенціалу підприємства.

Тому важливим завданням для вітчизняних підприємств стає пошук способів розвитку та ефективного використання інноваційного потенціалу задля забезпечення вищої результативності інноваційних процесів за умов їх нелінійного перебігу та застосування принципів відкритих інновацій, розробки відповідного методичного інструментарію, обґрунтування адекватних концепцій, стратегій, програм розвитку інноваційного потенціалу

На думку американського економіста М. Портера, «кожна успішна компанія застосовує свою власну стратегію. Однак характер і еволюція всіх успішних компаній опиняються в своїй основі однаковими. Компанія домагається конкурентних переваг за допомогою інновацій. Вони підходять до нововведень в самому широкому сенсі, використовуючи як нові технології, так і нові методи роботи ... Після того, як компанія досягає конкурентних переваг завдяки нововведенням, вона може утримати їх тільки за допомогою постійних інновацій ... Конкуренти відразу ж і обов'язково обійдуть будь-яку компанію, яка припинить вдосконалення та впровадження інновацій» [1, с. 135].

Сучасні тенденції розвитку світової телекомунікаційної галузі можна охарактеризувати як рух до глобалізації, створення єдиного інформаційного простору, єдиної уніфікованої системи телекомунікацій і стандартів обміну інформацією, впровадження нових інформаційних технологій у важливі сфери життєдіяльності суспільства, особливо в економіку. Розвиток телекомунікацій – це один із факторів забезпечення функціонування і підйому економіки держави, адже динамізм сучасних світогосподарських зв'язків обумовив різке підвищення попиту на послуги телекомунікацій.

Аналізуючи сучасну ситуацію на ринку телекомунікаційних послуг в Україні видно, що вона характеризується зниженням прибутковості ряду традиційних послуг. Доходи від послуг традиційного телефонного зв'язку щорічно зменшуються у загальному обсязі доходів галузі зв'язку на 3,54%, однак зростають доходи від інших послуг: надання Інтернет-зв'язку (на 0,34%) та стільникового зв'язку (на 2,96%) [2].

У 2018 році загальний обсяг витрат на виконання наукові дослідження і розробки (далі – НДР) власними силами організацій становив 16773,7 млн.грн, у тому числі витрати на оплату праці – 8553,0 млн.грн, інші поточні витрати – 7456,3 млн.грн, капітальні витрати – 764,4 млн.грн, із них витрати на придбання устаткування – 588,0 млн.грн.

За попередніми розрахунками, питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила 0,47%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,17%. За даними 2017р., частка обсягу витрат на НДР у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,06%.

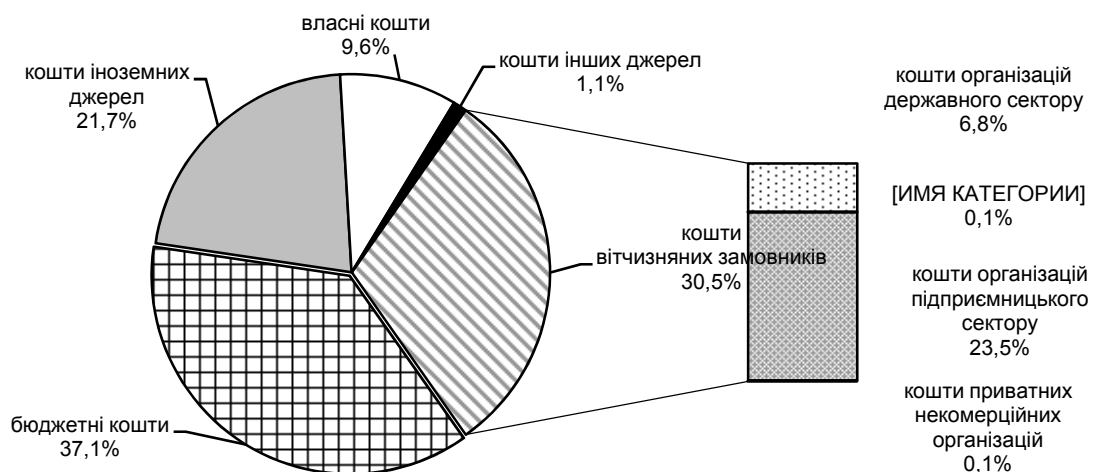


Рисунок 1 – Розподіл загального обсягу витрат на виконання наукових досліджень і розробок за джерелами фінансування, %

Джерело: [2]

Напрямки інноваційної політики телекомунікаційних компаній визначаються наступними особливостями телекомунікаційної галузі:

1) телекомунікаційна сфера надає ринку унікальний продукт, що сполучає в собі матеріальне виробництво, сферу послуг і технології;

2) потенційним цільовим ринком телекомунікаційної продукції є більша частина населення, а ступінь його охопту залежить лише від фактора часу й нових технічних можливостей;

3) у силу технічних характеристик продукції телекомунікаційних підприємств практично неможливо та недоцільно діяти тільки в національних рамках.

Телекомунікаційні підприємства мають значно більші фінансові можливості для здійснення своєї інноваційної політики завдяки стрімко зростаючому припливу інвесторів у даний сектор економіки.

Узагальнюючи вище сказане можна виділити фактори, які стримують інноваційний розвиток сфери телекомунікацій та України:

- 1) низький рівень державного фінансування інноваційного розвитку та недостатність власних коштів підприємств зв'язку;
- 2) відсутність науково-методологічної бази формування інноваційної системи сфери телекомунікацій;
- 3) відсутність мотивації вітчизняних підприємств до впровадження науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт;
- 4) недосконалість податкового законодавства;
- 5) низька активність вітчизняних, закордонних інвесторів;
- 6) низький рівень оновлення основних виробничих фондів телекомунікаційної сфери [3].

Можна стверджувати, що вітчизняна телекомунікаційна галузь може стати реальним стратегічним фактором підвищення конкурентоспроможності економіки на світовому ринку.

Висновок. Ринок телекомунікаційних послуг України і надалі зростатиме, хоч і невеликими темпами, за рахунок популярності нових послуг. А справжньої динаміки можна очікувати лише за умов впровадження ефективних механізмів регулювання, що дозволить зменшити вплив домінуючих операторів на ціноутворення та впровадження нових послуг і технологій.

Список використаних джерел

1. Портер М.Э. Конкуренция : пер. с англ.: Учеб. пособие / М. Э. Портер ; ред. Я. В. Заблоцкий. - СПб. и др. : Издательский дом «Вильямс», 2000.
2. Офіційний сайт державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Дем'янчук М. А. Заходи та механізми активації інноваційного розвитку сфери телекомунікацій [Електронний ресурс] / М. А. Дем'янчук. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2008dec/5_demyanchuk.php.

УДК 364

ПІДХОДИ ДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ САМОТНОСТІ: ДОСВІД ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ

Коломієць І.В., магістрантка 2-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Існує велика кількість визначень самотності, але більшість погоджуються з тим, що це негативне сприйняття людиною якості та кількості їх соціальних відносин. Важко дати конкретні причини виникнення самотності через суб'єктивний їх характер, але можна назвати декілька спільних причин цього явища:

– структурні причини. Зміни в соціальній та фізичній інфраструктурі суспільства можуть підвищити вірогідність роз'єднаності та соціальної ізоляції з іншими;

- суб'єктивне відчуття «невідповідності» соціальній мережі може бути викликано певними культурними очікуваннями (інша культура, переселення в іншу країну, національна ідентичність тощо);

- життєві обставини: втрата роботи, втрата близьких людей, вимушена зміна оточення тощо [1].

За даними Британського Червоного Хреста, понад дев'ять мільйонів осіб в країні завжди або часто відчувають себе самотніми. 200 тисяч людей похилого віку не розмовляли з друзями або родичом більше місяця. 85% молодих людей з обмеженими можливостями почуваються самотніми [2].

Боротьба із самотністю важлива для усіх: приватних осіб, роботодавців, співтовариств. Підтримка людей в конструктивних соціальних відносинах важлива не тільки для фізичного та психічного здоров'я людей. Це також впливає на їх продуктивність на робочому місці та більш широкої згуртованість громади. Отже, впровадження заходів з боротьби із самотністю в суспільстві є досить важливими. І одну з основних ролей в цьому може зіграти уряд [1].

Так, в 2018 році в Британії було створене нове міністерство, яке опікуватиметься проблемами самотніх людей. Британська прем'єрка Тереза Мей наголосила: «Ми маємо зробити усе, що в наших силах, для того, щоб покласти край сприйняттю самотності як гарного явища». За її словами, самотність стала «сумною реальністю» для занадто великої кількості людей в країні [3].

Також 15 жовтня 2018 року було опубліковано першу стратегію з боротьби із самотністю в Англії: «Зв'язане суспільство: стратегія з боротьби із самотністю – закладання основ для змін» [4].

В даній стратегії викладено зобов'язання 9 департаментів, а також зобов'язання по роботі з підприємствами, роботодавцями, місцевими органами влади, охороною здоров'я та волонтерським сектором.

Вони включають в себе:

- підтримку усіх місцевих систем охорони здоров'я для реалізації схем соціального призначення по усій країні до 2023 року: заохочення спеціалістів в сфері охорони здоров'я та соціальної допомоги направляти пацієнтів в найближчі програми підтримки для зменшення відчуття самотності;

- створення мережі роботодавців для вживання заходів щодо самотності: обіцянка роботодавця надати допомогу та підтримку самотнім працівникам. На сьогодні зареєстровано 21 організація, в тому числі: Sainsbury's, Transport for London, National Grid, Британський Червоний Хрест; Державна служба уряду Великобританії;

- збільшення кількості місць для громадського користування: робота з місцевими групами для відпрацювання пілотних способів використання простору, включаючи додаткові 1,8 млн. фунтів стерлінгів для перевірки того, як громадський простір може підтримувати соціальні мережі.

- розширення міністерських портфельів, зокрема включення вирішення питань з проблем самотності в Міністерстві транспорту, Міністерстві бізнесу, енергетики та промислової стратегії, Міністерстві житлового будівництва, громади та місцевого самоврядування, Міністерстві охорони здоров'я та соціального забезпечення, Цифрового управління, Культури, Медіа та Спорту.

Стратегія також вимагає, щоб урядові департаменти повідомляли про свою роботу з боротьби із самотності в своїх щорічних планах роботи департаменту з 2019/20 року.

Стратегія спрямована на кампанію з вивчення того, як краще за все підвищити обізнаність про важливість соціального добробуту та як можна спонукати людей діяти за допомогою простих та зрозумілих для розуміння повідомлень та інформації. Уряд також хоче включити зазначену проблему в інформаційну компанію Англії з питань охорони психічного здоров'я.

Також, стратегія зобов'язує міністерську групу з питань самотності публікувати щорічний звіт про зроблену роботу.

Список використаних джерел

1. Bellis A. Tackling loneliness // Briefing paper. – 2019. - № 8514.

2. У Британії з'явився міністр для самотніх людей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukr.segodnya.ua/world/europe/v-britanii-poyavilsya-ministr-dlya-odinokih-lyudey-1106357.html>.

3. У Великобританії з'явилося міністерство самотності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.dw.com/uk/>

4. A connected society. A strategy for tackling loneliness – laying the foundations for change [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/750909/6.4882_DCMS_Loneliness_Strategy_web_Update.pdf

УДК 331.56-047.44(477)”2019”

АНАЛІЗ СТАНУ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Кузьменко Ю. В., студентка 2-го курсу факультету економіки і управління
кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Кошеленко С. В., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Однією з найбільш гострих соціально-економічних проблем України є безробіття. Безробіття – складне економічне, соціальне і психологічне явище, яке відображає економічні відносини щодо вимушеної незайнятості економічно активного населення. У Законі України «Про зайнятість населення» безробітними вважаються працездатні громадяни у працездатному віці, які через не залежні від них обставини не мають заробітку і трудового доходу, зареєстровані у державній службі зайнятості як особи, що шукають роботу [1].

Розглянемо кількість зареєстрованих безробітних за статтю та місцем проживання у 2019 році, за даними державної служби зайнятості (таб. 1).

Як бачимо з вище наведеної таблиці, кількість зареєстрованих безробітних зменшилась. На серпень 2019 року ми маємо 275,0 тис. осіб не працюючих, із них 159,5 – жінки, 115,5 – чоловіки, 162,1 – міське населення, 112,9 – сільське населення [2].

Таблиця 1 - Кількість зареєстрованих безробітних за статтю та місцем проживання у 2019 році¹, (тис. осіб)

	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень
Усього	364,3	367,0	340,7	311,4	300,9	287,1	280,8	275,0
жінки	190,9	193,5	189,6	180,6	172,7	165,4	162,4	159,5
чоловіки	173,4	173,5	151,1	130,8	128,2	121,7	118,4	115,5
міське населення	188,5	189,6	184,4	178,3	174,3	167,7	165,1	162,1
сільське населення	175,8	177,4	156,3	133,1	126,6	119,4	115,7	112,9

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Розглянемо кількість зареєстрованих безробітних та кількість вакансі у 2019 році, за даними державної служби зайнятості (таб. 2).

Таблиця 2 - Кількість зареєстрованих безробітних та кількість вакансій у 2019 році¹

Період	Кількість зареєстрованих безробітних, тис. осіб	Кількість вакансій, тис. одиниць	Навантаження зареєстрованих безробітних на одну вакансію, осіб
Січень	364,3	67,8	5
Лютий	367,0	84,5	4
Березень	340,7	100,0	3
Квітень	311,4	90,8	3
Травень	300,9	96,2	3
Червень	287,1	93,2	3
Липень	280,8	95,4	3
Серпень	275,0	108,2	3

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Як бачимо з вище наведено таблиці, кількість зареєстрованих безробітних та кількість вакансій значно зменшується. Найбільше зареєстрованих безробітних було у лютому - 367,0 тис. осіб, а кількість вакансій – 84,5 тис. одиниць, навантаження зареєстрованих безробітних на одну вакансію - 4 осіб. Найменше було у серпні – 275, тис. осіб, кількість вакансій – 108,2 тис. одиниць, навантаження зареєстрованих

безробітних на одну вакансію – 3 осіб [2]. Можемо зробити висновок, що кількісний показник безробіття країни, значно покращується.

За даними державної служби зайнятості, кількість зареєстрованих безробітних за професійними групами у 2019 році (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях) станом на січень-червень маємо:

- 43,6 тис. осіб (94,3% до відповідного періоду 2018 р.) - раніше працювали законодавцями, вищими державними службовцями, керівниками, менеджерами;
- 26,4 тис. осіб (93,6% до відповідного періоду 2018 р.) – професіонали;
- 29,6 тис. осіб (98,3% до відповідного періоду 2018 р.) - фахівці;
- 16,8 тис. осіб (96,8% до відповідного періоду 2018 р.) – технічні службовці;
- 44,3 тис. осіб (92,6% до відповідного періоду 2018 р.) – працівники сфери торгівлі та послуг;
- 10,6 тис. осіб (95,5% до відповідного періоду 2018 р.) – кваліфіковані робітники сільського та лісового господарства, риборозведення та рибальства;
- 24,3 тис. осіб (95,7% до відповідного періоду 2018 р.) – кваліфіковані робітники з інструментом;
- 52,2 тис. осіб (96,1% до відповідного періоду 2018 р.) – робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин;
- 39,3 тис. осіб (90,8% до відповідного періоду 2018 р.) – найпростіші професії (включаючи осіб без професій) [2].

Чисельність безробітного населення розраховується за методологією МОП (Міжнародної організації праці). Відповідно до цієї методології людина визнається безробітною, якщо вона протягом чотирьох тижнів: не мала роботи, шукала роботу, була готова стати до роботи. Зауважимо, що цей показник істотно відрізняється від кількості офіційно зареєстрованих безробітних. Для розрахунку рівня безробіття береться відношення чисельності безробітного населення, розрахованого за методологією МОП, та економічно активного працездатного населення.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про зайнятість населення» // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – N 14. – 170 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 339,9:658,8:629,33] (430)

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ КОРПОРАЦІЇ BMW

Кулинич А. Ю., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
кафедри міжнародної економіки та бізнесу
Черкаського державного технологічного університету

Усі компанії, під час своєї діяльності розуміють, що важливим фактором у веденні бізнесу є постійне управління власними ринками. Одним з методів реалізації управління є маркетинг. Кожна компанія проводить свою політику управління – в її основі гнучка та динамічна маркетингова стратегія. Особливий підхід до маркетингової стратегії має BMW Group. Ця компанія відмовилась від спеціалізованих маркетингових підрозділів, але не відмовилась від маркетингу, і пропагандує, щоб ним займалися усі співробітники та підрозділи.

Корпорація BMW поширює рекламну компанію на всі діючі та потенційні ринки збуту. Вони користуються широким спектром каналів та застосовують різні форми реклам. Реклама активно фігурує в Інтернеті та ЗМІ, на рекламних щитах вулиць міста, а також на брошурах, журналах, газетах. Компанія постійно слідкує за якістю реклами:

- зміст реклами постійно оновлюється;
- відео-ролики з рекламою знімають найкращі режисери світу;
- у відео демонструється вся необхідна інформація про товар;
- філії постійно проводять демонстрацію новітніх розробок та технологій BMW.

Вся ця реклама здійснює ефективний вплив на споживачів, забезпечивши їх інформацією. Як результат, споживач мріє, що його життя стане престижним і комфортнішим при покупці саме автомобіля BMW.

Корпорація намагається слідувати сучасними тенденціями і розширює своє рекламне поле за рахунок соціальних мереж. Голова інноваційного маркетингового департаменту стверджує, що на сайтах YouTube, Facebook і MySpace сконцентровано 40% рекламного бюджету. Згідно статистики, 50% тих, хто користується YouTube старше 35 років, а саме вони є необхідною цільовою аудиторією. Також, 90% покупців при покупці автомобіля користуються інтернетом, що також дуже важливо.

Активно відбувається впровадження «вірусного маркетингу» - інтерактивних ігор та відео, які легко знайти. Керівництво стверджує, що вони перестануть використовувати традиційні методи, але швидкий розвиток суспільства спонукає шукати нові формати реклами.

Як напрям маркетингової діяльності, керівництво створило відділ маркетингових інновацій, який відповідає за мобільний маркетинг та мобільну рекламу. З'являється можливість для створення нових маркетингових каналів та ініціатив у галузі маркетингу. Розширенню можливостей цього відділу сприяє співпраця таких брендів, як MINI і Rolls Royce. Також планують модернізувати тестування нових марок, роблячи його інтерактивнішим і доступнішим.

Крім того, маркетологи виявили, що користувачі BMW дуже мобільні. Це допомагає створювати більше персоналізованої реклами та удосконалювати програми лояльності серед водіїв. В результаті поширення штрих – коду 2D, які друкувалися на рекламному матеріалі і поширенні на офіційному сайті BMW bmw.mobi.site, користувачі більше почали впізнавати бренд, а також це допомогло налагодити нові контакти з потенційними покупцями.

Компанія надає завжди зручні та вигідні умови для передпродажних та післяпродажних обслуговувань споживачів. Вони постійно вдосконалюють способи оплати для підвищення попиту та обсягу продажів. Основні переваги покупки автомобіля в офіційних дилерів BMW проілюстровано на рис. 1.

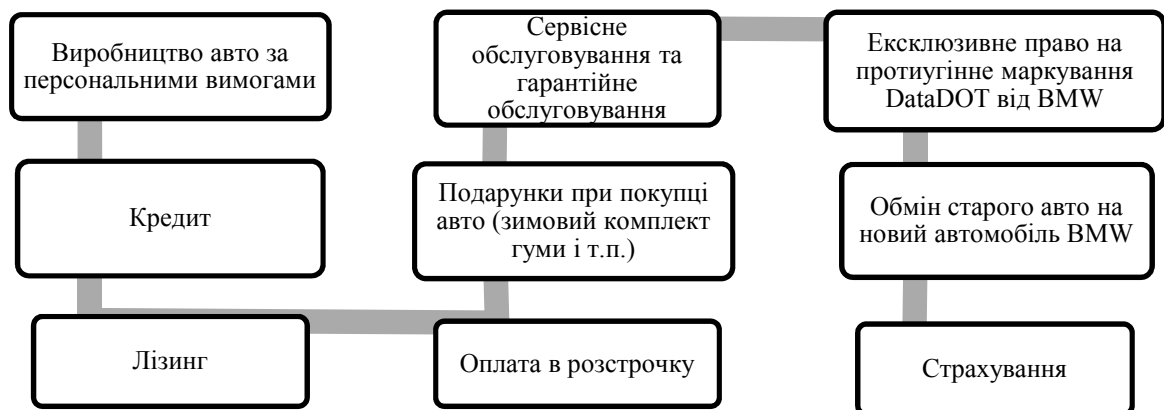


Рисунок 1 – Переваги покупок у компанії BMW Group

Для офіційних дилерів дійсна система постійної знижки при закупці визначеної кількості автомобілів і запропонована безкоштовна консультація провідних фахівців. У сервісних центрах працюють цехи для слюсарних та кузовних робіт. Вони відповідають останнім стандартам BMW AG та реалізують всі необхідні сервісні послуги. Цілодобовий графік роботи забезпечує сервіс для автомобіля у зручний час доби, а персональний облік гарантує якість виконаної роботи. Для клієнтів завжди безкоштовно надаються:

- консультації від кваліфікованих фахівців;
- мийка автомобілів;

- кава та інтернет.

Гнучкі ціни дозволяють задовольнити всі потреби при сервісі. Для постійних клієнтів працює накопичувальна знижкова система. Також знижки діють для всіх автомобілів, які старші 5 років. Головним принципом є персональна турбота про всіх клієнтів та надання якісного та оперативного ремонту.

Підсумувавши, можна сказати, що досягнення у всіх галузях діяльності BMW Group щороку зростають, адже менеджери компанії кардинально змінюють цінові та товарні стратегії. Одні конкуренти можуть запропонувати більше на ті ж самі гроші, але мова йде про повну комплектацію авто, і щоб отримати таке, водії інколи доплачують понад 10%. Не даремно, BMW тривалий період займає топові позиції в автобудівній галузі та у якості ремонтних послуг. Концерн відразу діє за трьома шляхами удосконалення своєї політики (рис. 2.), що дає змогу мати постійних клієнтів та співпрацювати з новими.

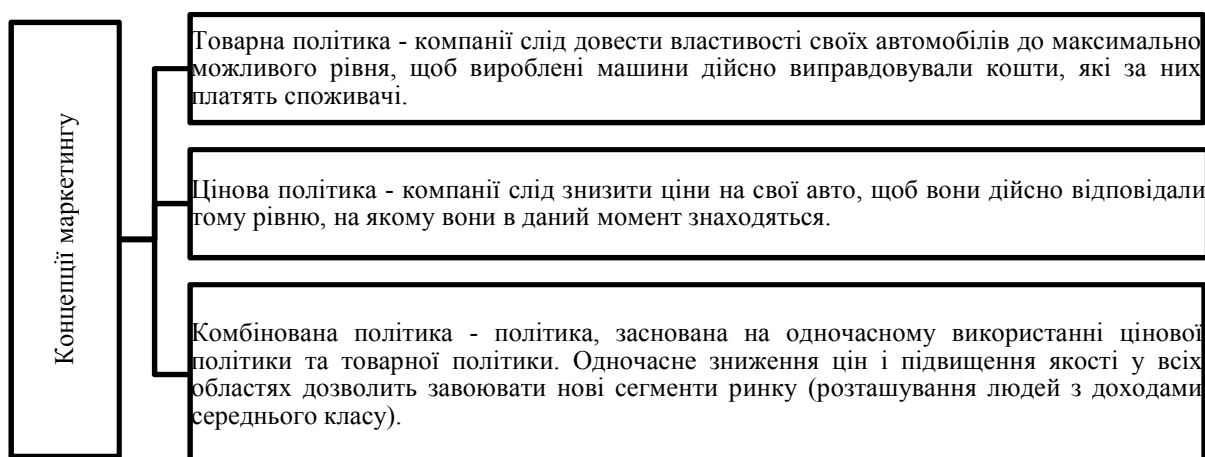


Рисунок 2 – Концепції маркетингу BMW Group

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт BMW в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bmw.ua/ru/index.html>
2. Офіційний сайт BMW [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bmw.com/en/index.html>

УДК 339,9:658,8:004] (73)

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ КОРПОРАЦІЇ APPLE

Кулинич А. Ю., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
кафедри міжнародної економіки та бізнесу
Черкаського державного технологічного університету

На даному етапі свого розвитку компанія Apple стала своєрідним суспільним рухом, а не лише одним з найуспішніших учасників світового ринку. Саме цим пояснюється той факт, що кожна їх прес-конференція в прямому ефірі перетворюється в глобальну подію. Тому необхідно дослідити маркетингову стратегію Apple в основі якої лежить 7 принципів:

1. Ігноруйте своїх критиків: кожен підприємець хоче дізнатися, що бажають його потенційні покупці. Іноді для цього достатньо уважно прислухатися до того, хто вас критикує. Стратегія Apple побудована на діаметрально протилежних принципах і створює ті продукти, які хоче створювати, не дивлячись на вартість їх розробки. Коли Стів Джобс вперше представив iPad широкому загалу, критики вистроїлися в чергу, щоб висловити свої багаточисельні зауваження. Вони впевнено наполягали на тому, що продаж планшетів не матиме успіху, але цифри говорили самі за себе. Кожного разу при створенні своїх інноваційних продуктів Apple стикалося з великою кількістю критики і кожного разу вони успішно досягали своїх цілей.

2. Перетворюйте звичайні речі у щось незвичайне: протягом довгого часу користувачі ПК насолоджувалися насолоджувались покупкою та конструюванням власних комп'ютерів, які збиралися зі стандартного обладнання зі стандартними програмами. Apple відмовилися від такої практики, саме через це сьогодні вони є одними з лідерів в розробці не лише операційних систем, а й в розробці їх дизайнів. Там де інші концентруються на окремих аспектах управління, Apple фокусується на всьому і відразу.

3. Відповідайте своїй ціні: компанія спокійно ставить ціну на свою продукцію в два рази більшу, ніж конкуренти, а все через те, що вони створюють гарні продукти для своїх фанатів та ця ціна виправдовує себе за рахунок переваг та особливостей, які ніхто інший на ринку не може запропонувати.

4. Спілкуйтеся на мові своєї аудиторії: абсолютно немає сенсу говорити про такі речі, як мегабайт та вираховувати швидкість з тими клієнтами, яким немає діла до технічного жаргону. Якщо подивитися на будь-яку сторінку продукту Apple, то можна виявити, що хоч там і вказана технічна характеристика, виглядає вона скучною в порівнянні з характеристикою тих переваг, які аудиторія сприймає легше.

Звісно, ці характеристики також орієнтовані на знаючих людей, але інформація подана так, що користувач сам захоче дізнатися більше про мегабайт.

5. Викликайте трепет: взаємодія Apple і їх клієнтів не завершується на касі магазину. Вони приділяють велику увагу не лише демонстрації продукту на вітрині, але і його упаковці. На її розробку витрачають майже стільки ж часу, як і на розробку самого продукту.

6. Створіть свою родину: фанати Apple захищають вибрану ними продукцію. Сама компанія на критику від прихильників інших компаній не звертають уваги, вважаючи, що це прояв заздрості. Вони знають, що працюють для елітної аудиторії і це вони кожного разу підкреслюють, а користувачі в свою чергу відповідають їм взаємністю.

7. Станьте ім'ям з великої літери: Apple не достатньо бути лідером на ринку, вони хочуть бути цим ринком. iPhone не були першими телефонами, але вони були настільки унікальними, що не могли залишитися непомітними [1, 2].

В той час, як більшість бізнесменів намагаються перегнати своїх конкурентів, використовуючи при цьому агресивні методи, Apple веде себе зовсім по іншому. Вони ніколи і ніде не рекламують свою продукцію. Корпорація зуміла привернути інші компанії для проведення промоакцій замість себе. Крім того, всю рекламу оплачує оператори, які хочуть продавати продукцію Apple. Але це ще не все, оператори отримують строгі умови з приводу того, як повинна виглядати реклама і яку інформацію містити. Чому вони погоджуються на це? Тому що, смартфони Apple є самими популярними з року в рік. Секрет успіху – маркетингова стратегія Apple, яка відома, як «техніка ексклюзивності». Наприклад, деякі компанії роблять особливі пропозиції лише для постійних клієнтів чи підписників в соціальних мережах – так виглядає «техніка ексклюзивності» в своїй базовій формі. Вона працює завдяки тому, що дає можливість визначеній групі покупців відчутти себе особливими, що в свою чергу створює кращі ділові відносини і доведено збільшує лояльність до бренду. Apple навмисне обмежили доступ покупців до свого товару. Перша модель iPhone була доступною для покупки лише через одного мобільного провайдера протягом всього періоду випуску. Бажаючі купити смартфон повинні були відслідковувати інформацію і майже жити біля магазину Apple в очікуванні поставки нової партії. Це привернуло увагу засобів мас-медіа та створило безкоштовну рекламу. Ті, хто не отримали дефіцитний iPhone мали чекати випуску наступної партії. Обмежена поставка створила напругу між тими, хто хотів купити смартфон і тими, хто вже його мав. Бажаючі отримати новинку відкрито озвучували свої відчуття в мережі – бажання стало розповсюджуватися, як інфекція. Люди, які до цього взагалі не думали про iPhone, підхватили відчай тих, хто висловив своє

бажання мати цей смартфон. Це створило підвищений попит – iPhone став рідкісним і бажаним товаром.

Загалом слід відмітити, що маркетингова стратегія Apple не лише дає відчуття особливості володарю смартфона, але й викликає заздрість у тих, хто хоче такий же самий гаджет, але поки що не може його отримати. Це робить їх ще більш рішучими в бажанні придбати iPhone. Сила «техніки ексклюзивності» Apple в тому, що вона створила дві опозиційні групи в суспільстві: власників iPhone і тих, у кого цих гаджетів немає. Цілеспрямовано провокуючи обговорення і спори про iPhone – метод компанії Apple для створення безкоштовної реклами. Apple взяла цю техніку за основу, додала власні риси і розвила її до самої успішної і, ймовірно, самої найменш затратної маркетингової стратегії всіх часів. Замість того, щоб робити спеціальні пропозиції, Apple перетворила всю лінію своїх смартфонів в ексклюзивний товар.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Apple в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://price.ua/vendor61/apple.html>
2. Офіційний сайт Apple [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.apple.com/ru/iphone/>

УДК 330.3

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЯК ПАРАДИГМА СУСПІЛЬНОГО ЗРОСТАННЯ

Леонов С.В., магістрант 1-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Новою парадигмою розвитку суспільства розглядається парадигма сталого розвитку, яку доцільно розуміти не лише в контексті зміни стосунків людини і природи для розширення економічного зростання, а як глобальну стратегію людського виживання, що орієнтується на збереження і відновлення природних утворень у масштабах, які необхідні для повернення до меж господарських місткостей біосфери. Основи сталого розвитку в теорії суспільства у своїх працях досліджували такі науковці: Данилишин Б.М., Міщенко В.С., Шостак Л.Б., Дорогунцов С.І., Шевчук В.Я., Герасимчук З.В., Прадун В.П та ін.

Поява терміну «сталий розвиток» (СР) (sustainable development) пов'язана з ім'ям прем'єр-міністра Норвегії Гру Харлем, яка сформулювала його в звіті «Наше

спільне майбутнє», який був створений для виступу на конференції ООН і опублікований у 1987 р. МКНСР. Його розвиток був визначений як такий, що задовольняє потреби теперішнього часу, при цьому не ставить під загрозу здатність наступних поколінь задовольняти свої потреби [3, 626].

В цілому, після опублікування в 1987 р. доповіді Комісії по економічному розвитку ООН вченими та аналітиками було запропоновано близько 70 значень поняття «сталий розвиток» [10]. Будь-які намагання визначити зміст цього процесу товариством науковців не мали позитивного результату. Данилишин Б.М. визначає СР як систему відносин суспільного виробництва, при якій досягається оптимальне співвідношення між економічним ростом, нормалізацією якісного стану природного середовища, ростом матеріальних і духовних потреб населення [1, 6]. На думку С. Дорогунцова, О. Ральчука, СР - це певна траєкторія довготермінового збільшення загального блага людства, яка поділяється на такі складові: соціально-економічну та техногенно-екологічну безпеки [9]. В. Узагальнюючи вищесказане, можна дати таке визначення терміну СР. СР - це модель функціонування системи із обмеженими параметрами, що забезпечує збалансовану динамічну рівновагу між компонентами інтегрованої екосистеми протягом визначеного проміжку часу.

Зміна курсу розвитку усього світового товариства була прийнята на конференції ООН в Ріо-де-Жанейро у 1992 році, на цій конференції відповідно була розроблена і прийнята Світова програма дій. Це програма дій, яка впроваджує концепцію сталого розвитку в країнах світу. Вона передбачає, що забезпечення сталого розвитку є, в першу чергу, обов'язком національних урядів країн [7]. Комісія пропонує велику кількість індикаторів СР, які розділені на основні групи:

1. Група екологічних індикаторів: збереження і відновлення біосфери; раціональне використання земельних ресурсів.

2. Група економічних індикаторів: міжнародна кооперація для прискорення сталого розвитку і пов'язана з цим місцева політика; підвищення споживчих властивостей населення; економічні механізми; запровадження екологічних технологій виробництва.

3. Група соціальних індикаторів: боротьба з бідністю; демографічний стан країн; покращення освіти, рівень вихованості суспільства.

Сутність сталого розвитку набуває глобального характеру як одна з провідних проблем людства і розглядається в багатьох аспектах і ракурсах.

Ідеї, які охоплює теорія сталого розвитку:

1. Сталий розвиток передбачає вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем. Розвиток буде сталим тільки тоді, коли врівноважаться фактори, які визначають загальний рівень життя населення;

2. Сприяти можливості майбутнього покоління підвищити теперішній рівень життя.

Концепція сталого розвитку ставить завдання поєднати бурхливий економічний розвиток і надання рівних можливостей кожному члену суспільства.

Досягнення сталого розвитку у широкому розумінні має такі основні напрямки й аспекти. Демографічний аспект: виважена демографічна політика в різних країнах і регіонах повинна стати обов'язковою складовою сталого розвитку. Урахування питань народонаселення і стратегії розвитку прискорить темпи економічного розвитку і зведе до мінімуму проблеми бідності. Економічний аспект: господарська діяльність людства повинна бути спрямована на раціоналізацію ресурсів біосфери; подальший розвиток повинен виходити з інтенсифікації господарства за рахунок інформаційних технологій. Високі темпи економічного зростання з одного боку є благом, оскільки вони забезпечують зростаючі потреби населення, а з другого - злом, бо вони спричиняють все більше техногенне навантаження на довкілля та його деградацію [5, 91].

Соціальний аспект: сталий розвиток орієнтований на подолання великої різниці в рівнях доходів і якості життя між різними прошарками населення [5, 92]. Екологічний аспект: будь-яке господарське рішення повинно враховувати його соціально-екологічні наслідки.

Культурологічний аспект: заміна традиційних стереотипів й орієнтирів життєдіяльності новими поглядами; перегляд «споживчого» підходу і підвищення розуміння важливості єдності національно-регіональних цінностей.

Прогностичний аспект: достовірне прогнозування процесів соціально-економічного розвитку, що значно підвищить ефективність економічних рішень [5, 93].

В центрі концепції сталого розвитку знаходиться людина, оскільки вона сама є основним фактором досягнення мети. Невичерпний ресурс розвитку, носій інтелекту, творець і споживач інформації – Людина.

Ключові завдання сталого розвитку:

1. Відновлення і подальше збереження екосистем.
2. Забезпечення при цьому розв'язання нагальних проблем економічного, соціального, демографічного і духовного розвитку.
3. Збалансування темпів економічного розвитку з господарською місткістю екосистем.

Сталий розвиток – це процес забезпечення функціонування територіальної системи із заданими параметрами в певних умовах, протягом необхідного проміжку часу, що веде до гармонізації факторів виробництва та підвищення якості життя

сучасних і наступних поколінь за умови збереження і поетапного відтворення цілісності навколишнього середовища.

Сталий розвиток – це модель функціонування системи із обмеженими параметрами, що забезпечує збалансовану динамічну рівновагу між компонентами інтегрованої екосистеми протягом визначеного проміжку часу.

Таким чином, концепція сталого розвитку відбиває розуміння тісного взаємозв'язку екологічних, економічних і соціальних проблем людства і того факту, що вони можуть бути вирішені лише комплексно, за умови тісної співпраці і координації зусиль усіх країн світу.

Список використаних джерел

1. Данилишин Б.М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, В.С. Міщенко, В.Я. Коваль, О.С. Новоторов, М.М. Паламарчук. – Київ, РВПС України. 1999. - 716 с.
2. Екологічна енциклопедія: У 3 т./ Редколегія: А.В.Толстоухов (головний редактор) та ін. -К.: ТОВ «Центр екологічної освіти та інформації», 2008. – Т.3: О - Я. - 472 с.: іл. - (В опр.).
3. Майер Дж. М. Основні проблеми економіки розвитку / Дж. М. Майер, Дж. Е. Раух, А. Філіпенко. – К.: Либідь, 2003. - 688 с.
4. Руденко Л.Г. Роль Українських Карпат у забезпеченні сталого (збалансованого) розвитку України / Л.Г. Руденко, С.А. Лісовський //Український географічний журнал. – 2009. – № 3. – 66 с.
5. Топчієв О.Г. Основи суспільної географії: Навчальний посібник / О.Г. Топчієв. – Одеса: Астропринт, 2001. – 560 с.
6. http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_2?id=&pf3516=5749&skl=5
7. http://ngo.donetsk.ua/uploads/files/text16_1.pdf
8. http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvvn/ekonomika/2007_12/R5/5.pdf
9. http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvvn/ekonomika/2008_7/2/Hvesyk_Gorbach.pdf
10. http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vodaba/2009_36/index.files/St65_36.htm

УДК 658 : 005.334.4

БАНКРУТСТВО В УКРАЇНІ

Малашок Ю. І., магістрантка 1-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

У розвинених країнах банкрутство є невід'ємною частиною ринкової економіки, наслідком природного процесу конкурентної боротьби та розглядається

як механізм, спрямований на виведення нерентабельних та неперспективних підприємств. Банкрутству передують заходи, спрямовані на відновлення платоспроможності підприємства, зокрема, зміна системи управління, розстрочення заборгованості тощо, тому банкрутство розуміють як вимушену ліквідацію [6].

Сучасні динамічні умови розвитку економіки диктують підприємствам досить жорсткі умови господарювання, у зв'язку з чим підприємства та організації вимушені швидко реагувати та пристосовуватись до кардинальних змін зовнішнього середовища з метою збереження конкурентних позицій, проведення подальшої успішної діяльності та одержання прибутку. В протилежному випадку – зростання заборгованості, неплатоспроможність, збитковість результатів діяльності підприємства призводять в кінцевому результаті до його банкрутства [5].

Банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедури санації та реструктуризації і погасити встановлені у порядку грошові вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування ліквідаційної процедури [2].

Варто зазначити, що сьогодні основними проблемами банкрутства українських підприємств є такі:

- недосконала законодавча база щодо регулювання питання банкрутства підприємств, яка, незважаючи на реформування, вимагає доопрацювання;
- відсутність будь-яких відкритих статистичних та аналітичних даних щодо динаміки банкрутства підприємств в Україні (за виключенням платних джерел інформації) для реальної оцінки масштабності явища і розуміння нагальності вирішення проблеми;
- недостатній контроль держави щодо рівня банкрутства підприємств в Україні та здійснення заходів щодо його зниження;
- відсутність методики визначення та попередження банкрутства підприємств за видами економічної діяльності;
- відсутність підтримки з боку держави неплатоспроможних підприємств приватної форми власності;
- відсутність консультаційних центрів допомоги для неплатоспроможних підприємств;
- недостатність коштів і кваліфікованих фахівців для формування відокремлених антикризових підрозділів на підприємстві [4].

Способи вирішення наведених проблем:

- удосконалення українського законодавства про неплатоспроможність підприємств із залученням допомоги учасників системи господарювання;
- запровадження єдиної відкритої та доступної (безкоштовної) інформаційної системи для аналізу та оцінки динаміки банкрутства українських підприємств з

метою відслідковування покращення чи погіршення ситуації у зв'язку з останніми політичними, економічними та законодавчими змінами;

- створення відокремленого контролюючого державного органу, який відслідкуватиме ситуацію щодо банкрутства та займатиметься проблемами її вирішення;

- розробка та визначення єдиної законодавчої методики визначення ймовірності банкрутства підприємств, що базується на галузевому розподілі підприємств і є адаптованою безпосередньо до української економіки з урахуванням всіх регулюючих факторів ризику;

- активізація участі держави у регулюванні та відстеженні рівня банкрутства підприємств не лише державного, але й приватного сектору, а також її зацікавленість в збереженні підприємства як суб'єкта господарювання, а не його власника та здійсненні заходів щодо зниження рівня банкрутства підприємств;

- створення можливостей використання позасудових способів вирішення проблеми відновлення платоспроможності підприємства як засобу повернення боргів;

- надання консультаційної допомоги неплатоспроможним підприємствам шляхом створення на місцях здійснення підприємницької діяльності спеціальних консультаційних центрів.

Крім того, дуже важливо виділяти серед неплатоспроможних суб'єктів господарювання тих, які тимчасово потрапили у скрутне становище і мають певний потенціал для подальшого успішного функціонування. Оскільки у банкрутстві підприємств не зацікавлений жоден суб'єкт макроекономічної системи, це зумовлює необхідність створення певної державної системи контролю, діагностики та захисту підприємств від фінансового краху [3].

Україна піднялася на 5 позицій у порівнянні з минулорічним рейтингом та посідає за оцінками Світового банку 71 сходинку серед 190 країн світу.

Україна набрала 68,25 бали зі 100 можливих. Як зазначають автори рейтингу, піднятися у цьогорічному рейтингу Україні дозволили покращення в таких показниках, як «Міжнародна торгівля» (з 119 місця минулого року до 78 позиції в цьогорічному рейтингу) і «Захист міноритарних акціонерів» (з 81 на 72 місце).

Також наша держава спростила процедуру вирішення спорів щодо виконання контрактів – за цими показником Україна піднялася на 57 позицію. Минулого року вона займала 82 місце.

Незначні покращення також помітні за такими показниками, як реєстрація власності, бізнесу і відновлення платоспроможності.

Географічні сусіди України посідають вищі позиції у рейтингу: Польща – 33 місце, Угорщина – 53, Словаччина – 42, Румунія – 52, Туреччина – 43.

За період з 2014 по 2018 роки Україна піднялася в рейтингу на 24 позиції [1].

Список використаних джерел

1. Департамент з підвищення конкурентоспроможності регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://compet.kh.gov.ua/ukr/2117-svitovij-bank-oprilyudniv-rejting-doing-business-2019>
2. Кодекс України з процедур банкрутства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19/ed20181018#n9>
3. Коломієць Н. І. Запобігання банкрутству малих підприємств / Н. І. Коломієць // Лісове господарство, лісова, паперова і деревообробна промисловість: міжвідомчий наук.-техніч. збірник. – 2004. – Вип. 29. – С. 248–256.
4. Питання сучасної науки і освіти: Матер. 7-ої міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Київ, 11–13 липня 2011 р.) / Ін-т наук. прогнозування, Кримський ін-т економ. та господ. права, Поволзька акад. держ. служби та ін. – К.: ТК Меганом, 2011. – 82 с
5. Троц І.В. Статистичний огляд банкрутства українських підприємств: національний і регіональний аспект / І.В. Троц // Вісник соціально-економічних досліджень: збірник наукових праць. – 2014. – Вип.3 (54). – Одеський національний економічний університет. – С. 170-178.
6. Фоміна О. Банкрутство в Україні: що потрібно знати кожному власнику бізнесу [Електронний ресурс] / О. Фоміна // Новостний портал України – Режим доступу : <https://delo.ua/business/bankrutstvo-v-ukrajini-scho-potribno-znati-kozhnomu-vlasniku-biz-329532/>

УДК 339.9 (477)

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ В УКРАЇНІ

Малашок Ю. І., магістрантка 1-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Україна як держава з перехідною економікою активно інтегрується до світових економічних інституцій. Поряд з цим наша економіка зазнає впливу зовнішнього середовища, в тому числі й з боку транснаціональних корпорацій.

В умовах сьогодення в Україні діє ряд потужних транснаціональних корпорацій, а їх діяльність значним чином впливає на економіку країни. Впродовж років незалежності взаємовідносин між країною та міжнародними компаніями еволюціонували, набуваючи нових форм в залежності від міжнародної кон'юнктури та досягнень науково-технічного прогресу [5].

Аналіз діяльності ТНК в Україні дає можливість виявити ряд позитивних та негативних чинників, що впливають на економіку країни. До позитивних чинників можна віднести:

- 1) Покращення виробничої бази України.
- 2) Впровадження досягнень науково-технічного прогресу в країні.
- 3) Сприяння реструктуризації економіки.
- 4) Посилення процесів інтернаціоналізації і глобалізації [7].

Недоліки діяльності транснаціональних корпорацій в Україні тісно пов'язані з наявними перевагами для країни. До основних недоліків можна віднести:

1) У багатьох випадках транснаціональні корпорації використовують українську економіку як сировинну базу, передаючи українським партнерам не відповідні їхньому рівню розвитку технології з жорсткими обмеженнями на продаж.

2) Ведення бізнесу у видах економічної діяльності, які вигідні міжнародним компаніям, а не економіці України.

3) ТНК демонструють свою соціальну відповідальність в Україні, проте на практиці дуже часто порушуються певні права національної робочої сили, використовуються недоліки українського законодавства у сфері охорони навколишнього середовища і ін.

4) Міжнародні компанії уникають сплати податків шляхом внутрішнього переливу капіталу в країні з нижчим рівнем оподаткування [6].

5) Спроможність ТНК впливати на ціноутворення в країні, що призводить до поглинання або банкрутства вітчизняних виробників, а також робить залежною українську економіку від діяльності міжнародних компаній [3].

Активність ТНК і приплив прямих іноземних інвестицій в Україну значно поступається іншим країнам Східної Європи та СНД. Але Україна лишається привабливою для діяльності ТНК [1].

До списку глобальних корпорацій, представлених на вітчизняному ринку можна віднести Coca-Cola, Samsung, Toyota, Nestle, Nokia, Metro Cash&Carry, Hewlett-Packard, British American Tobacco та деякі інші ТНК. Великі промислові концерни, такі як, наприклад, Westinghouse, ExxonMobil або General Electric, на українському ринку нажаль відсутні. Винятком є Mittal Steel, для якої її український актив — Криворіжсталь — проміжна, а не кінцева ланка виробничого ланцюга [3].

Проте на основну увагу заслуговують ТНК, які займаються виробництвом продукції на території України і, як наслідок, розвивають промисловий потенціал країни та створюють нові робочі місця. Сьогодні в Україні найбільша кількість ТНК представлена у переробній промисловості. За версією Forbes, за перше півріччя 2019 р. більшість із них була прибутковою.

Таблиця 1 – Фінансові результати ТНК в Україні за 2018 р.

№	Компанія	Галузь	Виручка за перше півріччя 2019 р., млн. грн.	Прибуток, млн. грн.	Виручка за 2018 р., млн. грн.
1	JT International	Тютюнова	3776,7	463,9	7103,7
2	Philip Morris	Тютюнова	2907,3	513,8	5675,1
3	Imperial Tobacco	Тютюнова	2233,8	5,7	4299,4
4	Bunge	Агропромислова	2088,4	196,3	5623,9
5	ViOil	Харчова	2259,9	1,6	3359,8
6	Nestle	Харчова	2443,4	-479,5	5305,5
7	Shell	Нафтогазова	1720,6	-34,9	4155,8
8	Toyota	Машинобудування	1861,9	281,6	4377,6
9	Procter&Gamble	Хімічна	2691	164,5	5733,1
10	PepsiCo	Харчова	3273,5	-462,2	6068,5

В Україні найбільшими ТНК, які вклали значні фінансові ресурси, є Pepsi Cola з обсягом інвестиційних коштів \$250 млн., «Київстар GSM» – \$240 млн., Coca-Cola – \$230 млн. та ін. Лідуючі позиції у 2013–2017 р. займають такі корпорації, як McDonald’s, Nestle S.A, British American Tobacco та ін [4].

Список використаних джерел

1. Гайдуцький І. П. Привабливість України для ТНК / І. П. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 68- 71.
2. Гетьман О.О. Економічна діагностика : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Гетьман О.О., Шаповал В.М. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 307 с.
3. Македон В.В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України [Електронний ресурс] / В. В. Македон. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/bmnef/2012_1_1/25.pdf
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>
6. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kmu.gov.ua
7. Офіційний сайт ТОВ «Юнілівер Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unilever.ua>

УДК 658.114:005.2

МЕТОДИ ПОШУКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІДЕЇ

Михалко Л.В., студентка 2-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Кошеленко С.В., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Започаткування підприємницької діяльності здійснюється відповідно до певної технології створення бізнесу, що є специфічного для кожного конкретного випадку і залежить від сфери вибраної діяльності. Проте попри особливості економічного й правового середовища, специфіки сфери діяльності, існують і загальні проблеми, з якими мусять мати справу підприємці. Однією з перших таких проблем є пошук підприємницької ідеї.

У процесі пошуку і вибору підприємницької ідеї необхідно оцінювати шанси на успіх за практичної її реалізації. Оцінювання нової ідеї має бути комплексним, тобто ідею варто розглядати з різних поглядів:

- 1) рівня конкуренції на ринку відповідних товарів і послуг;
- 2) наявності споживачів та знання їхніх потреб зараз і в майбутньому;
- 3) виробничих можливостей фірми щодо продукування тих або інших необхідних ринку товарів;
- 4) реальних можливостей залучення фінансових коштів (за необхідності – іноземних інвестицій);
- 5) стабільності та гнучкості чинного законодавства в галузі господарювання підприємців;
- 6) компетентності, досвіду й управлінських здібностей бізнесменів тощо [1].

Наука і практика розробили чимало методів творчого (евристичного) пошуку підприємницької ідеї.

Метод аналогії передбачає використання чогось подібного до вже відомого рішення, підказаного, наприклад, технічною, економічною або іншою літературою чи «підглянутою» в природі.

Метод інверсії – специфічний метод, що не передбачає такі підходи до вирішення нової проблеми:

1. перевернути «догори ногами»;
2. «вивернути» на протилежний бік;
3. поміняти місцями тощо.

Метод ідеалізації базується на ініціюванні уявлення про ідеальне вирішення проблеми, що може «наштовхнути» на усвідомлення якоїсь нової ідеї.

Порівняно з індивідуальними, колективні методи є ефективнішими. Вони використовуються в другій групі методів пошуку підприємницької ідеї.

Метод «мозкового штурму» зводиться до творчої співпраці певної групи спеціалістів заради видалення проблеми за допомогою, наприклад, проведення дискусії з конкретного кола питань. При цьому слід дотримуватись таких правил:

- не допускати критики і негативних коментарів щодо висловлювань опонентів;
- не гудити нову ідею, якою б вона не була абсурдною з погляду можливих її практичної реалізації в сучасних умовах.

Метод конференції ідеї відрізняється від методу «мозкового штурму» тим, що допускає доброзичливу критику у формі репліки або коментаря. Вважається, що така критика може підвищити цінність висунутих ідей.

Метод колективного блокнота поєднує індивідуальні висунення ідеї з колективною її оцінкою. При цьому кожний учасник отримує блокнот, у якому викладена суть вирішуваної проблеми. Протягом певного часу (звичайно місяць) кожен учасник обговорювання записує у блокнот власні ідеї щодо вирішення певної проблеми. Потім блокноти отримує керівник групи учасників для узагальнення накопиченої інформації. Лише після завершення, цієї процедури організаційно-творча дискусія і приймається відповідне рішення щодо нової підприємницької ідеї.

З метою активізації творчого процесу пошуку підприємницької ідеї використовується третя група методів:

Метод контрольних запитань. Його сутність полягає у тому, щоб ініціювати вирішення обговорюваної проблеми з допомогою певних запитань, що мають стимулювати власні міркування щодо висунутої ідеї. При використанні цього методу бажано мати попередньо розроблені блок запитань.

Сутність методу фокальних об'єктів зводиться до перенесення ознак випадково вибраних об'єктів на об'єкт, що потребує вдосконалення. Останній перебуває у фокусі перенесення і тому його названо фокальним. При цьому може виникнути низка варіантів вирішення завдань. Досвід показує, що застосування цього методу дає добрі результати щодо пошуку нових модифікацій відданих технічних ідей і завдяки цьому дає змогу знайти підприємцеві ідею відносно розробки і освоєння виробництва нових товарів.

Метод морфологічного аналізу заснований на використанні комбінаторики, тобто дослідження всіх можливих варіантів, виходячи з закономірної будови (морфології) об'єкта, що підлягає вивченню й аналізу. Шляхом комбінування варіантів можна отримати чимало різних рішень у процесі пошуку підприємницьких

ідей. Цей метод уможлиблює огляд усіх реальних рішень проблеми і вибір оптимального варіанту [2].

Конкретним виявом підприємницької ідеї є ідея створення нового товару або послуги [3].

Оцінка ідеї на реальність втілення виконується самим підприємцем або експертом через використання попередніх даних про ситуацію на ринку пропонованого товару, очікуваної ціни, власних витрат та можливого ефекту. Підприємницькі розрахунки виконуються з метою обґрунтування підприємницького рішення на базі проведення попередніх досліджень та розрахунків [4].

Список використаних джерел

1. Технологія заснування підприємства (власної справи) Підприємницька ідея, її джерела і методи пошуку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroua.net/economics/documents/category-62/doc-4/>.
2. Підприємницька ідея, її джерела та методи пошуку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://studopedia.com.ua/1_64163_pidpriemnitska-ideya-ii-dzherela-ta-metodi-poshuku.html.
3. Ідея підприємницької діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://studopedia.su/5_16157_Ideya-pidpriemnitskoi-diyalnosti.html.
4. Підприємницька ідея: механізм генерування та впровадження [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: . <https://ppt-online.org/102140>.

УДК 658.8:664.6](477.41)

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ПАТ «МИРОНІВСЬКИЙ ХЛІБОПРОДУКТ»

Нагорний Д.О., студент 4-го курсу факультету економіки та управління
кафедри міжнародної економіки та бізнесу
Черкаського державного технологічного університету

Маркетингова стратегія – це комплекс взаємопов'язаних дій, що розробляється компанією з метою досягнення певних маркетингових цілей (просування нових товарів, освоєння нових ринків, здійснення ефективної цінової або збутової політики). Вона розробляється підприємством для того, щоб правильно організувати діяльність його підрозділів, їх взаємозв'язок у майбутньому. Правильно і чітко розроблена маркетингова стратегія може стати важливою основою для стрімкого розвитку компанії, підвищення якості її функціонування та рівня іміджу даної організації.

ПАТ «Миронівський хлібопродукт» – це агроіндустріальний холдинг, який є провідним виробником м'яса птиці(близько 40%вітчизняного рику) та зерна в Україні. Він забезпечує більше 4/5 українського експорту курятини. Дана компанія є вертикально інтегрованою, що має європейський акціонерний капітал та зарубіжні виробничі активи в Словенії, Нідерландах та Словаччині. Цікаво зазначити, що її акції котируються на Лондонській фондовій біржі, а ринкова капіталізація становить 915 млн. дол. США. Це товариство було засноване 1998 р. Юрієм Косюком. Зараз агрохолдинг володіє такими, відомими для українських споживачів, брендами як: «Наша Ряба», «Qualiko», «Бащинський», «Ukrainian Chicken», а також новоствореним «Апетитна». Продукція ПАТ «Миронівський хлібопродукт» представлена в більш ніж 80 країнах світу [1].

Тепер детальніше розглянемо маркетингову стратегію ПАТ «Миронівський хлібопродукт». По-перше, підприємство активно застосовує стратегію інтенсивного росту, а саме: комбінує глибоке проникнення на ринок, його розвиток за допомогою збільшення обсягів продажу наявної продукції на наявних та нових ринках, а також розвиток нової продукції за рахунок продажу її існуючим споживачам. По-друге, компанія використовує вертикальну диверсифікацію – це виробництво нової продукції, яка в технологічному та маркетинговому плані пов'язана з наявною продукцією. Тобто товариство, будучи провідним виробником ринку м'яса птиці в Україні, використовує такі різновиди стратегії лідера, як розширення місткості ринку через збільшення обсягів споживання товару, апробація нової продукціїта пошук нових споживачів(визначення їх уподобань) [2].

Варто зазначити, що в 2017 році для ефективнішого здійснення збутової діяльності керівниками компанії було прийнято рішення щодо об'єднання маркетингового та комерційного підрозділів. Наразі дана структурна одиниця здійснює такі функції як: маркетинг, логістика, управління продажами, контроль каналів збуту тощо, це дає можливість здійснювати більш гнучку клієнт-орієнтовану маркетингову стратегію.

Також агрохолдинг продовжує активно здійснювати стратегію інтернаціоналізації(освоєння іноземних ринків) в країнах ЄС, Африки, Азії та Близького Сходу. На даному етапі така діяльність є дуже важливою, оскільки майже половина виробленої курятини експортується закордон. Саме тому дослідження і вихід на нові іноземні ринки збуту, стимулюватиме агрохолдинг не лише до нарощування зарубіжних продажів, а й до підвищення якості його продукції. Тобто, підприємство здійснює певну стандартизацію своєї продукції для того, щоб вона задовольняла особливі потреби споживачів, які є характерними для закордонних ринків, - це є проявленням стратегії глобалізації.

Для покращення реалізації попередньої програми дій в 2016 році було впроваджено стратегію контролю над обсягами експорту, головним завданням якої є заснування офісів щодо продажів на іноземних ринках. Вони призначені для створення дистриб'юторських мереж на місцях, які закладуть основу для збільшення обсягів експорту. Прикладом успішного виконання даного плану є створений в травні 2016 року Центр продажу та дистриб'юції в Об'єднаних Арабських Еміратах [3].

Щодо насіннєвого бізнесу, то в цій сфері діяльності ПАТ «Миронівський хлібопродукт» використовує маркетингову стратегію стимулювання попиту «PULL», за якої товариство реалізує власну продукцію самостійно на пряму кінцевому споживачу (рис.1). При цьому важливими аспектами даної програми є: забезпечення лояльності споживача саме до власної компанії, створення ексклюзивних товарів та здійснення ефективної маркетингової комунікації. Маркетингові комунікації використовуються з метою донесення до кінцевого споживача цінності певного продукту за допомогою телебачення, Інтернету, радіо та трейд-активності (цінові акції, промоушн) [4].

Також агрохолдинг застосовує програму дій щодо збільшення ринкової частки за існуючої місткості ринку. Вона складається зі стратегії наступу шляхом підвищення якості продукції, виведення на ринок нової продукції, активізації рекламної діяльності й урізноманітнення заходів стимулювання збуту, та з плану підвищення підприємством частки ринку до 50 %, за якої почнеться процес зменшення прибутковості (оскільки зростуть витрати на просування, посилиться тиск з боку конкурентів, що втрачають власну частку ринку, стане прискіпливішою увага антимонопольного комітету й організацій із захисту прав споживачів).

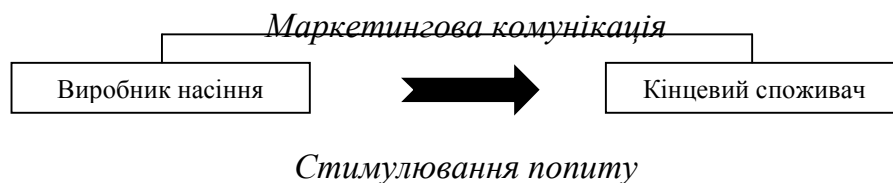


Рисунок 1 – Процес формування попиту за стратегією PULL

Джерело: [4]

Тому дане товариство має бути зорієнтовано на модифікацію стратегії лідера як стратегію захисту позицій, що має на меті зафіксувати частку ринку цього підприємства за рахунок:

- позиційного захисту ринкової частки за всією товарною номенклатурою;

- упереджувального захисту в створенні високих вхідних бар'єрів на ринок збуту;
- створення нових горизонтальних (вертикальних) інтеграційних груп чи альянсів [2].

Загалом необхідно зазначити, що маркетинговими спеціалістами ПАТ «Миронівський хлібопродукт» було розроблено план на 2019-2021 роки щодо реформування фірмового партнерського роздробу, оскільки наявна мережа ритейлу від сучасних тенденцій. Для ефективнішої реалізації даного проекту залучаються зовнішні експерти, які зможуть привнести креативні та новітні ідеї. Реалізація даного плану зможе дати результат не лише в покращенні роздрібною торгівлі, але й в налагодженні системи комунікацій зі споживачами.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт ПАТ «Миронівський хлібопродукт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.mhp.com.ua/uk/home>.
2. Гуля Ю. В. Обґрунтування маркетингової стратегії розвитку підприємств галузі птахівництва на основі бренд-підходу / Ю. В. Гуля, В. М. Циганок // Бізнес Інформ. – 2016. – № 6. – С. 232-239. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_6_37.
3. Голець Н. І. Аналіз експорту м'яса курятини в Україні: стан та тенденції розвитку ринку / Голець Н. І., Голюк В. Я. // Електронний фаховий науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку». – К. : м. Одеса. – Випуск 2. – 2016. – С. 131-135. – Режим доступу : http://market-infr.od.ua/journals/2016/2_2016_ukr/27.pdf.
4. Дем'яненко Б. С. Маркетингові стратегії стимулювання попиту в торгівлі насінням [Текст] / Б. С. Дем'яненко [Електронний ресурс] // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – Ужгород : Видавничий дім «Гельветика», 2016. – Вип. 7 Ч. 1. – С. 118-120. – Режим доступу: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/7_1_2016ua/33.pdf

УДК 351 : 005.591.6

ІННОВАЦІЇ В ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ

Неділя Я.Л., студентка 3-го курсу факультету економіки і управління
кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Кошеленко С.В., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Проблематика реформування органів державного та місцевого управління набуває великого значення в приватно-побутовому аспекті соціуму, адже застарілі

методи роботи органів державної влади, як центральних, так і органів на територіальному рівні, вже не можуть забезпечити належного надання інформаційно-консультаційних послуг громадянам у повному обсязі і в короткі терміни. Таким чином знижується ефективність виконання обов'язків покладених на такі органи і підвищується незадоволення населення щодо не виконання їхніх потреб та звернень. Реорганізація системи інформаційного обслуговування набуває важливого значення поряд із реформами на загальнодержавному рівні.

Запровадження інновацій з приватного сектору мають вагомий вплив на реформування діяльності та підвищення якості надання послуг органами публічної влади. Неможливо не погодитись з думкою про те, що динаміка розвитку суспільства вимагає від державних органів більш чіткого та швидкого реагування на запити суспільства та повноцінного виконання покладених на державні органи зобов'язань [2]. Окремі дослідники зазначають, що зрушення в реформації органів державного та місцевого самоврядування можна досягти, якщо активно впроваджувати нові методи та нові технології управління, ефективні інструменти та підходи, які націлені на розв'язання питань ефективного розвитку самої системи публічного управління і одночасно створювати міцне підґрунтя для подальшого розвитку суспільства і держави в цілому [1].

Будь-які зрушення потребують досить радикальних змін у самій організації структури управління органів публічної влади і певних технологічних інновацій у процесах надання послуг цими інституціями.

Водночас, коли швидкими темпами набувають розвитку інформаційні технології, інструментарій мережі інтернет все глибше проникає у повсякденне життя соціуму, соціальні мережі стають інструментом обміну інформацією, обговоренням та поділу різних думок між людьми, організації різних суспільних утворень для вирішення тих чи інших завдань, не можливо не використовувати подібний потенціал в методах ефективного виконання обов'язків державних інституцій перед суспільством. Розрив між інтелектуальним та інформаційно-технологічним розвитком суспільства та застарілими методами роботи органів державної влади на всіх її рівнях породжують колосальний дисбаланс між прагненнями соціуму щодо швидкого реагування на його певні потреби з боку держави та фізичною, технічною, професійною та інтелектуальною неможливістю держави відреагувати на такі запити.

Так, І. Дегтярьова вважає, що держава потребує радикальних зрушень у реформуванні державного та муніципального управління для досягнення тривалого ефекту від інновацій. Цього досягти можливо запроваджуючи нові або нерегламентовані методи реформування, пов'язані із змінами у системі публічного управління наприклад, веденням нових посад, створення нових інституцій, застосування нових фінансових, інформаційних чи організаційних інструментів до вже існуючої технології державного менеджменту, можливі зміни або модифікації у

процесах та політках тієї чи іншої сфери суспільного життя [1]. Але такі зрушення мають ризики і можуть викликати певні суперечності в суспільному та територіальному розвитку, незадоволення населення із-за неповноцінного розуміння стратегічного вектору впровадження реформ.

О. Федорчак відмічає впровадження в практику застосування різних стратегій з приватного бізнесу в публічному управлінні, використання аутсорсингових джерел для більш ефективного вирішення завдань, покладених на державні органи [3].

На сучасному етапі це доцільно, адже першим рівнем розробки та впровадження інновацій є саме приватний сектор економіки. Саме бізнес першим реагує на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищах держави і для постійного еволюціонування прагне до самовдосконалення. Отже, стратегічні методи розвитку системи державного менеджменту, постійного обміну інформацією між державними органами влади та суспільством наразі є одними із найважливіших аспектів глобального державного реформування.

Інструментами вирішення завдання надання пропозицій щодо впровадження інноваційних електронних методів надання інформаційно-консультаційних послуг населенню, обміну інформацією та реагування на запити населення органами державної влади та органами місцевого самоврядування для швидкого та ефективного вирішення проблем суспільства, а також викорінення бюрократичних перепон і корупційних складових у публічному управлінні, підвищенню демократичних засад розвитку суспільства, є впровадження електронного документообігу та електронного врядування, підвищення якості і підвищення статусу та соціальної значимості органів влади завдяки ефективному проведенню інформаційної роботи з суспільством [2, 3].

Також варто доповнити цей перелік впровадженням системи “електронної приймальні” для населення державними службовцями та впровадженням системи інформаційно-консультаційних послуг через систему інтернет, завдяки проведенню вебінарів та приватних консультацій.

Подібна інновація потребує певних технічних впроваджень в приватному секторі: персональні комп’ютери, доступ до мережі інтернет для всього населення та таке інше. І більше того, це впровадження буде неможливе без вирішення технічних питань для певної категорії населення. Але з постійним розвитком суспільства, технологій та все більшому проникненню інтернету в життя людей в Україні і світі, через певний час, такі заходи будуть мати постійних характер проведення. І на сьогоднішній час це вже може сприяти суттєвому підвищенню ефективності виконання обов’язків органів державного та місцевого врядування через частковий відхід від старої системи надання послуг, зменшення часу та підвищення ефективності обміну інформацією, зниженню видатків з державного бюджету на проведення живих масових заходів або зайняття ефірного часу приватних теле-радіо-каналів для висвітлення певної інформації, а також зниження

незадоволення суспільства відсутністю або обмеженістю доступу до державних службовців, ускладненістю подання запитів на отримання певної інформації та отримання відповідей від відповідних органів.

Список використаних джерел

1. Дегтярєва І. Інновації в державному і муніципальному управлінні як необхідна умова соціально-економічних досягнень в сучасній Україні [Електронний ресурс] / І. Дегтярєва. – Режим доступу: [http : // nuczu.edu.ua/sciencearchive/ PublicAdministration/ vol1/511.pdf](http://nuczu.edu.ua/sciencearchive/PublicAdministration/vol1/511.pdf).

2. Ляхоцький А. Аналіз інноваційного середовища у міських радах України [Електронний ресурс] / А. Ляхоцький, О. Ігнатенко. – Режим доступу : [http:// visnyk.academy.gov.ua/wpcontent/uploads/2013/11/2013121.pdf](http://visnyk.academy.gov.ua/wpcontent/uploads/2013/11/2013121.pdf).

3. Федорчак О. Інноваційні інструменти управління цільовими програмами та проектами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/20122/doc/1/10.pdf>

УДК 339.732.4:504.7

**ПОМ'ЯКШЕННЯ НАСЛІДКІВ ЗМІНИ КЛІМАТУ
ЯК ВАЖЛИВИЙ НАПРЯМ ДІЯЛЬНОСТІ МВФ**

Новосад Л.М., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
кафедри міжнародної економіки та бізнесу
Черкаського державного технологічного університету

Міжнародний валютний фонд (МВФ) – глобальна організація, що налічує 189 держав-членів і створена для сприяння благополуччю світової економіки. МВФ прагне забезпечити розвиток міжнародного співробітництва у валютно-фінансовій сфері, забезпечувати фінансову стабільність, сприяти міжнародній торгівлі, високій зайнятості, сталому економічному зростанню і скороченню бідності в усьому світі. Діяльність МВФ зосереджена на трьох основних функціях:

- надання державам-членам рекомендацій щодо вжиття заходів для досягнення макроекономічної стабільності, прискорення економічного зростання і зменшення бідності;
- надання фінансування державам-членам, щоб допомогти їм у вирішенні проблем платіжного балансу, включаючи ситуації нестачі іноземної валюти, що виникають, коли їх зовнішні платежі перевищують їх надходження в іноземній валюті;

- пропозиція технічної допомоги та підготовки кадрів на прохання держав-членів, щоб допомогти їм в накопиченні досвіду і знань, та розвитку інститутів, необхідних для проведення обґрунтованої економічної політики.

Одним з найважливіших напрямів діяльності МВФ є пом'якшення наслідків зміни клімату. Хоча економічний розвиток має вирішальне значення для зменшення бідності та підвищення рівня життя населення, він також спричиняє шкідливі побічні ефекти, особливо для навколишнього середовища. Наприклад, зростання атмосферних скупчень парникових газів може суттєво підвищити глобальну температуру, створюючи значні ризики. Погана якість повітря є головною проблемою для здоров'я людини.

Як це можна побачити з рисунку 1, найбільшу частку серед викидів займає CO₂ з вугілля та нафти, а це означає, що людству потрібно зменшити викиди цих газів. Аби цього домогтися, потрібно запроваджувати фіскальні інструменти (податки на викиди, податки на пальне, збори за дефіцит дорожнього простору та водних ресурсів тощо) і саме вони повинні відігравати центральну роль у боротьбі з наслідками зміни клімату. Ці інструменти ефективні для зменшення шкоди для навколишнього середовища, економічно ефективні (тобто вони покладають найменший тягар на економіку за певне поліпшення навколишнього середовища) та є моделлю правильного балансу між екологічними вигодами та економічними витратами.

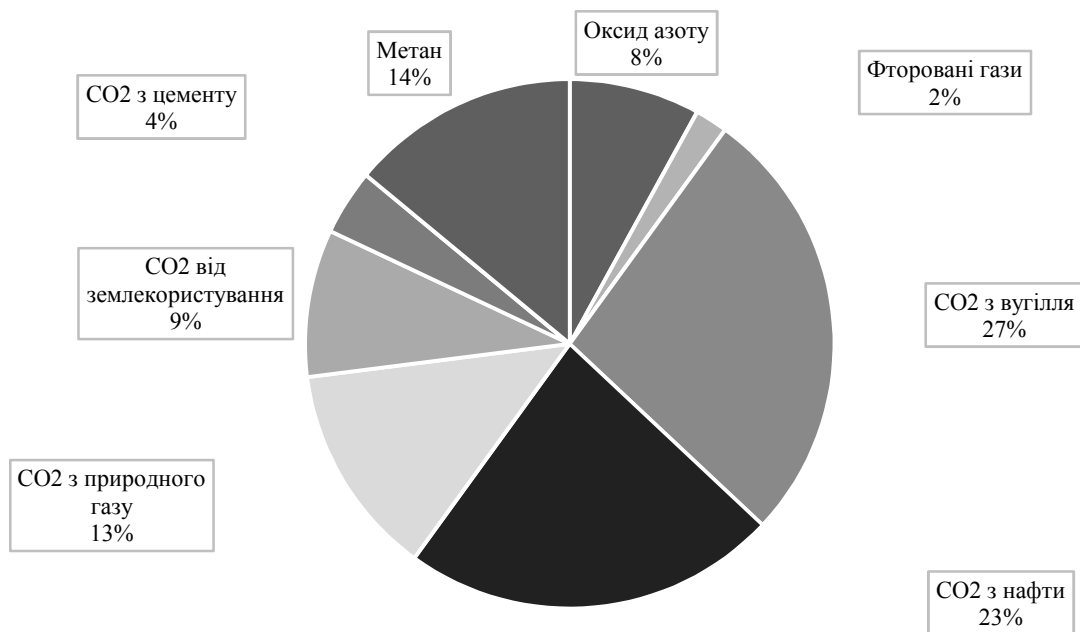


Рисунок 1 – Частка глобальних викидів парникових газів, 2016 (%)

Джерело: [2]

Є достатньо можливостей для фіскальної реформи. Багато країн субсидують виробництво та споживання викопних палив. І навіть коли енергетична сфера активно оподатковується, ці податки можуть бути не дуже ефективними з екологічної точки зору (наприклад, податки можуть бути запроваджені на використання електроенергії або продаж транспортних засобів, а не на викиди або затори).

МВФ сприяє використанню фіскальної реформи для вирішення екологічних проблем шляхом:

- аналітичної роботи - наприклад, працівники публікують зібраний обсяг робіт з розробки фіскальної політики щодо пом'якшення викидів парникових газів; МВФ оцінює величину енергетичних субсидій, а персонал кількісно оцінює екологічні збитки, щоб забезпечити вказівки щодо відповідного рівня податків на енергію в різних країнах.

- технічна допомога країнам-членам, зацікавленим у екологічній податковій реформі.

- пропагандистські заходи, включаючи регулярні презентації персоналу на конференціях (наприклад, кліматичні зустрічі ООН) та заходи, які підпорядковуються МВФ разом з іншими міжнародними організаціями та науково-дослідними інститутами.

Найбільш дієвими заходами, що пропонує МВФ своїм членам є: правила, що встановлюють норми щодо рівня викидів транспортних засобів та генераторів електроенергії або енергоефективності продуктів, що використовують електроенергію, або ж мінімальних вимог щодо використання відновлюваних джерел енергії для виробництва електроенергії; систему торгівлі викидами, в яких фірми повинні встановлювати норму за кожен тону викидів, а уряд встановлює обмеження на загальний обсяг норм або викидів.

Зміни клімату загрожують планеті та світовій економіці, вимагаючи невідкладних політичних дій для забезпечення кращого майбутнього. МВФ наголошує на важливій ролі фіскальної політики в боротьбі зі зміною клімату з акцентом на поліпшенні їх соціальної та політичної прийнятності (наприклад, шляхом розумного використання доходів) та ефективності (наприклад, за допомогою міжнародних рівнів цін на викиди вуглецю). Оподаткування викидів або інші системи надають найбільш потужні та ефективні стимули для домогосподарств та фірм щодо скорочення викидів CO₂. Міністри фінансів у всіх країнах займають центральне місце у розробці та реалізації політики щодо подолання скорочення викидів найбільш ефективним, справедливим та соціально прийнятним способом.

Список використаних джерел

1. World Economic Outlook 2017 – IMF, International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/>.
2. Fiscal Monitor International Monetary Fund «How to Mitigate Climate Change» 2019 – IMF, International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/>.

УДК 378.1

**ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЯКОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Ожеред Л. Ю., магістрантка 2-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

На сьогодні проблема забезпечення якості вищої освіти є ключовою в європейському просторі вищої освіти (European Higher Education Area, EHEA), що ґрунтується на спільності принципів функціонування систем вищої освіти країн-учасниць. Реалізація цих перетворень здійснюється відповідно до комюніке і декларацій конференцій європейських міністерств, відповідальних за вищу освіту, що проводяться не рідше, ніж два рази на два роки [1, с. 5].

Першими європейськими країнами, які ініціювали процеси із забезпечення якості у вищій освіті, були Великобританія, Франція та Нідерланди. Вони почали здійснювати формальну оцінку якості приблизно в 1985 році.

В таблиці 1 представлено конференції європейських міністрів, відповідальних за вищу освіту, та ухвалені документи.

Таблиця 1 – Конференції європейських міністрів, відповідальних за вищу освіту, та ухвалені документи [1, с.5]

№ зп	Дата проведення	Місто та країна	Документ
1	18-19 червня 1999 р.	м. Болонья (Італія)	Болонська декларація
2	18-19 червня 2001 р.	м. Прага (Чехія)	Празьке комюніке «До Європейського простору вищої освіти»
3	19-30 вересня 2003 р.	м. Берлін (Німеччина)	Берлінське комюніке «Створення Європейського простору вищої освіти»

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

4	19-20 травня 2005 р	м. Берген (Норвегія)	Бергенське комюніке «Європейський простір вищої освіти – досягнення цілей»
5	16-19 травня 2007 р.	м. Лондон (Сполучене Королівство)	Лондонське комюніке «У напрямі до Європейського простору вищої освіти: відповідаючи на виклики глобалізації»
6	28-29 квітня 2009 р.	м. Льовен / Лувен- ла-Нев (Франція)	Льовенське/Лувенське комюніке «Болонський процес 2020 – Європейський простір вищої освіти у новому десятиріччі»
7	10-12 березня 2010 р.	м. Будапешт (Угорщина) м. Відень (Австрія)	Будапештсько-Віденська декларація про Європейський простір вищої освіти
8	26-27 квітня 2012 р.	м. Бухарест (Румунія)	Бухарестське комюніке «Використання нашого потенціалу з найбільшою користю: консолідація Європейського простору вищої освіти»
9.	14-15 травня 2015 року	м. Єреван (Вірменія)	Єреванське комюніке
10.	24-25 травня 2018 року	м. Париж (Франція)	Паризьке комюніке

На рис. 1.2 представлено реалізацію напрямку «забезпечення якості вищої освіти» в еволюції Болонського процесу.

В кожній європейській країні створено національний орган, який відповідає за впровадження системи забезпечення якості вищої освіти, а також розроблено нормативно-правову базу з цього питання.

Системним підґрунтям для розбудови системи забезпечення якості вищої освіти на інституційному, національному та європейському рівнях слугують Стандарти і рекомендації із забезпечення якості в Європейському просторі вищої освіти, ключова мета яких «сприяти спільному розумінню забезпечення якості навчання і викладання, не зважаючи на кордони та між усіма стейкхолдерами» [3].

Згідно зазначеного документу, стандарти якості поділяються на три види: внутрішнє забезпечення якості; зовнішнє забезпечення якості; агентства забезпечення якості.

Європейське співробітництво у QA	Гарантування високих стандартів і сприяння порівнянності кваліфікацій. Європейське співробітництво задля сертифікації національних систем QA, взаємного визнання механізмів QA	QA на інституційному, національному та європейському рівнях. Розроблення спільних стандартів та рекомендацій для QA. Основні складові національних систем QA. Основна відповідальність за QA лежить на ВНЗ.	Прийняття ESG у ЕНЕА. Схвалення принципу ERQA	ESG як визначальний чинник змін у QA. Принципи створення та функціонування ERQA. Активна міжнародна співпраця між національними агентствами QA
1999 Болонья	2001 Прага	2003 Берлін	2005 Берген	2007 Лондон
Зобов'язання розвивати нові й інклюзивні підходи до постійного вдосконалення навчання та викладання. Запроваджено структурований підхід колегіальної експертної підтримки	Ухвалено нові ESG, Європейські підходи до забезпечення якості спільних програм освіти, нова версія Довідника користувача ЄКТС	Дозволити агентствам QA, зареєстрованим у ERQA, здійснювати діяльність в усьому ЕНЕА, водночас дотримуючись національних вимог. Розроблення оновленої версії ESG	Орієнтири подальшого розвитку і питання QA	Взаємозв'язок між багатовимірними інструментами для інформаційної прозорості щодо прогресу Болонського процесу з принципами QA
2018 Париж	2015 Єреван	2012 Бухарест	2010 Будапешт/Відень	2009 Львів/Лувен-ла-Нев

Рисунок 1.2 – Реалізація напрямку «забезпечення якості (QA) вищої освіти» в еволюції Болонського процесу

Джерело: доопрацьовано автором на основі [2]

Отже, становлення європейської системи забезпечення якості вищої освіти пройшло тривалий шлях. Протягом 20-ти років розроблялися та вдосконалювалися стандарти та підходи до забезпечення якості в усіх напрямках освітнього процесу, формувалися партнерські мережі, вибудовувалися необхідні інституції, зокрема незалежні агенції із забезпечення якості вищої освіти. Проблема забезпечення якості вищої освіти відображена як ключова у всіх стратегічних документах Болонського процесу.

Список використаних джерел

1. Розвиток системи забезпечення якості вищої освіти в Україні: інформаційно-аналітичний огляд / Укладачі: Добко Т., Золотарьова І., Калашнікова С., Ковтунець В., Курбатов С., Линьова І., Луговий В., Прохор І., Рашкевич Ю., Сікорська І., Таланова Ж., Фініков Т., Шаров С.; за заг. ред. С. Калашнікової та В. Лугового. – Київ : ДП «НВЦ «Пріори-тети», 2015. – 84 с.
2. Правові засади реалізації Болонського процесу в Україні: монографія /Колектив авторів: Бугров В., Гожик А., Жданова К., Зарубінська І., Захарченко В., Калашнікова С., Козієвська О., Линьова І., Луговий В., Оржель О., Рашкевич Ю., Таланова Ж., Шитікова С.; за заг. ред. В. Лугового, С. Калашнікової. – К.: ДП «НВЦ «Пріоритети»», 2014. – 156 с. – С. 20.
3. Стандарти і рекомендації щодо забезпечення якості в Європейському просторі вищої освіти (ESG) [Електронний ресурс]. – К.: ТОВ «ЦС», 2015. – 32 с. http://www.britishcouncil.org.ua/sites/default/files/standards-and-guidelines_for_qa_in_the_ehea_2015.pdf

УДК 339.923-043.86

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЄС ЯК ІНТЕГРАЦІЙНОГО ОБ'ЄДНАННЯ

Паламарчук Н.О., к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки та бізнесу
Черкаського державного технологічного університету

Кулинич А.Ю., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
кафедри міжнародної економіки та бізнесу
Черкаського державного технологічного університету

Членами Європейського Союзу є 27 країн – учасниць, які шляхом переговорів домовилися про поступове об'єднання своїх провідних технологій, ресурсів та про стратегію розвитку спільного майбутнього. Від початку роботи вдалося сформувати

зону стабільності та демократії, розвинути сталий розвиток, зберегти культурні особливості, затвердити толерантне відношення та повагу до індивідуальності кожного.

Етапи заснування ЄС:

- 1950 р. – план Шумана – об'єднання європейських держав з метою ефективного використання ресурсів у вугледобувній та сталеварній галузях.
- 1951 р. – Парижський договір – заснування Європейського об'єднання вугілля та сталі. Учасницями було 6 країн: Франція, Бельгія, Німеччина, Нідерланди, Люксембург, Італія;
- 1967 р. – Римський договір – створення Європейського економічного співробітництва та Європейського співробітництва з атомної енергетики;
- 1968 р. – підписання договору про митний союз та Шенгенська угода – про скасування прикордонного контролю. Було об'єднано Європейське об'єднання вугілля і сталі, Європейське економічне співтовариство, Європейське співтовариство атомної енергетики;
- 1991 р. – Маастрицька угода – проект договору про утворення ЄС;
- 1997 р. – Амстердамський договір – спільна зовнішня політика та безпека [1].

Головною метою є інтеграція Європи в єдине із спільною економікою та політикою для подальшого розвитку та прогресу її народів.

Європейський Союз є унікальною міжнародною спільнотою, яка поєднує в собі різні ознаки міжнародних організацій та держав, але фактично не є ні тим, ні іншим, адже це союз демократичних держав із спільними цілями.

Головними цілями ЄС є:

- сприяння високому рівню економічного розвитку;
- досягнення максимальної трудової зайнятості;
- впровадження простору без державних кордонів;
- здійснення спільної економічної та валютної політики;
- розробка спільних оборонних принципів.

Європейський Союз показує, як для спільної мети країни можуть результативно об'єднувати свої політичні та економічні ресурси. ЄС створює безпечні та сприятливі умови для життєдіяльності на своїй території шляхом утвердження безпечного та стабільного майбутнього. Проте, Європейський Союз активно співпрацює з іншими країнами, які не є його членами, та постійно ділиться власними досягненнями і цінностями.

Першочерговим завданням Європейського Союзу, який був створений в повоєнний період, було лише об'єднання всіх держав Європи для взаємної підтримки. Проте, згодом до Європейського Союзу приєдналося багато країн, відповідно розширивши можливості та відповідальність об'єднання, що зумовило необхідність визначення і регламентації відносин ЄС з іншими країнами світу. Так як ЄС контролює виникнення торгових бар'єрів, дбає про процвітання малорозвинених країн та сприяє мирним переговорам, так само ЄС співпрацює з іншими регіонами для відкритості міжнародних ринків, підвищення економічних показників та загальної стабільної ситуації у світі. Паралельно з цим, ЄС постійно захищає законність своїх економічних прав та торговельних інтересів на міжнародному ринку.

Члени Європейського Союзу створили загальні інститути, яким делегують свої повноваження у затвердженні рішень (рис. 1).

Головні інститути Європейського Союзу:

- Європейський Парламент – обирається громадянами та представляє їхні права та інтереси;
- Рада Європейського Союзу – складається з представників окремих країн – членів;
- Європейська Комісія – є представником ЄС в цілому.

Ці три органи розробляють та керують політикою і законами, які є основою для функціонування всієї території ЄС.

Загалом слід відмітити, що головною місією Європейського Союзу є об'єднати всю Європу, а також стати рушійною силою для держав ЄС в ході обговорення послідовних дій щодо реалізації спільної зовнішньо – торговельної політики. Протягом останнього періоду Союз активно працює над розв'язанням питань в міжнародній політиці, щоб їхня роль у цих переговорах відповідала їхньому статусу на міжнародній арені. Спільним завданням ЄС разом з іншими міжнародними організаціями є поширення ідеї миру, запобігання тероризму, співпраця у забезпеченні стабільності та економічного процвітання.

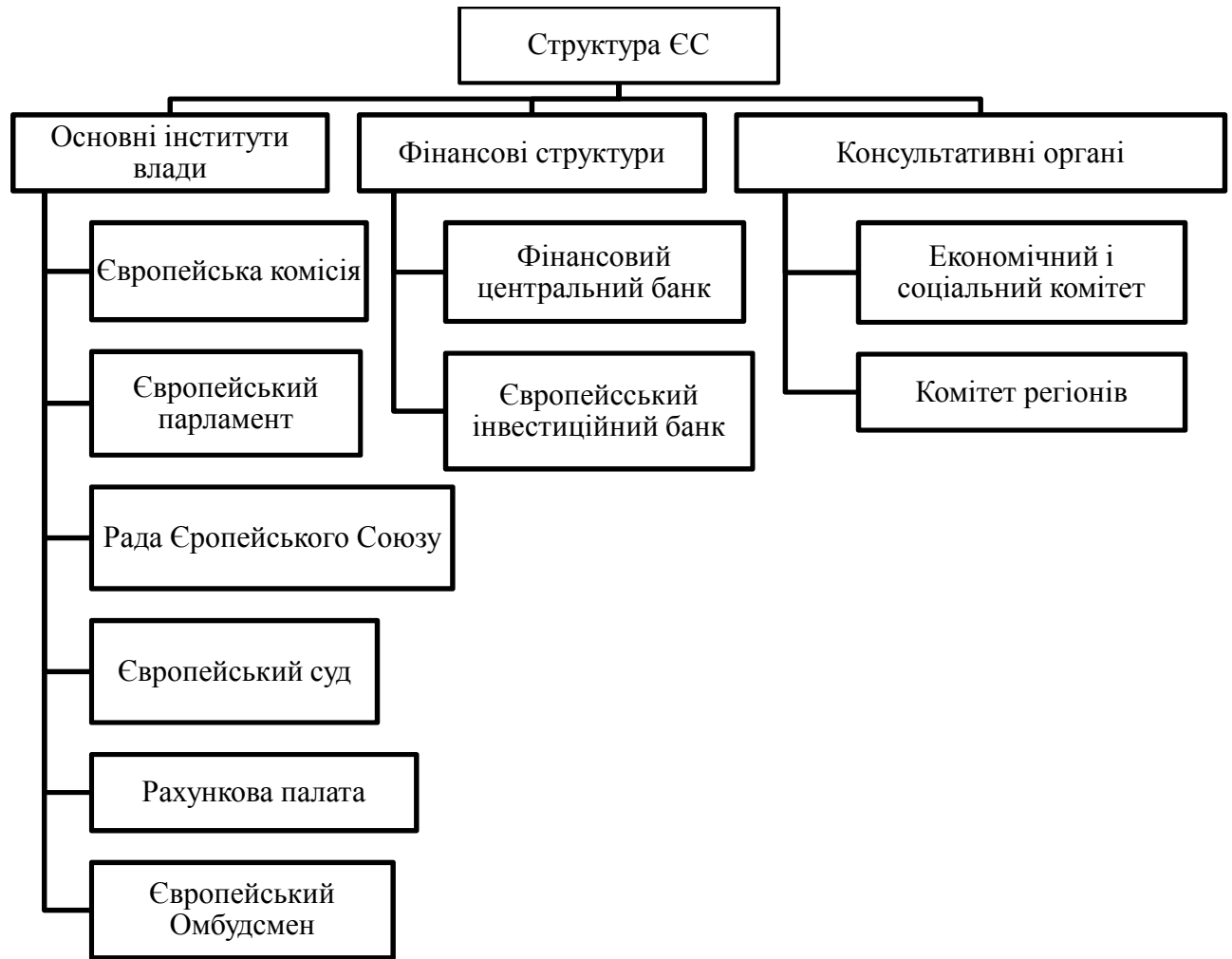


Рисунок 1 – Структура Європейського Союзу

Джерело: [2]

Список використаних джерел

1. Британська енциклопедія. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.britannica.com/topic/European-Union>
2. Європейський союз. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://europa.eu>

УДК 339.5:339.9.053

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК СОТ В СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Паламарчук Н.О., к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки та бізнесу
Черкаського державного технологічного університету

Кулинич А.Ю., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
кафедри міжнародної економіки та бізнесу
Черкаського державного технологічного університету

Міжнародні валютно – фінансові організації фактично розпочали свою діяльність на Бреттон – Вудській конференції, яка проходила 1 – 22 липня 1944 року в штаті Нью – Гемпшир в США. На цю конференцію 44 держави відправили 730 своїх делегатів.

Головною метою конференції було врегулювати міжнародні валютні та фінансові відносини після завершення Другої світової війни та узгодити принципи нових валютних систем. Результатом війни була криза Генуезької валютної системи – заснована на золоті та провідних валютах, які вільно конвертуються в золото.

Результати переговорів на конференції:

- прийняття Бреттон – Вудської валютної системи: головна валюта – золото та дві резервні валюти – долар США і фунт стерлінгів);
- встановлення взаємного обороту валют та фіксація валютних курсів;
- створення Міжнародного валютного фонду – кредитний інститут з іноземною валютою для країн з дефіцитом платіжного балансу;
- створення Міжнародного банку реконструкцій та розвитку – міжнародний інститут інвестицій;
- підписання Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ)

Світова організація торгівлі – міжнародна економічна організація, яка забезпечує тривалу і стабільну роботу міжнародної торговельної системи, лібералізує міжнародну торгівлю, працює над скасуванням мита і різних обмежень в торгівлі, контролює за прозорістю торговельних операцій. СОТ об'єднує в собі 153 держави, які в собі сконцентрують понад 95% обороту міжнародної торгівлі [1]. Діяльність СОТ охоплює такі сфери:

- митно – тарифні регулювання;
- антидемпінгові обмеження;
- надання субсидій;
- нетарифні регулювання;

- діяльність зони вільної торгівлі та митних союзів;
- захист прав на інтелектуальну власність;
- інвестиційні заходи.

Відповідно до статті 3 Марракешської угоди, СОТ виконує наступні функції:

- сприяння дії всіх угод, які укладаються організацією;
- бути арбітром при обговоренні питань, тлумаченнях і застосовуваннях угод;
- контролювати торгівельну політику країн – членів з метою перегляду торгового режиму в світі.

Вирішення суперечок між членами СОТ регулюється Домовленістю про правила і процедури врегулювання суперечок. Головна мета цього документу полягає у забезпеченні позитивних вирішень спірних ситуацій, що відповідають угодам СОТ. Він передбачає декілька функцій СОТ в таких ситуаціях. По – перше, гарантоване верховенство права, що зміцнює і стабілізує торгівельні системи. По – друге, використання різних інструментів для скасування рішень, які не підлягають угодам організації. За цієї умови, постраждала сторона може бути впевнена, що права, які були порушені, будуть відновлені. По – третє, СОТ повинна пояснювати деякі умови своїх угод. Положення були прийняті після довготривалих переговорів, тому не завжди їхнє значення може бути однозначним. Держави можуть розуміти деякі терміни по – різному, тому Апеляційний орган та Група експертів тлумачать правила відповідно до Віденської конвенції про міжнародні договори. По – четверте, СОТ оперативно розглядає порушення, адже суперечки завжди тягнуть за собою негативні економічні наслідки. Організація надає свої висновкові та рекомендаційні листи набагато швидше інших національних правових систем. Наприклад, експертні звіти СОТ публікує не довше року, тоді як Суд загальної юрисдикції ЄС витрачає до 3 років на публікацію рішень. Також у Домовленості передбачено про свободу вибору засобів вирішення суперечок. Наприклад, в інвестиційній сфері популярним є арбітраж.

Арбітражна угода – угода у письмовій формі від обох сторін про суперечку, незалежно від того, чи вона договірною характеру чи ні. Переваги арбітражу:

- це приватна процедура, закрита від ЗМІ та громадськості, що сторони, що арбітр дотримують сувору конфіденційності;
- члени є абсолютно вільними у виборі арбітрів, це посадовець з будь – якою професією, національністю чи громадянством. Головною вимогою є об'єктивність та незалежна думка;
- виконання рішення арбітражного суду обов'язкове. Через Конвенцію про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень у більшості країнах здійснення рішень арбітражного суду легше, ніж здійснення державних судових рішень;

• чіткий порядок проведення арбітражного суду, відсутність апеляцій та касаційних оскаржень врегульовують спори у досить короткі терміни. Також можна заощадити на витратах для перекладу і дороги, адже сторони наперед можуть обрати зручну для мову та місце проведення арбітражу.

Окрім функцій СОТ у торговельних суперечках, організація виконує ще ряд загальних функцій, які схематично зображені на рис. 1.



Рисунок 1 – Загальні функції СОТ [1]

Джерело: [1]

Таким чином фундаментальними принципами уніфікованої системи торгівлі товарами в системі СОТ є такі три правила: недискримінація – регулюється двома документами: режим найбільшого сприяння і національний режим; взаємність та еквівалентність – країна, яка створює умови ліберальної торгівлі для інших членів організації, отримує відразу зустрічне економічне сприяння з їхнього боку; доступність до ринку – відкриті зарубіжні ринки, які готові до торгівлі позитивно впливають на міжнародну торговельну динаміку в цілому.

Список використаних джерел

1. Світова організація торгівлі. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.wto.org>

УДК: 331.556.4 – 161.2

ЗОВНІШНЯ ТРУДОВА МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Побережна К.В., студентка 2-го курсу факультету економіки і управління
кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Кошеленко С.В., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Трудова міграція в Україні – пересування особи з метою тимчасового працевлаштування, що супроводжується перетинанням державного кордону (зовнішня трудова міграція) або меж адміністративно-територіальних одиниць України (внутрішня трудова міграція) [1]. За даними представництва ООН в Україні, кожен п'ятий українець є потенційним мігрантом і хотів би виїхати з населеного пункту, в якому живе. При цьому з тих, хто вирішив їхати, близько 15 % зробили свій вибір на користь іншої місцевості в Україні і лише 5 % мають намір виїхати за межі держави [2].

Трудова міграція нерівномірно охопила територію країни. За даними 2017 р. 69,4% тих, хто виїжджав на роботу за кордон, рекрутувалися з числа мешканців західних областей. Вихідців з Півдня в 2017 р. було 8,6%, Сходу – 6,8%, Півночі – 6% [3].

Враховуючи поширення серед мігрантів неформальної зайнятості не дивно, що, як показало обстеження Держстату 2017 р., 62% з них не мали трудового контракту і працювали за усною домовленістю (передусім в Білорусі, Росії, Угорщині). Треба зазначити, однак, що відсутність трудового контракту доволі типова і для мігрантів, які перебувають і працюють за кордоном цілком легально. Так, 32% українських працівників-мігрантів, працевлаштованих в Польщі, укладають не трудові, а за цивільно-правові угоди. Вони не сплачують внесків до соціальних фондів і, відповідно, не мають прав на виплати з них, хоча між Україною та Польщею існує угода про соціальне забезпечення.

За січень-червень 2018 року Державною міграційною службою України оформлено та видано 4 206 дозволів для виїзду громадянина України за кордон на постійне проживання. На постійне проживання за кордон за період з січня по червень 2018 року українці переважно виїжджали в США (1727), Німеччину (584), Росію (576), Литву (238) та Угорщину (212), а повертались переважно з Ізраїлю (201) та Росії (154). Продовжується тенденція виїзду пенсіонерів в Угорщину (97,2% всіх емігрантів до цієї країни) та в Росію (59,6% всіх емігрантів до цієї країни). У січні-червні 2018 року оформлено та видано 2 734 332 паспорти громадянина

України для виїзду за кордон, що вдвічі більше, ніж за відповідний період попереднього року.

За даними Державної служби статистики 288 655 трудових мігрантів виїхали з України, станом на січень-липень 2019 року. Дані офіційної статистики не відображають дійсні масштаби трудової міграції за кордон. Українців щороку за кордоном працює від 1 до 3 млн осіб, за іншими даними від 2 до 7 млн осіб. Найбільше українців-мігрантів працює в Росії (від 1 до 3 млн). За даними Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини (2004 р.), у Польщі кожного року працює майже 300 тис. осіб, Чехії – 200 тис., Португалії – 150 тис., Іспанії і Італії – по 100 тис., Греції – 50 тис., менше – у Туреччині, Ізраїлі, країнах Північної Європи, Прибалтики, Близького Сходу.

Згідно Державної служби статистики в Україні, станом на січень-липень 2019 року, лідерами за областями з трудових мігрантів були такі регіони (табл. 1).

Таблиця 1 – Зовнішній міграційний рух населення у січні-липні 2019 року

Регіон	Кількість випадків вибуття
Харківська область	23 247
Львівська область	18 383
Дніпропетровська область	18 328
Київська область	16 855
Одеська область	15 989
Полтавська область	12 496
Вінницька область	12 265
Донецька область	12 226
Хмельницька область	11 486
Житомирська область	10 947

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях [4].

Висновок: В зв'язку з подіями 2014 року, відбулися зміни напрямі зовнішньої міграції населення України: значно зросла кількість мігрантів до країн ЄС. Причиною такої зміни стали не тільки агресивні дії Російської Федерації стосовно України, а й порівняно кращі умови праці та її оплати у європейських країнах. Таким чином, серйозними викликами, обумовленими міграційними процесами, є для України: (1) наростання масштабів міграції за кордон, передусім трудової; (2) активізація участі молоді, фахівців у трудовій міграції; (3) збільшення частки мігрантів, які працюють за кордоном без належних дозволів, перебувають у нерегульованому правовому становищі; (4) трансформація частини тимчасової трудової міграції на постійну. Така ситуація загрожує негативними як демографічними, так і економічними наслідками. Збільшення масштабів та

тривалості перебування мігрантів за кордоном невідворотно призведе до слабшання їхніх зв'язків з Батьківщиною, остаточної втрати країною частини її трудового та інтелектуального потенціалу [5].

Список використаних джерел

1. Зовнішні трудові міграції з України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.geograf.com.ua/geoinfocentre/20-human-geography-ukraine-world/268-ref22041102>.
2. Елементарний курс міграційного права України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.studyport.net/lib/elementarnij-kurs-migracijnogo-prava-ukrajini%20>.
3. Зовнішня трудова міграція в Україні у 2014–2017 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2018/03\(98\)/04.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2018/03(98)/04.pdf).
4. Моніторинг міграційної ситуації та змін у сфері управління міграцією та кордонами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://dmsu.gov.ua/assets/files/migprocess/zvit_vypusk_28.pdf.
5. Трудова міграція громадян України за кордон: виклики та шляхи реагування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old2.niss.gov.ua/content/articles/files/Malynovska-d28e1.pdf>.

УДК 658.7

**РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ
ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ**

Поліщук А.В., магістрантка 2-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Під матеріально-технічною базою розуміється сукупність засобів праці, що беруть участь в процесі виробництва та реалізації товарів, а також в організації їх споживання. Основну частину матеріально-технічної бази складають звичайно основні фонди, тобто сукупність матеріально-речових цінностей, які багаторазово беруть участь в процесі реалізації та зберігання товарної продукції на підприємстві. Їх класифікують за 12 груп, головними з яких є будівлі і споруди виробничо-торгового, складського і побутового призначення, також їх технічне оснащення обладнанням, інструментами, виробничим і господарським інвентарем, транспортними засобами. Більш детальна характеристика матеріально технічної бази представлена в таблиці 1.

Таблиця 1 – Характеристика матеріально технічної бази підприємств

Матеріально-технічна база включає	Характеристика
Будівлі, споруди різного призначення.	Склад і структура об'єктів господарювання, обладнання виробничо-торгового і складського призначення, їх фізичний стан.
Обладнання.	Потужність виробничих приміщень.
Транспортні засоби.	Пропускна здатність залів.
Малоцінні та швидкозношувані предмети.	Ємність складських приміщень.
Земельні та інші ділянки.	Продуктивність і енергоємність встановленого обладнання
Підсобні господарства, пов'язані з основною діяльністю.	Рівень використання засобів малої механізації та автоматизації, оснащення інвентарем, предметами побуту

Актуальність раціонального використання матеріально – технічної бази набула особливої актуальності у зв'язку з тим, що за останні роки найбільшої шкоди понесли галузі саме ті, які забезпечує розвиток матеріально-технічної бази виробництва, а саме: машинобудування, промислове будівництво, промисловість будівельних матеріалів, інші. Істотно скоротили свою діяльність науково-дослідні та проектні організації. Проте поступове зростання науково-технічного потенціалу країни є неодмінною умовою покращення діяльності великих промислових підприємств країни.

Головною рушійною силою розвитку матеріально-технічної бази виробництва виступають економічні інтереси власників виробничих підприємств. Соціальний аспект полягає в тому, щоб розвиток матеріально-технічної бази враховувало ці інтереси, покращувало умови виробництва та не породжувало конфліктів, створювало обстановку корпоративної солідарності.

У сучасній економічній теорії висунута концепція спільно розділеної власності. Вона обумовлює спільно-розділений характер економічних відносин. Тим самим не усувається протиріччя, яке впливає на розвиток матеріально-технічної бази виробництва: стратегічні інтереси технічного оновлення виробництва вимагають використання більшої частини прибутку на ці цілі, а сьогочасні інтереси акціонерів - на виплату дивідендів. Це протиріччя впливає з сучасного соціального змісту руху матеріально-технічної бази виробництва.

Тільки великі корпорації здатні в повному обсязі ставити і вирішувати технічні, економічні та соціальні завдання розвитку матеріально-технічної бази виробництва. Великі бізнесмени, менеджери сучасних лідируючих корпорацій давно

усвідомили зв'язок техніко-технологічної та соціальної сторін розвитку виробництва, її впливу на успішність господарської діяльності в цілому.

У ринковій економіці фактори виробництва виступають не тільки в натуральній, але і у вартісній формі. За допомогою руху вартісної форми здійснюється відтворення матеріально-технічної бази підприємств за допомогою участі в обороті вартості суспільного продукту. Актуальне завдання, що впливає з цього аспекту розвитку матеріально-технічної бази виробництва це: забезпечення цього процесу достатніми інвестиційними джерелами.

Звісно ж необхідним є удосконалення управління розвитком матеріально-технічної бази корпорації за допомогою перепроєктування бізнес-процесів, охоплюючи всі зазначені аспекти технологічного застосування досягнень науки і техніки в корпорації, як вартісні так і матеріальні.

У ракурсі постановки проблеми, управління матеріально-технічною базою виробництва в корпорації з позицій перепроєктування передбачає розробку на основі сучасних інформатизаційних технологій: бізнес-процесу відстеження науково-технічних досягнень в сфері діяльності великих підприємств і розробку варіантів їх використання, включаючи в поточні і стратегічні плани розвитку. Також фінансового забезпечення проектів технічного розвитку, амортизаційної політики, залучення позикових та інших засобів, соціального забезпечення варіантів технічного розвитку виробництва, поліпшення умов праці, вирішення проблем зайнятості, підвищення зацікавленості колективу в технічному оновленні виробництва, пробудження його креативної енергії.

Основною задачею управління розвитком матеріально-технічної бази корпорації із застосуванням перепроєктування бізнес-процесів є завоювання і підтримка сталого конкурентоспроможного положення на ринку, отримання доходів, які забезпечать нормальний процес відтворення господарської діяльності компанії та соціальний розвиток.

Для України, перед якою стоїть стратегічне завдання виведення економіки на рівень європейських стандартів, вирішення якої обтяжується кризовим становищем базових галузей виробництва, особливо машинобудування, життєво важливе значення має відновлення великого виробництва в формі корпорацій, освоєння передових методів перепроєктування управління розвитком матеріально-технічної бази підприємств.

Список використаних джерел

1. Гринюк А. Перспективи розвитку бізнесу крізь призму доступності кредитних ресурсів. / А. Гринюк // Вісник НБУ. – 2016. – № 1. – С. 52–53.
2. Спіфанова І. М. Основні аспекти розвитку корпорацій в Україні / І. М. Спіфанова // Труды Одеського Політехнічного Університету. – 2009. – № 1(31). – С. 211–215.

3. Кондратюк Т. Державна політика підтримки великого бізнесу: зміст і механізм реалізації / Т. Кондратюк // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2015. – № 4. – С. 111-118.

УДК 334.012.61-022.51

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Поліщук А.А., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Кошеленко С.В., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Останніми роками в Україні активно розвивається сектор малого бізнесу, зростає його питома вага у сфері народного господарства. Він відіграє значущу роль і в Україні і у всьому світі. Саме малий бізнес сприяє швидкій структурній перебудові економіки, насичує ринок товарами та послугами, максимізує зайнятість всього працездатного населення. Але, на даний момент, розвиток малого і середнього підприємництва в Україні гальмується, через нестабільну економіко-політичну ситуацію.

Суб'єктами малого підприємництва є: юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом НБУ. [1].

Створення малих підприємств в Україні має низку переваг у порівнянні з великими підприємствами, а саме:

– мале підприємство може змінити структуру економіки (в країнах зі сприятливими умовами для ведення бізнесу переважну частину ВВП виробляють малі й середні підприємства);

– за рахунок малих підприємств створюються додаткові робочі місця;

– малі підприємства забезпечують конкуренцію на ринку, допомагають наповнити ринок товарами й послугами, які мають попит, забезпечити швидку окупність витрат, своєчасне реагування на зміну попиту й інші переваги та водночас малий бізнес дає можливість подолати галузевий монополізм.

Головними причинами гальмування розвитку малого підприємництва в Україні є:

- важкий тягар оподаткування, що примушує багатьох суб'єктів малого підприємництва збачити в тіньову економіку;
- відсутність належного нормативно-правового забезпечення розвитку малого бізнесу, як і підприємництва в цілому. Недостатньо врегульовані відносини суб'єктів підприємницької діяльності з органами влади і управління, відсутній законодавчий механізм державної фінансової підтримки малого підприємництва;
- обмеженість або повна відсутність матеріально-фінансових ресурсів. Багато малих підприємств не розпочали свою діяльність через відсутність достатньої суми стартового капіталу, власних виробничих площ та устаткування;
- недосконалість системи обліку та статистичної звітності малого підприємництва, обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення, недосконалість системи навчання та перепідготовки кадрів для підприємницької діяльності, тощо [2, ст. 30].

Всі «плюси» і «мінуси» малого підприємництва можна проілюструвати за допомогою таблиці (табл. 1).

З огляду на ситуацію яка склалася, можна надати наступні рекомендації щодо першочергових заходів ефективної підтримки та визначення головних перспектив розвитку малого підприємництва на регіональному та місцевому рівнях:

1. Сприяти формуванню сприятливого підприємницького клімату (привести чинні нормативно-правові акти місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування у відповідність до принципів державної регуляторної політики)

2. Для створення нових робочих місць, скорочення безробіття та стимулювання розвитку підприємництва (місцевій владі необхідно сприяти самозайнятості безробітних шляхом надання їм одноразової грошової допомоги для започаткування власної підприємницької діяльності).

3. Вжити заходів щодо розвитку малого підприємництва у сільській місцевості (розробити механізми надання матеріальної допомоги малим підприємствам, що виробляють екологічно чисту продукцію сільського господарства, займаються її переробкою та експортом).

4. Стимулювати проведення регіональних конкурсів (тендерів) щодо закупівлі товарів та надання послуг малими підприємствами за кошти державних та місцевих бюджетів, а також участь підприємців у виконанні регіональних замовлень.

Таблиця 1 - SWOT-аналіз сфери діяльності малого підприємництва (МП)
в національній економіці [3]

Сильні сторони МП	Слабкі сторони МП
-Спрощена система управління та швидке прийняття рішень; -Невеликий обсяг початкових капіталовкладень та оборотних засобів; -Висока ефективність праці за рахунок особливої мотивації.	-Нестача основних та оборотних засобів внаслідок низької долі власного капіталу; -Обмежений доступ до кредитних ресурсів та недостатня кількість інвестицій; -Слабкий вплив на кон'юнктуру ринку; -Залежність від державної системи підтримки.
Можливості МП	Загрози МП
-Нарощування масштабів діяльності до середнього та великого підприємництва; -Завоювання власного сегменту на ринку; -Самореалізація та розвиток творчого потенціалу підприємця -Отримання державної підтримки	-Низькі "вхідні бар'єри" для конкурентів; -Ризик швидкого банкрутства; -Висока вразливість до несприятливих кон'юнктурних коливань та форс-мажорних обставин

5. Запровадити механізми державно-приватного партнерства у сфері підтримки малого підприємництва на місцевому рівні

6. Для інформаційного забезпечення малих підприємців та спрощення їх доступу до необхідної інформації сформувати у регіонах бази даних, які будуть нагромаджувати та впорядковувати інформацію щодо норм чинного законодавства України; інформаційно-аналітичні матеріали відносно розвитку підприємництва регіону, цінової ситуації, регуляторної політики, наявних банківських установ та кредитних спілок з переліком їх послуг у сфері кредитування суб'єктів малого підприємництва [4].

Висновки: Отже, уряду України потрібно покращувати ситуацію у сфері малого бізнесу, зокрема шляхом створення відповідної правової бази розвитку малого підприємництва, фінансово-кредитну та матеріально-технічну підтримку, науково-методичне, інформаційно-консультативне та кадрове забезпечення малого підприємництва.

Список використаних джерел

1. Нові критерії підприємств (мікро, малі, середні, великі) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zkg.ua/novi-kryteriji-pidpryjemstv-mikro-mali/>.
2. Матеріали з порталу «StudFiles» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studfiles.net/preview/5768712/page:30/>.
3. Зосименко Т. І. Роль малого підприємництва у соціально-економічному розвитку країни [Електронний ресурс] / Т.І. Зосименко // Ефективна економіка. – 2013. – №10. – Режим доступу: www.economy.nayka.com.ua.
4. Тимченко О. І. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в регіонах України / О. І. Тимченко. // Ефективна економіка. - 2015. - № 6. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_6_14.

УДК 339.137

**РОЗРОБКА ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ
ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ**

Поліщук В.С., магістрантка 2-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Глобалізаційні процеси постійно посилюються, результатом чого є ускладнення бізнес середовища діяльності українських підприємств, передусім загострення конкуренції на ринку та поява нових загроз. З цього випливає необхідність пошуку нових шляхів підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства.

Конкурентоспроможність продукції – це сукупність споживчих і вартісних характеристик виробленої продукції, що дозволяє їй витримати конкуренцію на конкретному ринку і в певному проміжку часу [1].

Головною причиною низької конкурентоспроможності продукції українських виробників вважається не здатність підприємств боротися за розширення своєї частки на внутрішньому та зовнішньому ринках, просувати свої товари та завойовувати споживача, поставивши інтереси останнього в центр своєї виробничої та комерційної діяльності. У зв'язку з цим з'являється проблема оцінки рівня конкурентоспроможності, а тому підвищення конкурентоспроможності національних товаровиробників має стати найважливішим пріоритетом їх конкурентної політики [2].

Держава оцінює конкурентоспроможність товару не тільки з економічної точки зору, вона враховує і соціальну значущість товару для країни. Якщо вітчизняний товар є соціально значущим, але він коштує значно дорожче імпортного, держава може вплинути на цю ситуацію, надавши або субсидії і дотації вітчизняному виробнику, або застосувавши квоти і митні бар'єри до закордонних постачальників [3].

Складемо схему проведення оцінки конкурентоспроможності продукції на підприємстві (Рис. 1).

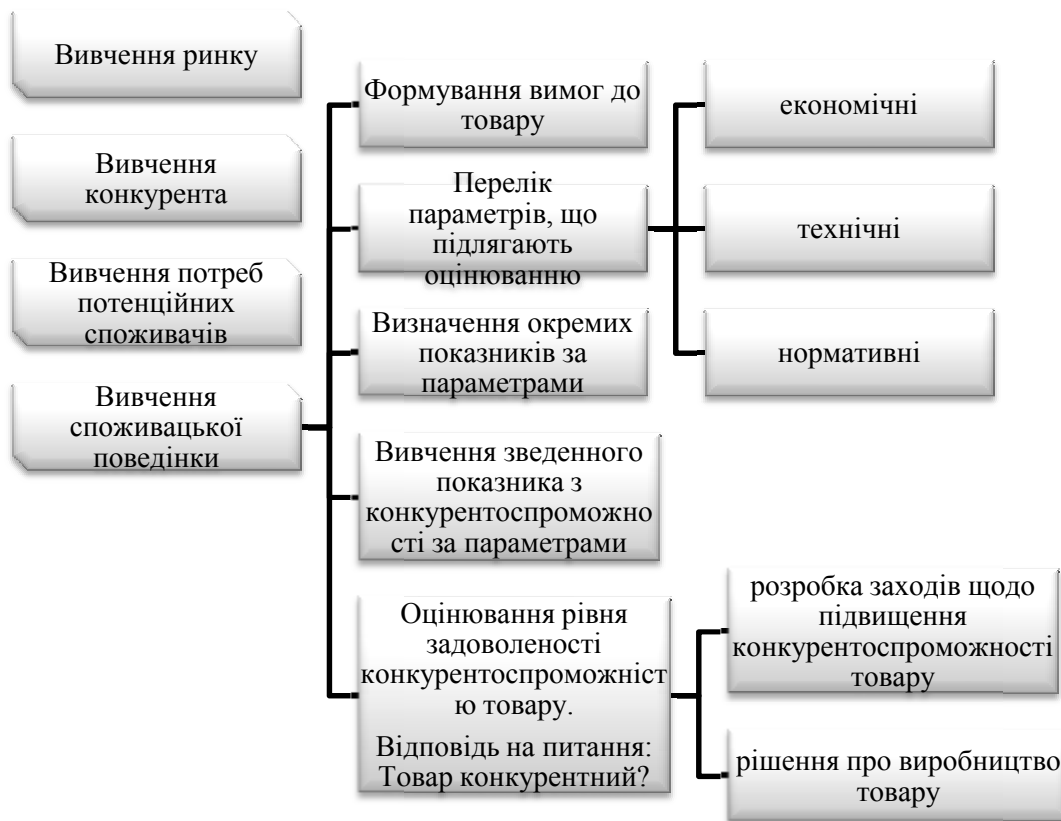


Рисунок 1 – Схема проведення оцінки конкурентоспроможності продукції

Для того щоб визначити конкурентоспроможність продукції варто знати:

- конкретні вимоги майбутніх споживачів до товару, який пропонують на ринку;
- очікуваний рівень попиту на продукцію та його можливі зміни;
- оцінка потенційного рівня ринкової ціни товару;
- конкурентне середовище на ринку відповідних товарів;
- основні характеристики товару головних конкурентів;
- найбільш перспективні ринки для відповідного товару та етапи закріплення на них;
- термін окупності сукупних витрат проекту, пов'язаних із проектуванням, продукуванням і просуванням на ринок нового товару [4].

Правильне та ефективне управління конкурентоспроможністю є ключовим сегментом заснування успіху товару у споживачів. Існує безліч різних підходів до управління конкурентоспроможністю, одним із таких є системно-процесний підхід. Ефективне управління конкурентоспроможністю підприємства можливе за умови формування цілісної, багатофункціональної та багатокomпонентної системи, що складається з комплексу блоків, взаємопов'язаних між собою. Ця система має вісім програмно-цільових комплексних блоків, що мають необхідні заходи організаційного, економічного та техніко-технологічного характеру. При цьому усі

блоки взаємозалежні та взаємопов'язані між собою зобразимо їх схематично на рисунку 2 [5].



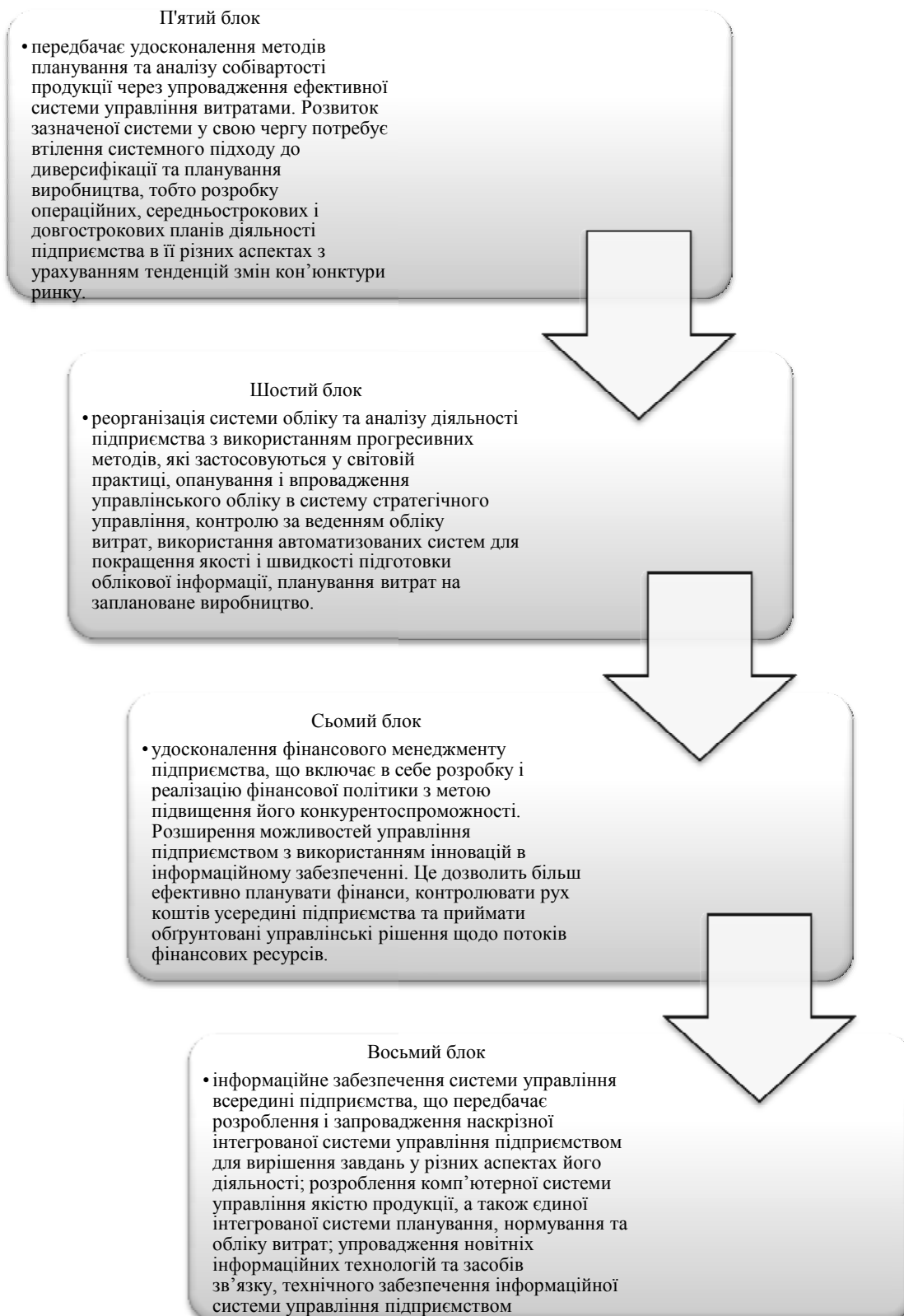


Рисунок 2 – Схема системно-процесного підходу управління конкурентоспроможністю

Отже, задля розв'язання проблематики посилення конкурентоспроможності підприємства, що функціонує на глобалізованому ринку, пропонується складна організаційно-економічна система його управління. Описана система складається з восьми взаємопов'язаних блоків, які містять в собі комплекси дій і заходів з підвищення конкурентоспроможності підприємства в усіх аспектах його діяльності. Така структуризація надає можливість здійснювати комплексний та цілеспрямований пошук методів систематизації усіх основних елементів управління підприємством, з метою ефективного впливу на чинники, що формують потенціал підприємства і визначають його конкурентні можливості.

Список використаних джерел

1. Сопільник Л. І. Теоретичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства / Сопільник Л. І., Колодійчук А. В. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – вип.19.
2. Конкуренція // Юридична енциклопедія : [у 6 т.] / ред. кол. Ю. С. Шемшученко (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Українська енциклопедія ім. М. П. Бажана, 2001. – Т. 3 : К. – М. – 792 с. – ISBN 966-7492-03-6.
3. Сутність та фактори конкурентоспроможності продукції підприємств України [Електронний ресурс] // Інтелект XXI № 1. – 2017. – Режим доступу: http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2017/2017_1/9.pdf.
4. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / [Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко]. – 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.
5. Дименко Р. Конкурентні стратегії як засіб забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Р. Дименко // Економіка розвитку. – 2011. – № 3 (39).

УДК 658,114:004

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ БІЗНЕСУ

Поліщук М.В., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Кошеленко С.В., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

На сьогодні не можливо зустріти власника бізнесу або топ-менеджера, який не чув про цифрову трансформацію. Більш того, багато компаній вже відчули на собі вплив цифровізації через скорочення продажів і падіння прибутку.

Цифрова трансформація – використання нових цифрових технологій для підвищення ефективності та цінності компанії. Цей підхід має на увазі не тільки установку сучасного обладнання або програмного забезпечення, але і

фундаментальні зміни в підходах до управління, корпоративної культури, зовнішніх комунікаціях. В результаті підвищуються продуктивність кожного співробітника і рівень задоволеності клієнтів, а компанія здобуває репутацію прогресивної і сучасної організації [1].

Технології, які раніше використовували лише великі компанії, вже доступні малому та середньому бізнесу. Це означає, що шанси виправдати очікування клієнтів, яких глобальний світ привчив швидко та зручно отримувати послуги онлайн, тепер у всіх однакові. Наприклад, модель економіки спільної участі, якою керуються BlaBlaCar, OLX чи Airbnb, збільшує конкуренцію і навіть витісняє з ринку провідні світові компанії [2].

Умовно цифрову трансформацію можна розділити на три напрямки: взаємодія з клієнтами, оптимізація операційних процесів і зміна бізнес-моделі.

Сьогодні соцмережі змінили формат взаємовідносин між бізнесом і клієнтом. Це не тільки новий канал комунікації, що дозволяє персоніфіковано спілкуватися з потенційним покупцем, а й база даних про його звички, поведження й інтереси. Збір і робота з даними – це основа цифрової трансформації.

Ще однією достатньою широкою сферою впровадження цифрової трансформації є оптимізація операційних процесів. І хоча тут більше можливостей для товарних індустрій, компанії, що надають послуги також можуть зробити свій ланцюжок створення вартості більш ефективною, наприклад, використовуючи сучасні ERP-системи.

В основі цих процесів лежать такі технології як індустріальний інтернет речей, дрони, 3D друк, штучний інтелект, предикативна аналітика і обслуговування, доповнена і віртуальна реальність, а також хмарні обчислення.

Третій напрям цифрової трансформації – зміна бізнес-моделі. Це можуть бути зміни в дистрибуції, створення супутніх цифрових продуктів або повне переформатування бізнесу. Ціла низка галузей вже перейшла на цифрові продажі – нам не потрібно більше відвідувати офіси, щоб купити страховку або квиток на літак. Компанії-виробники спортивного одягу стали випускати фітнес-браслети та взуття з датчиками. А музична індустрія майже повністю перейшла з продажу дисків на модель онлайн-передплати [3].

Стає очевидним, що високий рівень цифровізації робить компанію більш конкурентоспроможною сьогодні і захищеною перед викликами майбутнього. Коефіцієнт цифровізації, за яким здійснюється порівняльна оцінка компаній, включає в себе чотири параметри: стратегія, цифрова культура, компетенції та організаційна модель. Це вказує на важливість цих компонентів при проведенні цифрової трансформації.

По-перше, цифрові зміни повинні бути підтримані і просуватися «з гори», успіх багато в чому залежить від позиції керівництва компанії. По-друге, нові

цифрові інструменти вимагають нових компетенцій. Сьогодні все частіше фахівці зі штучного інтелекту і предикативної аналітики зустрічаються в «непрофільних» для них компаніях – від FMCG-сектора до нафтопереробної промисловості. По-третє, для розвитку цифрових інновацій повинна розвиватися цифрова культура – заохочення експериментів і використання цифрових сервісів. І, по-четверте, організаційна модель повинна в собі поєднувати традиційні елементи централізації з гнучкими підходами до управління інноваційними проектами.

Висновки: Те, що цифрова трансформація необхідна, вже не викликає сумнівів. І час зараз грає не на користь тих, хто залишається в стороні. Цифровий розрив збільшується все більше між лідерами й аутсайдерами практично в кожній галузі. І в якийсь момент він може стати просто непереборним.

Список використаних джерел

1. Цифрова трансформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org>.
2. Цифровая трансформация бизнеса: когда начинать? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2019/05/10/647632/>.
3. Цифрова трансформація або впровадження ERP. Що краще для бізнесу? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ontargit.com/ua/digitalisation-vs-erp/>.

УДК 339.9

ГЛОБАЛЬНІ ТОРГОВІ ВІЙНИ: США ТА КИТАЙ, НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Прокопенко Т.О., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Останні роки весь світ переживає глобальну торгову війну, тому вкрай важливо розуміти що це таке, чому відбувається і які будуть наслідки для країн.

Торговельна війна – це певна сукупність економічних, політичних, адміністративних та інших дій, спрямованих проти іншого суб'єкта господарської діяльності [1]. Якщо простіше, то це коли країни намагаються ускладнити торгівлю одна одній, накладаючи мито – податок на певні види імпорту чи експорту.

Перед настанням торговельної війни, тобто коли відносини між країнами загостряться, проходить декілька стадій (рис.1).

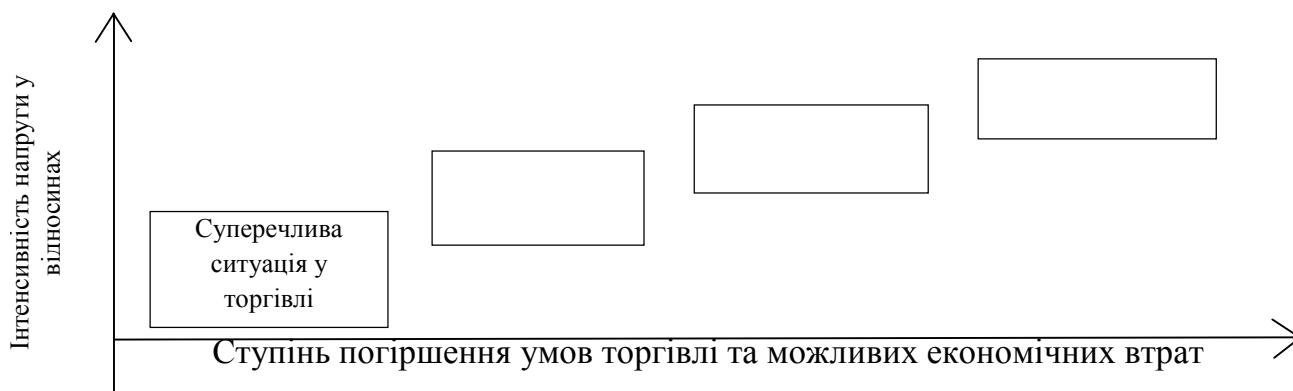


Рисунок 1 – Стадії погіршення відносин між країнами залежно від інтенсивності напруги та можливих економічних втрат

Джерело: [2]

На даний момент учасниками торговельних конфліктів є США, Китай, ЄС, Росія та інші країни, мотиви яких представлені в табл. 1.

Таблиця 1 – Причини сучасних торговельних воєн

Учасники	Причини
США – ЄС	Прямий та прихований протекціонізм
	Нав'язування власних стандартів
	Зловживання дозволеними СОТ антидемпінговими засобами
США – Китай	Штучне завищення курсу юаня
	Обмеження експорту
	Нелегальний китайський експорт
Китай – ЄС	Нав'язування Китаю власних стандартів
	Маніпуляції тарифами на експорт
Росія – інші країни	Використання економічної залежності інших країн для досягнення політичних цілей тощо

Конфлікт, з якого все почалося, з'явився між США і Китаєм і наслідком цього є те, що міжнародна торгова система знаходиться під загрозою вперше за багато років.

У 2016 році Китай подав скаргу до СОТ, основною вимогою якої було визначення Китаю країною з ринковою економікою. На цю заявку реакція США була досить неочікуваною – було прийнято рішення про ведення торговельних мит на сталь і алюміній з усіх країн.

На сьогоднішній день Америка обкладає додатковим 25% митом імпорт металопродукції усі країни, крім Бразилії, Аргентини, Австралії та Південної Кореї, і 10% митом – імпорт алюмінієвих виробів, крім Бразилії, Австралії та Аргентини.

Китай, а з ним Японія і Росія у відповідь на американські мита запровадили заходи, що мають призвести до зростання цін для виробників та підприємств США.

Після цього Америка обклала 25% митом тютюн, мотоцикли Harley Davidson та арахісове масло, а 50% – взуття, пральні машини та деякі види одягу. Канада також мала намір діяти рішуче, так як найбільше постраждала від американських мит, але у відповідь на це Америка продовжувала вводити додаткові мита. Як наслідок цього у 2017 році обсяг експорту британських та німецьких автомобілів до США становив \$28,8 млрд.

Варто зазначити, що на США заведені справи в СОТ, основною претензією яких є порушення статей ГАТТ 1944 р. та Угоди про захисні заходи. Але Америка ігнорує це все і тому це загрожує здатності СОТ вирішувати міжнародні торговельні суперечки, підриву її авторитету та міжнародній торговій системі загалом [3].

Якщо говорити, про наслідки для США та Китаю, то у 2018 році їх яскраво видно: збитків зазнали американські компанії Apple, Ford та інші, китайські компанії на 2,4 трильйона доларів, а також у Китаї зафіксували найнижчий рівень економічного зростання за останні 28 років [4].

В Україні експорт займає близько 50% від ВВП [5], тому існує ризик негативного впливу щодо зниження бізнес-активності. Основною статтею експорту України є металургічна продукція, яка приносить 20% валютної виручки країни. Хоча США не є основним споживачем української металургії, але певні обмеження можуть вплинути на Україну, шляхом зміни попиту на алюміній і сталь на світових ринках та коливання ринкових цін. Нейтралізуючим ефектом може бути зниження світових цін на енергоресурси.

При такій ситуації Україні потрібно шукати нові ринки експорту, проводити активну диверсифікацію зовнішньої торгівлі, розвивати внутрішній ринок, залучати інвесторів та інноваційні технології.

Висновки: Отже, світові торгові війни є негативним фактором, так як сприяють уповільненню світової економіки та підриву міжнародної торгової системи загалом. І якщо не вирішити конфлікти між 2 сильними країнами, такими як США та Китай, то це призведе до міжнародного безладу, який вгамувати буде досить важко.

Список використаних джерел

1. Шнипко О.С. Торгівельні війни в умовах глобалізації : значення для України / О. С. Шнипко // Інвестиції : практика та досвід. – 2011. – №21. – С. 4 – 5.
2. Гордєєва Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі / Т. Гордєєва // Міжнародна економічна політика. – 2013. – №2 (19). – С. 110 - 111.
3. Світова торгова війна: наслідки для світу та України [Електронний ресурс] // LEXINFORM – Режим доступу : <https://lexinform.com.ua/dumka-eksperta/svitova-torgova-vijna-naslidky-dlya-svitu-ta-ukrayiny/>.

4. Торговельні війни Трампа уповільнюють зростання економіки світу – МВФ [Електронний ресурс] // hromadske. – 2019. – Режим доступу : <https://hromadske.ua/posts/torgovelni-vijni-trampa-upovilnyuyut-zrostannya-ekonomiki-svitu-mvf>.

5. Валовий внутрішній продукт (ВВП) в Україні 2019 [Електронний ресурс] // Мінфін. – 2019. – Режим доступу : <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>.

УДК 351.078:004

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ

Прокопенко Т.О., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Кошеленко С.В., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

В умовах сучасності інформаційно-комунікаційні технології все більше проникають в різні сфери суспільного життя. І одним із таких проявів є електронне урядування або його ще називають е-урядування. Ще з кінця 90-х років такий метод найпершим застосував Сінгапур, потім США, Великобританія та інші країни світу, так як переваг від нього є достатньо: скорочення часу на вирішення будь-яких питань на державному рівні; зменшення ризиків та коштів; підвищення ефективності, якості, правильності виконання та вирішення певних завдань; гарантія виконання роботи тощо.

Е-урядування – це модернізація системи державного управління, що характеризується інформатизацією внутрішніх та зовнішніх систем та охоплює як надання якісних послуг для громадян та бізнесу, та і налагодження комунікативних каналів між владою та суспільством [1].

З 2001 року Організація Об'єднаних Націй готує звіт про розвиток електронного урядування в 193 країнах світу. Останнім таким звітом є «United Nations e-Government Survey 2018». В звіті розглядається індекс розвитку електронного урядування (e-Government Development Index), який складається з 3 складових: індекс онлайн обслуговування, індекс телекомунікаційної інфраструктури та індекс людського капіталу.

Таблиця 1 – Індекс розвитку електронного урядування у 2018 році [2]

Місце	Країна	Значення індексу	У тому числі		
			Онлайн обслуговування	Телекомунікаційна інфраструктура	Людський капітал
1	Данія	0,9150	1,0000	0,7978	0,9472
2	Австралія	0,9053	0,9722	0,7436	1,0000
3	Республіка Корея	0,9010	0,9792	0,8496	0,8743
4	Об'єднане Королівство	0,8999	0,9792	0,8004	0,9200
5	Швеція	0,8882	0,9444	0,7835	0,9366
6	Фінляндія	0,8815	0,9653	0,7284	0,9509
7	Сінгапур	0,8812	0,9861	0,8019	0,8557
8	Нова Зеландія	0,8806	0,9514	0,7455	0,9450
9	Франція	0,8790	0,9792	0,7979	0,8598
10	Японія	0,8783	0,9514	0,8406	0,8428

Отже, найвищий індекс розвитку електронного урядування мають Данія, Австралія та Республіка Корея за рахунок високого рівня надання онлайн послуг, людського капіталу та досить розвинутій системі інформаційно-комунікаційних комунікацій.

Досвід Данії є досить цікавим, так як ця країна протягом останнього десятиріччя є лідером з розвитку е-урядування і входить в топ-10 країн, що видно з табл.1. Ще з 2001 року була озвучена ідея створення електронного уряду в Данії і затверджено програму його формування. З 2004-2007 року було створено базові компоненти: веб-портал, електронний документообіг, інфраструктура відкритих ключів, єдину транспортну середу державних органів, національні реєстри ідентифікаційних номерів, електронні державні послуги. А у 2008 р. на порталі з'явилися перші транзакційні послуги, які передбачають можливість проведення онлайн-платежів.

Одним з основних та пріоритетних напрямів уряду Данії є стратегія розвитку, затверджена 20.06.2011 р., яка включає: кінець паперовим формам та листуванню, електронна співпраця з оцифруванням державного сектору, запровадження цифрової грамотності та розвиток онлайн обслуговування [3].

Данські державні портали користуються високим попитом, тому що переважна більшість громадян вважають, що на урядових сайтах міститься правдива інформація і вони є корисними та безпечними. Все це досяглося багаторічної командою роботою уряду та громадян, що дало високі результати та перспективу подальшого зростання країни.

У Австралії е-урядування здійснюється на 3 рівнях: федеральному, рівні штату та місцевому. Послуги, що надаються на всіх рівнях поділяються на інформаційні, інтерактивні (включають запит до органів державної влади) і транзакційні (замовлення певної платної або безоплатної послуги).

На федеральному рівні громадяни найчастіше користуються такими послугами: електронне оподаткування, замовлення паспорта онлайн, пошук роботи, електронна медицина тощо. На рівні штату – отримання водійських прав, онлайн послуги державних перевезень, електронні вибори, замовлення документів онлайн. На місцевому рівні – онлайн послуги відпочинку, послуги з соціального забезпечення, онлайн платежі податків та зборів.

Державні сайти, на яких можна знайти такі послуги постійно вдосконалюються. Підтвердженням цього є нещодавній запуск окремого бета-сайту уряду, призначеного для зворотного зв'язку. Громадяни таким чином мають змогу робити відгуки та пропозиції щодо таких сервісів.

Яскравим прикладом е-урядування, що відповідає всім сучасним вимогам є портал уряду штату Квінсленд [4]. Він передбачає активну участь громадян і якісне надання послуг, які розділені за 18 категоріями: освіта, транспорт, робота, здоров'я тощо.

Таким чином Австралія є одним із яскравих представників ефективного впровадження е-урядування, про що свідчать лідируючі позиції в рейтингу розвитку е-урядування, висковий рівень надання послуг та постійне вдосконалювання.

У Республіці Кореї існує веб-портал Korea E-government, який громадяни використовують для пошуку інформації або для отримання певної онлайн послуги [5]. Крім того на порталі створений «сервісний стіл», де відокремлені онлайн послуги для державних службовців, громадян та бізнесу. Таких послуг на сайті більш ніж 4000 і щоб знайти потрібну вони поділені на 12 категорій: нерухомість, транспорт, особисті потреби, податки, охорона здоров'я, мистецтво і культура тощо. Для легкості пошуку інформації розроблений інтерфейс, який є доволі знайомим за рахунок його використання різними пошуковими системами.

Найбільш використовуваними онлайн послугами в Кореї є: експортні та імпортні операції, різного роду закупівлі, сплата податків, голосування щодо державних проєктів тощо.

Республіка Корея продовжує зростати в різних сферах суспільного життя за рахунок розвитку е-урядування і значної довіри і участі громадян в житті країни.

Висновки: Отже, е-урядування є ефективним інструментом, який модернізує систему державного регулювання і виводить співпрацю уряду та суспільства на новий рівень, про що свідчить досвід Данії, Австралії та Республіки Кореї, які є лідерами з розвитку е-урядування.

Список використаних джерел

1. Абраменко Ю. Інформаційно-комунікаційні технології та їх роль в інформатизації суспільства / Ю. Абраменко // Розвиток публічного адміністрування на засадах менеджменту: європейський контекст: матеріали наук.-практ. конф., 15-16 трав. 2009 р., м. Дніпро. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2009. – С. 156-158.
2. United Nations e-Government Survey 2018 [Електронний ресурс] // United Nations. – 2018. – Режим доступу : <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Reports/UN-E-Government-Survey-2018>.
3. The official site of Agency for Digitisation (2010), "E*government strategy 2011-2015. The digital path to future welfare", available at: http://www.digst.dk/servicemenu/english/policy*and*strategy/egov*strategy (Accessed 17 December 2016).
4. Смарт-сервіс: портал уряду штату Квінсланд. URL: <http://www.qld.gov.au/>
5. Веб-сайт Корейського е-урядування [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.gov.kr/portal/main>.

УДК 331.5

Прокопенко Т.О., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління кафедри економіки та підприємництва Черкаського державного технологічного університету
Рябоконт Н.П., к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва Черкаського державного технологічного університету

ЯК ЗАЛУЧИТИ ПЕРСОНАЛ В УМОВАХ МАСОВОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Як відомо, успіх будь-якої організації залежить насамперед від людей, тому в сучасних умовах актуальним є знаходження ефективних рішень щодо залучення персоналу.

З кожним роком чисельність населення України зменшується, причиною цього явища є, починаючи з 2014 року, масова еміграція. Якщо ж говорити про довгострокові прогнози, то ООН зазначає, що до 2050 року населення України зменшиться на 6,5 млн осіб, а в 2100 населення становитиме – 24,4 млн осіб, при цьому чисельність за 2019 рік становить 42,15 млн осіб [1]. Динаміку зміни чисельності населення України представлено на рис.1.

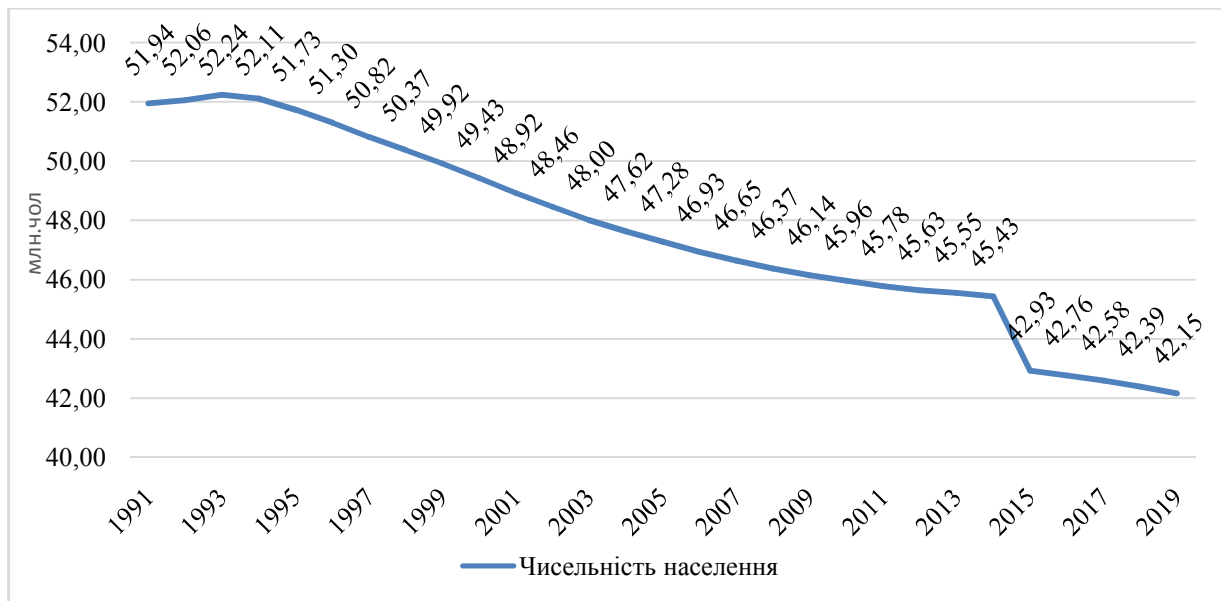


Рисунок 1 – Динаміка зміни чисельності населення України з 1991 – 2019 року

Отже, починаючи з 1994 року чисельність українців йде «в мінус». Лише за останні роки Україна втрачає 150 – 200 тис. осіб щорічно.

Для того, щоб підприємство здійснювало свою діяльність успішно потрібно залучити та утримувати працівників. Але не варто плутати поняття «залучити» та «утримати». Залученість працівника говорить про його емоційний та інтелектуальний стан прихильності до організації, який надихає його працювати краще для того, щоб організація досягала успіху. Утримати – це створити такі умови, за яких працівник хотітиме працювати тільки в певній компанії [2].

Численні дослідження компаній Gallup та BCG свідчать про те, що в компаніях, в яких рівень залученості працівників високий, операційний прибуток в 3 рази вищий. Тому залученість кожного працівника, визнання його ролі в діяльності компанії, його внеску в результати роботи тощо – це все джерело високої продуктивності праці, зниження плинності кадрів, бажання працювати в компанії надалі, задоволеність клієнтів тощо.

Для того, щоб розпочати процес залучення персоналу потрібно: визначити рівень залученості персоналу (опитування тощо); спланувати активну роботу з тими працівниками, які орієнтовані на зростання та розвиток; встановити цілі для кожного працівника, пов'язані насамперед з розвитком компанії (важливо, щоб це було пов'язано зі змінною частиною заробітної плати); надати можливість реалізовувати проекти тощо [2].

Фактори, які впливають на залученість персоналу та значення їх впливу у відсотках для залучених і не залучених працівників, представлені на рис. 2.



Рисунок 2 – Аспекти, які впливають на залучення працівників [3]

Всі інструменти, які покращують продуктивність праці та ставлення до компанії, по різному впливають на залучених працівників та не залучених працівників, тобто працівників які формально відносяться до своїх обов'язків та не відчувають будь-якої прихильності до компанії.

Визначивши різницю між впливом факторів на залучених та незалучених працівників, можна дослідити їх значущість для персоналу (рис. 3).

Отже, найбільш значущими факторами, які впливають на залучення працівників є: наявність осіб, які заохочують розвиток, наявність можливостей для зростання та розвитку, обговорення прогресу власного розвитку, дбайливе ставлення менеджера до працівників, сприйняття своєї роботи як важливої для компанії тощо.



Рисунок 3 – Значущість факторів, які впливають на залученість працівників

Висновки: Отже, залучити персонал, тобто сформувати емоційну та інтелектуальну прихильність до роботи в організації, в умовах масової міграції є досить важливим завданням для розвитку будь-якої компанії. Тому керівникам, менеджерам потрібно постійно вдосконалювати систему управління персоналом, тобто створювати ефективні системи залучення персоналу, шляхом створення умов для розвитку працівників та його заохочення через удосконалення системи матеріальної та нематеріальної мотивації.

Список використаних джерел

1. Населення України (1990-2019) [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2019. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Хвостенко Т. Залучення персоналу як інструмент бізнесу для покращення фінансових показників [Електронний ресурс] / Т. Хвостенко // IQholding. – 2017. – Режим доступу: <http://iqholding.com.ua/articles/zaluchennya-personalu-yak-instrument-biznesu-dlya-pokrashchennya-finansovikh-pokaznikov-0>.
3. Что делает сотрудников вовлечёнными [Електронний ресурс] // Talent Management – Режим доступу: <https://www.talent-management.com.ua/3897-3897-что-делаet-sotrudnikov-vovlechyonnyimi-infografika/>.

УДК 351 : 630

**ДЕРЖАВНЕ АГЕНТСТВО ЛІСОВИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ:
ФУНКЦІЇ ТА ДІЯЛЬНІСТЬ**

Руденко І.І., магістрантка 2-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

В Україні формується комплекс інституційних, організаційних та управлінських засад сталого розвитку лісового господарства, які одночасно спрямовані на використання природних ресурсів, покращення якості життя та збереження довкілля

Загальна площа лісового фонду України становить 10,4 млн. га, в т.ч. вкриті лісовою рослинністю – 9,6 млн. га. Загальний запас деревостанів перевищує 2,1 млрд. куб м. [1].

Ліси України знаходяться у віданні значної кількості міністерств, відомств та організацій. Найбільші з них: Держлісагентство України – 66% лісів, органи місцевого управління – 13%, Мінагрополітики України – 5%. Близько 8% лісів (0,8 млн. га, в т.ч. 0,4 млн. га полезахисних лісових смуг) знаходиться на землях запасу сільських рад і не надані у користування.

Центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України і який реалізує державну політику у сфері лісового та мисливського господарства, є Державне агентство лісових ресурсів України (Держлісагентство).

Основними завданнями Держлісагентства є:

- 1) реалізація державної політики у сфері лісового та мисливського господарства;
- 2) внесення на розгляд Міністра аграрної політики та продовольства пропозицій щодо забезпечення формування державної політики у сфері лісового та мисливського господарства.

Держлісагентство відповідно до покладених на нього завдань:

- 1) узагальнює практику застосування законодавства з питань, що належать до його компетенції, розробляє пропозиції щодо вдосконалення законодавчих актів, актів Президента України та Кабінету Міністрів України, нормативно-правових актів міністерств і в установленому порядку подає їх Міністрові аграрної політики та продовольства;

2) вносить Міністрові аграрної політики та продовольства пропозиції щодо загальнодержавних і регіональних (місцевих) програм з охорони, захисту, використання та відтворення лісів, розвитку мисливського господарства;

3) здійснює в межах повноважень, передбачених законом, міжнародне співробітництво, готує пропозиції щодо укладення та денонсації договорів, укладає міжнародні договори України міжвідомчого характеру, забезпечує виконання узятих Україною зобов'язань за міжнародними договорами з питань, що належать до компетенції Держлісагентства, представляє Україну в роботі міжнародних організацій у сфері лісового та мисливського господарства;

4) здійснює державне управління в галузі ведення лісового і мисливського господарства, а також державного контролю за дотриманням вимог нормативно-правових актів щодо ведення лісового господарства (крім державного контролю з карантину рослин та у сфері захисту рослин) та інше [2].

На сьогодні, лісів, підпорядкованих Держлісагентству, уже заповідано 16,6%, при цьому заповідність всієї території держави становить 6,6%. Практично у всіх регіонах заповідність в лісах вища ніж загальнодержавна. Слід відмітити, що за 30 років площа територій та об'єктів природно-заповідного фонду на лісових землях збільшилась в 4 рази (площа із 315 тис. га у 1978 р. до 1314 тис. га у 2018 р. і заповідність відповідно із 5,5% до 16,6%).

Відсоток заповідання лісів в Україні перевищує відповідний показник європейських країн. Це свідчить про те, що у лісовому господарстві країни створені більш жорсткі критерії щодо принципів господарювання і вони в повній мірі відповідають вимогам Всеєвропейської стратегії збереження біологічного і ландшафтного різноманіття.

В Україні уже на 46,9% вкритих лісовою рослинністю земель заборонено головне користування.

У лісах Держлісагентства створено понад 3 тис. територій та об'єктів природно-заповідного фонду загальною площею 1,2 млн. га.

У підпорядкуванні Держлісагентства знаходиться 13 природоохоронних установ, серед яких: 6 природних заповідників, 6 національних природних парків і 1 господарство-парк, а також 1492 заказники площею понад 649 тис. га, 1158 пам'яток природи площею 135 тис. га, 33 регіональних ландшафтних парки площею 177,3 тис. га, 560 заповідних урочищ площею 84,6 тис. га., 16 дендрологічних парків площею 0,4 тис. га, 47 парків-пам'яток садово-паркового мистецтва площею 3,6 тис. га. [3].

Держлісагенство відповідає за лісову сертифікацію. Лісова сертифікація – оцінка відповідності системи ведення лісового господарства встановленим міжнародним вимогам щодо управління лісами та лісокористування на засадах

сталого розвитку. Метою лісової сертифікації є забезпечення економічно, екологічно і соціально збалансованого ведення лісового господарства шляхом виконання відповідних загальноновизнаних і таких, що заслуговують на довіру, стандартів. Проведення сертифікації здійснюється акредитованими на міжнародному (чи національному на підставі схвалених міжнародних процедур) рівні організаціями. Такі процедури сертифікації гарантують незалежність, неупередженість та об'єктивність оцінки ведення лісового господарства у будь-якій країні. Лісовим кодексом України передбачено, що лісова сертифікація є невід'ємною складовою організації лісового господарства, яка ґрунтується на міжнародних вимогах (стандартах). В Україні розвиток отримала лісова сертифікація за міжнародною схемою Лісової опікунської ради (Forest Stewardship Council®, FSC) – міжнародної некомерційної неурядової організації, метою якої є просування відповідального управління лісами в усьому світі. Станом на жовтень 2019 року в Україні 4,2 мільйони гектар лісів сертифіковано, зокрема, видано 125 сертифікати FM/CoC, 308 сертифікатів CoC [4].

За перше півріччя 2019 року лісогосподарські підприємства, що належать до сфери управління Державного агентства лісових ресурсів України, відтворили ліси на площі 35 852 гектари.

Відтворення лісів складається з трьох компонентів:

1. Садіння та висівання лісу (майже 25 тисяч гектарів)
2. Сприяння природному поновленню лісів (більше 10 тисяч гектарів)
3. Створення нових лісів (майже 1,4 тисячі гектарів)

Заходи з відтворення лісів відбуваються, в переважній більшості, за кошти лісогосподарських підприємств. Статистика свідчить, що лісівникам навіть вдається створювати і нові ліси на малопродуктивних та деградованих землях. Однак, з року в рік, виділення лісгоспам таких земель під залісення зменшується у зв'язку з законодавчими перепонами та іншими чинниками. При виділенні достатнього державного фінансування та спрощенні процедури виділення земель під залісення лісівники мають достатньо садивного матеріалу та можливостей для створення нових лісів та збільшення лісистості України [5].

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державного агентства лісових ресурсів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article?art_id=101934&cat_id=32876
2. Положення про Державне агентство лісових ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article?art_id=110632&cat_id=79022

3. Збереження біологічного різноманіття в лісах та забезпечення розвитку природно-заповідного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article?art_id=100429&cat_id=36090

4. Сертифікація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [лісівhttp://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article?art_id=138413&cat_id=36096](http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article?art_id=138413&cat_id=36096)

5. Лісовідновлення та лісорозведення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article?art_id=121176&cat_id=32875

УДК 339.137

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Свириденко О.М., студентка 3-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Розуміння конкурентоспроможності трактується фахівцями по-різному. Видатний М.Портер вважав, що фірми випереджають своїх суперників, якщо мають міцну конкурентну перевагу.

Дослідження конкурентоспроможності підприємства в умовах ситуації, яка на даний час існує в Україні, дає змогу розглядати її як комплексну характеристику потенціальних можливостей забезпечення конкурентних переваг в перспективі. Джерелом переваг є прогресивна організаційно-технологічна і соціально-економічна база підприємства, вміння вчасно аналізувати і здійснювати певні заходи щодо укріплення конкурентних переваг.

Конкурентоспроможність продукції та підприємства-виробника продукції співвідноситься як частина і ціле. Можливість компанії конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару та економічно-методичної діяльності фірми, які впливають на результат конкурентної боротьби.

На жаль, в Україні практично відсутні конкурентоспроможні підприємства, особливо в реальному секторі економіки. Серед причин такої ситуації є технологічна відсталість підприємств, використання застарілих технологій та обладнання, брак ресурсів тощо [1].

Тому конкуренція змушує товаровиробників впроваджувати у виробництво різні інноваційні процеси, завдяки яким їх продукція може піднятися на вищий рівень по якості та багатьом іншим характеристикам. Все це може вплинути на те,

що іноземні покупці матимуть більшу зацікавленість у тому чи іншому товарі, і тому є більша вірогідність просування вітчизняного продукту на світові ринки.

Але не кожне підприємство має змогу впроваджувати у виробництво інноваційні процеси з однієї сторони через брак власних коштів, а з іншої – через те, що сама держава не має бажання підтримувати ці проекти і до того всього вводить певні політичні обмеження.

Тому щоб стати конкурентоспроможними, вітчизняним підприємствам потрібні не тільки фінансові ресурси, але й передусім політична воля. Насамперед, їм необхідно звільнитися від віджилих себе форм ведення господарської діяльності та змінити існуючу інституційну організацію виробництва. Прагнення до здобуття конкурентоспроможності демонструють не встановлення політичних зв'язків із владою і вибудовуванням на ринку перешкод для появи нових конкурентів, а, насамперед використання справді ринкових методів здобуття конкурентних переваг – активізацією інноваційної активності, оптимізацією системи управління, організації виробництва тощо. У свою чергу держава також має змінити систему стимулів і мотивацій, усунути перешкоди на шляху до розвитку конкурентного середовища, змінити правила, які обмежують і спрямовують економічну поведінку тощо [2].

Отже, можна стверджувати, що процес підтримки високої конкурентоспроможності фірми означає найбільш продуктивне використання всіх ресурсів, а через це фірма стає більш прибутковою, ніж її головні конкуренти на ринку та фірма здатна гідне місце на світовому ринку в перспективі.

Список використаних джерел

1. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посібник / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
2. Филюк Г.М. Проблеми та шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / Г. М. Филюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2013. – Вип. 10. – С. 5-8. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2013_10_3

УДК 339.73:364-262.2

ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ, ЯК ОСНОВНИЙ НАПРЯМ ДІЯЛЬНОСТІ СВІТОВОГО БАНКУ

Соколенко І.С., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
кафедри міжнародної економіки та бізнесу
Черкаського державного технологічного університету

Світовий банк (СБ) – це глобальна організація, яка налічує 189 держав-членів і понад 130 представництв у всьому світі, в яких працюють співробітники з більш ніж 170 країн. Він складається з п'яти унікальних організацій розвитку, що управляються країнами-членами: Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародна асоціація розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Багатостороннє агентство з інвестиційних гарантій та Міжнародний центр по врегулюванню інвестиційних суперечок.

Група Світового банку поставила дві основні глобальні цілі, які повинна досягти до 2030 року: покінчити з крайньою бідністю за рахунок зниження кількості людей, що живуть менше, ніж на 1.90 доларів в день, до 3%.; домогтися більшої справедливості і загального процвітання за рахунок поліпшення рівня життя і зростання доходів нижчих верств населення в кожній країні. Понад 1 мільярд людей все ще живе в глибокій бідності, такий стан речей є морально неприйнятним, враховуючи ресурси та технології, які ми маємо сьогодні. У той же час зростання нерівності та соціальне відчуження, схоже, супроводжують зростання процвітання у багатьох країнах. За цих обставин глобальна місія Світового банку – світ, в якому немає бідності, сьогодні актуальна, як ніколи. Група Світового банку прагне боротися з бідністю у всіх її вимірах. Ця організація використовує найновітніші докази та аналіз, щоб допомогти урядам розробити обґрунтовану політику, яка може допомогти бідному населенню у кожній країні, і зосередити інвестиції в сферах, які мають вирішальне значення для покращення життя. Він надає широкий спектр фінансових продуктів і технічної допомоги, а також допомагає країнам ділитися інноваційними знаннями і рішеннями проблем, які стоять перед ними і застосовуванням їх на практиці. Починаючи з 1947 року, Світовий банк фінансував понад 12000 проектів розвитку за рахунок традиційних позик, безпроцентних кредитів та грантів. Організація має три пріоритети, які спрямовують роботу з країнами щодо подолання бідності та підвищення процвітання найбідніших людей. Допомагаючи створити стійке економічне зростання, інвестуючи в людей та створюючи стійкість до шоків та загроз [2]. Сучасна ситуація щодо рівня бідності у світі наведена на рис. 1.

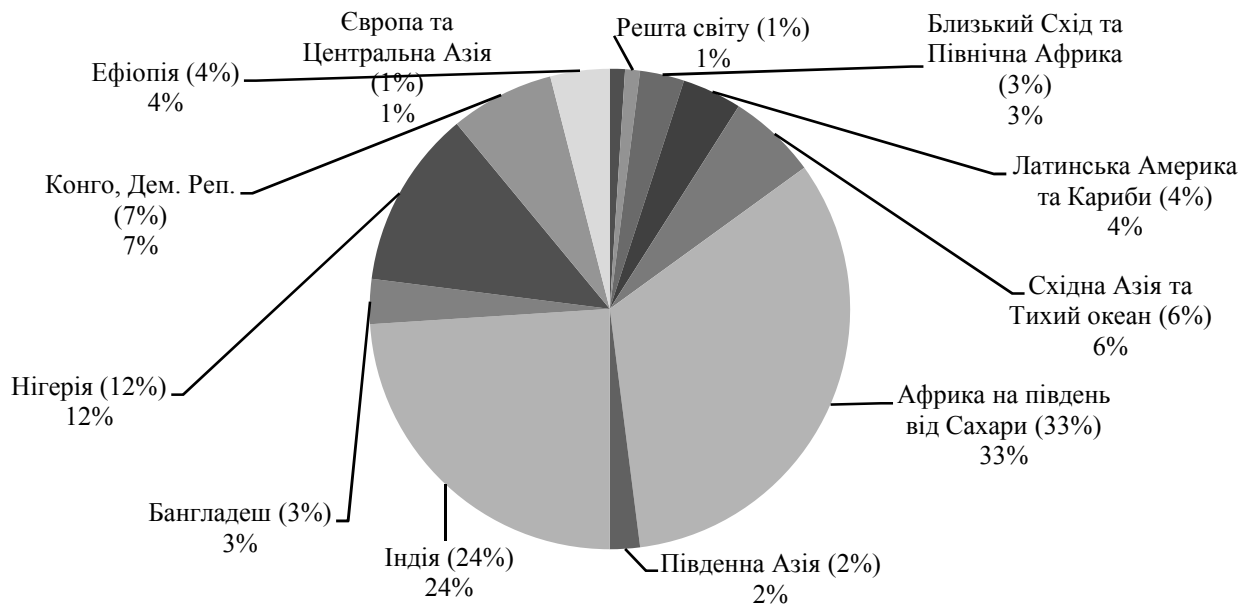


Рисунок 1 – Частка бідних людей у світі за регіонами та країнами, 2015 (%)
Джерело: [1]

Згідно з дослідженнями Світового банку з 736 мільйонів у світі бідного населення у 2015 році 368 мільйонів – половина від загальної кількості – проживали лише у 5 країнах. П'ять країн з найбільшою кількістю бідності – це (у порядку зменшення): Індія, Нігерія, Демократична Республіка Конго, Ефіопія та Бангладеш. Вони також є найбільш населеними країнами Південної Азії та Африки на південь від Сахари, двох регіонів, які разом складають 85 відсотків (629 мільйонів) бідних у світі. Отже, щоб досягти значного постійного прогресу у напрямку досягнення глобальної мети зменшення крайньої бідності (людей, які живуть менше ніж 1,90 долара на день) до менш ніж 3 відсотків до 2030 року, велике скорочення бідності у цих п'яти країнах буде вирішальним.

Робота з подолання бідності ще далеко не закінчена, і багато проблем залишаються. У більшості країн світу темпи зростання занадто повільні, а інвестиції занадто низькі, щоб збільшити середні доходи. Для багатьох країн зменшення бідності сповільнилося або навіть змінилося. Доступ до хороших шкіл, охорони здоров'я, електроенергії, безпечної води та інших важливих послуг залишається невловимим для багатьох людей, часто визначається соціально-економічним статусом, статтю, етнічною приналежністю та географією. Більшість бідних у світі живуть у сільській місцевості, мають низьку освіту, зайняті в аграрному секторі та віком до 18 років.

За останні десятиліття спостерігається помітний прогрес щодо зменшення бідності. Незважаючи на прогрес, досягнутий у зменшенні рівня злиденності,

кількість людей, які живуть в умовах крайньої бідності, залишається неприйнятно високою. А з огляду на глобальні прогнози, зменшення бідності може виявитися недостатньо швидким, щоб досягти мети подолання крайньої бідності до 2030 року.

Список використаних джерел

1. Monitoring global poverty : report of the commission on global poverty 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www/documents.worldbank.org/>.
2. The World Bank Annual Report 2019: Ending Poverty, Investing in Opportunity [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www/documents.worldbank.org/>.

УДК 347.471

**УЧАСТЬ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА В ПРОЦЕСАХ
РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ**

Федорішина І.О., магістрантка 2-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

В Національній Стратегії сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2016-2020 роки зазначено, що активне, впливове і розвинене громадянське суспільство є важливим елементом будь-якої демократичної держави та відіграє одну з ключових ролей у впровадженні нагальних суспільних змін і належного врядування, в управлінні державними справами і вирішенні питань місцевого значення, розробці і реалізації ефективної державної політики у різних сферах, утвердженні відповідальності перед людиною правової держави, розв'язанні політичних, соціально-економічних та гуманітарних проблем [1].

В зв'язку з цим державою визначається необхідність створення сприятливих умов для розвитку громадянського суспільства, налагодження ефективної взаємодії громадськості з органами державної влади, органами місцевого самоврядування на засадах партнерства, забезпечення додаткових можливостей для реалізації та захисту прав і свобод людини і громадянина, задоволення суспільних інтересів з використанням різноманітних форм демократії участі, громадської ініціативи та самоорганізації.

Відповідно, для досягнення зазначеної мети в Стратегії визначені такі стратегічні напрями:

- створення сприятливих умов для формування та інституційного розвитку організацій громадянського суспільства;

- забезпечення ефективних процедур участі громадськості під час формування та реалізації державної, регіональної політики, вирішення питань місцевого значення;
- стимулювання участі організацій громадянського суспільства в соціально-економічному розвитку України;
- створення сприятливих умов для міжсекторальної співпраці.

Зрозуміло, що завдання, передбачені Стратегією, можуть бути виконані лише за умови рівноправної співпраці між органами державної влади та органами місцевого самоврядування з організаціями громадянського суспільства (ОГС).

Саме з цією метою – сформувати своєрідний майданчик для комунікації між громадським сектором, з одного боку, органами державної влади та органами місцевого самоврядування, з іншого, – указом Президента України від 04.11.2016 № 487/2016 була створена Координаційна рада сприяння розвитку громадянського суспільства (далі – національна Коордрада) як консультативно-дорадчий орган при Президентові України [2].

Для впровадження реформ в Україні було створено унікальне об'єднання – коаліцію «Реанімаційний Пакет Реформ» (РПР), що функціонує як координаційний центр для 83 громадських організацій та 22 експертних груп [3].

За 5 років діяльності, з 2014 до 2019 року, Коаліція РПР взяла участь у розробці та впровадженні важливих для України реформ. Серед найважливіших здобутків можемо назвати наступні.

1. У сфері верховенства права і безпеки.

1.1 Конституційна реформа (запроваджено інститут конституційної скарги; скасовано неконституційний Закон «Про всеукраїнський референдум» через супровід справи в Конституційному суді України).

1.2 Судова реформа (започатковано очищення судової системи від недобросовісних суддів (включно з новим Верховним Судом) через роботу Громадської Ради доброчесності і Громадської ради міжнародних експертів, кампанію громадського контролю «Чесно. Фільтруй суд!»; створено Вищий антикорупційний суд).

1.3 Реформа органів правопорядку (створено Державне бюро розслідувань для розслідування злочинів високопосадовців; кваліфікаційно-дисциплінарна комісія прокурорів; розробка дисциплінарного статуту Національної поліції).

1.4 Антикорупційна реформа (створено систему нових антикорупційних органів: Національне агентство з питань запобігання корупції (НАЗК); Національне антикорупційне бюро (НАБУ); Спеціалізована антикорупційна прокуратура (САП); Національне агентство з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів (АРМА); Вищий антикорупційний Суд (ВАС); електронне декларування доходів та майна чиновників і політиків;

система електронних конкурентних публічних закупівель ProZorro; відкриття державних баз даних про власників нерухомого майна, земельних ділянок та транспортних засобів; розкриття інформації про кінцевого бенефіціарного власника юридичної особи; підзвітність партійних фінансів.

1.5 Медіа реформа (розширено доступ до публічної інформації; запуск незалежного Суспільного мовлення; роздержавлення друкованих ЗМІ).

1.6 Національна безпека (запровадження стандартів НАТО через розробку і моніторинг виконання Річної національної програми Україна-НАТО; посилення соціально-правового захисту ветеранів; розвиток системи територіальної оборони).

2. Публічне управління

2.1 Виборча реформа (ухвалено Виборчий кодекс, який запроваджує пропорційну виборчу систему з відкритими списками; реформа публічної адміністрації; конкурсне призначення державних чиновників, розмежування політичних та адміністративних посад у владі, створення директоратів в міністерствах; нова система професійного навчання державних службовців; створення Центрів надання адміністративних послуг та передача адміністративних послуг на місцевий рівень; децентралізація; бюджетна децентралізація; добровільне створення об'єднаних територіальних громад; електронна демократія; запроваджено електронні звернення і петиції; Е-дата – відкритий портал для контролю за використанням публічних коштів).

2.2 Муніципальний розвиток (нові правила паркування транспортних засобів).

3. Економіка і сталий розвиток

3.2 Економічні реформи (зниження базової ставки ЄСВ до 18%; запроваджено електронну систему адміністрування ПДВ, яка суттєво обмежила діяльність конвертаційних центрів і податкових майданчиків; запущено електронний реєстр відшкодування ПДВ, що ліквідувало корупцію при відшкодуванні; середньострокове бюджетне планування).

3.3 Енергетика (програма підтримки енергоефективних заходів «Теплі кредити»; створення Державного фонду енергоефективності та запровадження комерційного обліку комунальних послуг; монетизація житлових субсидій).

3.4 Охорона довкілля (запроваджено нову систему оцінки впливу на довкілля для започаткування господарської діяльності з відкритим електронним реєстром відповідно до європейських стандартів; європейська система управління водними ресурсами і запуск Державного водного кадастру).

4. Гуманітарний розвиток

4.1 Охорона здоров'я (передання закупівлі ліків до авторитетних міжнародних організацій; Програма «доступні ліки»; реформа первинної ланки медичної допомоги: вільний вибір громадянами сімейного терапевта).

4.2 Освіта і наука (автономія закладів вищої освіти; розробка і впровадження концепції «Нова українська школа»).

4.3 Культура (конкурсне призначення керівників закладів культури; нова система підтримки українського кінематографу).

4.4 Національна пам'ять (засуджено тоталітарні режими і відновлено понад 300 історичних назв населених пунктів; відкрито доступ до архівів радянських репресивних органів; державне визнання учасників боротьби за незалежність України; Закон про функціонування української мови як державної).

4.5 Молодіжна політика (СМС-благодійність без сплати податків; створення молодіжних центрів; інституційна підтримка громадських організацій)

Також, серйозну роботу здійснювали антикорупційні організації, проводилися журналістські розслідування тощо. Деякі громадські активісти пішли у владу, як законодавчу, так і виконавчу. Дані соціологічних опитувань засвідчують, що громадяни, втративши довіру до державних інституцій, саме громадським організаціям готові доручити реалізацію важливих суспільних реформ. Громадські організації, особливо волонтери, користуються в суспільстві високою довірою [4].

Під час опитування, проведеного Фондом «Демократичні ініціативи» у травні 2018 р., 60 % респондентів були переконані, що громадські організації потрібні в їхніх містах чи селах (лише 18 % не бачили такої потреби). Водночас соціологічні дослідження чітко фіксують досить парадоксальне явище: попри очевидну активізацію громадянського суспільства, попри довіру, яку виявляє суспільство до волонтерів і громадських активістів, суспільство в цілому залишається пасивним [4].

Отже, участь громадянського суспільства в процесах розвитку є дуже важливою в усіх сферах: економічній, політичній, соціальній, культурній тощо.

Список використаних джерел

1. Указ Президента України «Про сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/68/2016>.

2. Аналітичний звіт за підсумками виконання проекту «Громадський супровід реалізації Національної стратегії сприяння розвитку громадянського суспільства на регіональному рівні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://drive.google.com/file/d/1vR5WwBF3CPDs9wHpbCj-4LEvm6sTH1zy/view>

3. Реанімаційний пакет реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://rpr.org.ua/>.

4. Громадянське суспільство України: сучасні практики та виклики розвитку : аналіт. доповідь / [Яблонський В. М., Андріюченко Т. В., Бекешкіна І. Е. та ін.] ; за заг. ред. О. А. Корнієвського, Ю. А. Тищенко, В. М. Яблонського. – К. : НІСД, 2018. – 128 с.

УДК 336.71

ВИКОРИСТАННЯ МАНІПУЛЯЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

Цюрмаста О.С., магістрантка 1-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та управління

Черкаського державного технологічного університету

Плесюк К.Д., викладач кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Сучасна економіка побудована на маніпуляціях, які є не просто властивістю людини, а являються універсальним принципом. Маніпуляція – це завуальований психологічний вплив на співрозмовника з метою досягнення вигідної для маніпулятора поведінки. Маніпулятори, як правило, використовують найбільш глибинні почуття людей серед яких: страх, надія, сором, тривога. Серед цього списку варто виокремити почуття страху, адже саме на ньому і ґрунтується більшість маніпуляцій у фінансовій сфері. На сьогоднішній день значна частина збережень населення знаходиться в банках і клієнти бояться втратити ці заощадження, а в деяких випадках – втратити все. Відчуття страху посилюється якщо доступ до інформації обмежений, чим неодмінно користуються маніпулятори. Розглянемо деякі технології маніпуляцій, їх наслідки та методи протидії ним. В ролі маніпуляторів можуть виступати: банки, конкуренти, спекулянти, шахраї [1, с. 24].

Маніпуляція, насамперед, це цілеспрямоване використання стимулів, які заздалегідь зумовлюють реакцію на них, тобто спонукають до виконання бажаних дій. Іншими словами, маніпуляція не формує саму реакцію, а впливає на вже готові слабкі місця споживача, та не керує людською поведінкою, на відміну від «зомбування». Всі ми передаємо в зовнішнє середовище бажані для нас, корисні або вигідні сигнали, так чи інакше маніпулюючи своїм оточенням. У такій ситуації маніпулювання виступає як пристосувальний механізм міжособистісного, а у випадку реклами, соціального спілкування, який враховує специфіку реакцій на той чи інший стимул і підбирає найбільш ефективні комунікативні стратегії, які дозволяють точно і гнучко підлаштуватися під цільову групу споживачів або під особливості менталітету конкретного народу.

На сьогоднішній день було б набагато простіше діяти не таємно, а прямо, тобто за допомогою методу переконання (явно і відкрито, а не поволі) змінити думку або поведінку іншої людини. В реальному житті таких спроб чимало. У більшості випадків вони вкрай рідко призводять до очікуваного результату. Споживач не схильний купувати те, що нав'язують йому виробники. Дана ситуація пояснюється

особливостями менталітету, не кажучи вже про властиву людям підозрілість, хоча б через очікування можливого підступу, що є, власне, закономірною біологічною реакцією, яка витікає з почуття самозбереження. Але не завжди коректно зі сторони виробника робити пропозиції з відвертістю [4, с. 56]. Виходить, що спонукати клієнтів до досягнення власних цілей реально лише у тому випадку, коли створюється впевненість, що вони діють з власної волі.

Повсякчас, банки використовують рекламні хитрощі, що здійснюють спрямований вплив на психіку клієнта. Зокрема, є такі відомі прийоми візуальної маніпуляції, як «прихований кадр»; аудіо маніпуляції (аудіо-ефекти, які примушують потенційного клієнта купити рекламовану послугу або відвідати зазначений банк). Будуються вони на накладанні трьох звукових пластів – музики, відкритого запрошення зазирнути в даний торговельний банк та інформації, що саме там особливо затишна атмосфера, найкращі банківські продукти, найпривабливіші умови обслуговування тощо. При чому останній текст йде у вигляді прихованого повідомлення і стає явним тільки після того, як запис прокручують в уповільненому темпі.

Досить часто маніпуляція відбувається через ЗМІ та Інтернет – інформація, яка охоплює велику частину життя сучасної людини. З однієї сторони, ми постійно отримуємо нову інформацію, але з іншої нам все важче стає відфільтрувати та оцінити те, що було почуто чи побачено. Такий розвиток подій дає можливість провести маніпуляції з використанням чуток та ефекту натовпу. Маніпулятор, наприклад, через ЗМІ чи Інтернет розповсюджує неправдиву інформацію про фінансовий стан банку і про те, що треба негайно знімати з рахунків всі заощадження. Або про те, що найближчим часом очікується зміна валютного курсу і виникає потреба здійснити операції з цією валютою.

Негативний вплив такої маніпуляції у тому, що клієнти не володіючи достовірною інформацією про діяльність банку, стан його рахунків, почнуть масово повертати вклади, що без сумніву негативно позначиться на рівні платоспроможності. Також використовуються фіктивні записи розмов, які транслюються як справжні; фото-відео матеріали, у яких показується порожні банкомати чи відсутність готівки, що спонукає клієнтів зняти накопичення. У свою чергу, масовий обмін валют дасть додатковий прибуток спекулянтам, які розповсюдили цю недостовірну інформацію.

Важливу роль відіграє ефект натовпу: чим більше людей знімають гроші, тим більший ажіотаж вони здійснюють, що змушує банк йти на вимушені міри, зокрема, як встановлення добового ліміту, що викликає певні незручності, в першу чергу емоційні (начебто банк обмежує права клієнтів), що може негативно позначитися на його репутації.

Щоб не стати жертвою подібної маніпуляції важливо, зрозуміти канали походження інформації та рівень її достовірності. Найпростіший метод – самостійна оцінка фінансового стану, використовуючи різну фінансову звітність комерційних банків та рейтинуючи результати перевірок Національного банку України [2, с. 123]. Слід звертати увагу на оцінки експертів, але бути уважними та вибірковими, зважати на популярність експерта та його кваліфікаційний рівень. У більшості банків є цілодобова гаряча лінія за якою можна отримати всю необхідну інформацію. Окрім того, у випадку неспроможності або банкрутства виплати вкладення проблемного банку здійснюються через Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Найголовніше не піддаватися емоціям і, якщо це можливо, відкласти прийняття рішення і ще раз його обдумати в більш спокійній обстановці.

На відчуттях сподівання, страху та сорому базуються шахрайські дії з банківськими картами клієнтів. Відчуття сподівання використовується внайпопулярніших махінаціях, коли клієнту приходить неправдиве повідомлення про виграний цінний приз, і для його отримання необхідно відправити особистісні дані, серед них можуть бути і секретні дані. Також шахраї можуть використовувати відчуття страху у клієнтів, наприклад, коли телефонують і представляються співробітниками банку, повідомляючи що рахунок був заблокований і необхідно повідомити свій PIN-код, пароль або підійти до банкомату та провести певні маніпуляції. Звичайно у нормальному стані усі вище перелічені дії клієнт не стане виконувати, але через раптовість та відчуття ейфорії часу на роздуми не залишаються [3, с. 89]. На відчутті сорому базується махінація, яку як правило проводять в торгових центрах чи ресторанах, коли клієнт, соромлячись виказати недовіру офіціанту, передає йому картку для здійснення розрахунків, втрачаючи її з поля зору. Всі вище зазначені махінації ведуть до втрати коштів клієнтів. Щоб не стати жертвою шахраїв необхідно телефонувати в службу підтримки банку для уточнення необхідної інформації, не передавати особисту банківську інформацію (CVV-код, PIN-код, термін дії картки) третім особам, не надсилати коди підтвердження, які мають сумнівне походження.

У сучасному світі майже жодна компанія, зокрема банк, не обходиться без маніпуляційного впливу на споживача. Через значну конкуренцію банки змагаються за кожного клієнта і застосування такого методу як маніпуляція є досить поширеним способом впливу на споживчу поведінку. Проте дані заходи є не достатньо гуманними та можуть принести не завжди бажаний результат.

Список використаних джерел

1. Дашко Д. А., Мешков В. І. Соціальна інженерія з точки зору інформаційної безпеки. / Д. А. Дашко, В. І. Мешков // Соціальна інженерія з точки зору інформаційної безпеки. – 2013. – № 2 . – С.21-25.

2. Манипуляция массовым сознанием, Вільна енциклопедія Wikipedia [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.

3. Сайт Національного Банку України [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.

4. Арансон Е., Пратканис Е. Эпоха пропаганды: механизмы убеждений, повседневное использование и злоупотребление // СПб.: Прайм–ЕВРОЗНАК, 2003. – 384с.

УДК 658.15

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Чеснова М.К., магістрантка 1-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Конкурентне ринкове середовище вимагає від підприємства постійного вдосконалення. Для того щоб бути конкурентоспроможним, підприємство повинно мати конкурентні переваги.

Основним засобом отримання конкурентних переваг є пошук шляхів підвищення ефективності власної діяльності та удосконалення фінансового стану.

Мета, яка полягає у пошуку та використанні шляхів удосконалення фінансового стану, — забезпечення зростання ринкової вартості підприємства в довгостроковому періоді.

Головним завданням є виявлення шляхів удосконалення фінансового стану за рахунок мобілізації внутрішніх резервів підприємства - явних та прихованих.

Пошук резервів, які можуть бути використані для покращення фінансового стану підприємства, проводиться шляхом ґрунтовного аналізу всіх складових його діяльності [1, с. 61].

Удосконалення фінансового стану підприємства можливе за рахунок збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків. Підвищення розмірів вхідних грошових потоків можливе за рахунок:

- збільшення виручки від реалізації;
- продажу частини основних фондів;
- рефінансування дебіторської заборгованості.

Скорочення вихідних грошових потоків можливе за рахунок:

- зниження витрат, які відносяться на собівартість продукції;
- зниження витрат, які покривають за рахунок прибутку.

Основним заходом покращення фінансового стану є збільшення виручки від реалізації. В свою чергу розмір виручки від реалізації залежить від:

- обсягів реалізації продукції;
- ціни одиниці продукції, що реалізується [1, с. 61].

Щоб збільшити обсяги реалізації, треба максимально активізувати збутову діяльність підприємства. Стимулювати збут можна різними методами. Бажаний результат можна отримати наданням знижок покупцям, помірними зменшеннями цін, застосуванням масової реклами. Не існує для всіх підприємств єдиного рецепту збільшення обсягів реалізації. Тип заходів залежить від особливостей конкретного підприємства та обраної ним стратегії маркетингу.

Також одним із важливих шляхів удосконалення фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів. Це:

- проведення реструктуризації активів підприємства;
- сукупність заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу;
- перетворення в грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів підприємства [2, с. 25].

Особливу увагу необхідно звернути увагу на приховані резерви.

Приховані резерви — частина капіталу, що ніяк не відображена в Балансі. Розмір прихованих резервів балансу дорівнює різниці між балансовою вартістю окремих майнових об'єктів підприємства та їх реальною вартістю.

Шляхами удосконалення фінансового стану підприємства через виявлення прихованих резервів є: здача в оренду основних фондів, які не повною мірою використовуються у робочому процесі; використання зворотного лізингу.

Одним з основних напрямів пошуку резервів є зменшення вихідних грошових потоків через зниження собівартості продукції та витрат, джерелом покриття яких є прибуток. На кожному підприємстві, залежно від його особливостей, можуть бути різними набір факторів, які впливають на собівартість [3, с. 95].

Висновки. Отже, удосконалення фінансового стану підприємства можливе шляхом підвищення результативності розміщення та використання ресурсів підприємства. При цьому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності на основі зростання прибутку й активів, при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності.

Список використаних джерел

1. Гнибіденко О. О. Соціально-економічний механізм ефективного використання та розвитку трудового потенціалу промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. : спец. 08.00.07 / О. О. Гнибіденко. – К., 2008. – 24 с.
2. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н. С. Краснокутська : навч. посіб. – К. : Центр навч. літ-ри, 2005. – 352 с.

3. Набока Р. М. Управління трудовим потенціалом на підприємствах легкої промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Р. М. Набока. – К. : Вид-во КНУТД, 2010. – 21 с.

УДК 330.322 : 338.24

ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЩОДО ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Чеснова М.К., магістрантка 1-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Ефективність інвестиційної діяльності багато в чому залежить від регулювання з боку органів державної влади. В даний час держава за допомогою інвестиційної політики продовжує впливати на зміну співвідношень між інвестиційним попитом і пропозицією на ринку, а отже, на величину норми доходу, який отримується від різних капітальних і фінансових активів.

Згідно з Законом України «Про інвестиційну діяльність», державне регулювання інвестиційної діяльності, проведення інвестиційної політики, направленої на соціально-економічний і науково-технічний розвиток України, забезпечується державними органами в межах їх компетенції і здійснюється шляхом:

- подання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв;
- державних норм та стандартів;
- заходів щодо розвитку та захисту економічної конкуренції;
- роздержавлення і приватизації власності;
- визначення умов користування землею, водою та іншими природними ресурсами;
- політики ціноутворення;
- проведення державної експертизи інвестиційних програм та проєктів будівництва;
- інших заходів [1].

Як вже вище зазначено, однією з головних функцій держави є управління економічними процесами, у тому числі і інвестиційною діяльністю. У зв'язку з цим необхідно обґрунтувати форми державної дії на інвестиційну політику підприємства, які можна об'єднати в два блоки.

Другий блок – пряма участь держави в процесі формування інвестиційної діяльності підприємства. Воно знаходить вираз в розробці, твердженні і фінансуванні проектів, реалізованих за рахунок коштів державного і регіонального бюджетів.

Головною формою реалізації інвестиційної політики є інвестиційні програми, які містять інформацію про інвестиційні проекти, з вказівкою об'ємів капітальних вкладень, тривалості інвестиційного циклу, ефективності. Програми інвестицій повинні базуватися на положеннях інвестиційної політики, задовольняти вимогам реальності і конкретним умовам, що складаються на певному часовому етапі [4].

Політика держави по залученню іноземних інвестицій.

Державна політика у сфері іноземних інвестицій здійснюється Кабінетом міністрів України разом з Національним Банком і регулюється Верховною Радою України. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації, а їх реквізиція може бути здійснена лише у випадках стихійного лиха.

Важливу роль в розширенні іноземного інвестування повинно відіграти агентство міжнародного співробітництва та інвестицій, головним завданням якого є надання допомоги підприємцям України:

- в пошуку іноземного партнера;
- в правильному оформленні документів інвестиційної заявки;
- в складенні бізнес-плану;
- в розробці інвестиційного проекту по методології, прийнятій в країнах з розвинутою економікою.

На сучасному етапі стійка тенденція до збільшення іноземних інвестицій засвідчує інтерес до України іноземних інвесторів, тому найважливішим завданням держави на цьому етапі є забезпечення сприятливих умов залучення і впровадження в економіку країни інвестиційних ресурсів через удосконалення правової бази, ефективних механізмів стимулювання інвесторів та усунення адміністративних перешкод в їхній діяльності завдяки підвищенню інвестиційного іміджу [3].

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» ВВР 1991, №47 (зі змінами і доповненнями).
2. Указ Президента України «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії» №55 від 19.02.94 року.
3. Данилишин Б.М. Інвестиційна політика в Україні / Б.М. Данилишин, М.Х. Корецький, О.В. Дацій, 2006.
4. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/412/96-%D0%B2%D1%80/conv/print>

УДК 330.332

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ПОЧАТКОВІ ІНВЕСТИЦІЇ

Шаповал М.Ю., студент 4-го курсу факультету економіки та управління
кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Кошеленко С.В., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Інвестування в Україні мало розвинене з причин постійного браку коштів в населення. Це спричиняє те, що надлишок коштів, що його вдалось заощадити не використовується ефективно. Незначної популярності набувають депозитні рахунки, що дозволяють накопичити до 18% річних. Це достатньо великий відсоток, але зважаючи на значну інфляцію, отримані кошти знецінюються швидше ніж нараховуються. А якщо взяти до уваги податок на доходи фізичних осіб, що становить 19,5%, то отримані кошти важко взагалі назвати прибутком. Є також частина населення яка вкладає заощадження в валюту, або в золоті запаси. В цьому є сенс, адже вони завжди стабільні в ціні, і мають високу ліквідність, а також не прив'язані до економічного та політичного становища. Недоліком цього методу є те, що гроші зберігаються, а не накопичуються. Отже необхідно розглянути інвестування, як найбільш ефективний метод накопичення вільних коштів.

Почати інвестиційну діяльність необхідно з детального розбору власних можливостей, а саме яку суму і протягом якого терміну можна буде відкладати. Іноземне інвестиційне видання INVESTOPEDIA (Інвестопедія) зазначає, що для першого досвіду необхідно обрати проект який не вимагатиме значних вкладень, адже завжди є ймовірність, що кошти не повернуться, тож зазначимо суму в 10-20% від активного доходу. За ці кошти не можна придбати велику кількість акцій, або акцій відомих корпорацій, але зараз у вільному доступі знаходяться акції сотень інших компаній, які по вартості відповідатимуть інвестиційним можливостям.

До вибору конкретного підприємства необхідно підійти виважено, адже від його потенціалу та успіху залежить величина збитку чи прибутку, що буде отримано в результаті. Акції українських компаній таких як Райфайзен банк або МХП дають приріст до 2.5% в місяць (30% на рік).

Розрахуємо очікуваний прибуток на прикладі акцій МХП. За одну акцію МХП треба оплатити 2 євро (60 грн), а на 20% від прожиткового мінімуму можна купити 14 таких акцій вартістю 840 гривень, то на кінець року ці акції будуть коштувати близько 1102 гривень (262 гривні прибутку). До переваг купівлі вітчизняних акцій

можна віднести те, що останні три останні роки були стабільними, і акції зростали в ціні. Також варто зазначити простоту спостереження за діяльністю українських компаній, адже будь-які зміни в країні можуть вплинути на вартість акцій [2].

Варто також розглянути можливість придбати акції іноземних компаній. Ринок акцій за кордоном краще розвинений, тож вибір можливих підприємств буде значно більшим. Ціна акцій варіюється від двох центів до сотень тисяч доларів, а приріст за місяць в успішних підприємствах складає від 1,5% (акції підприємств, що стрімко зростають ціні понад 10% в місяць за наявні нам ресурси купити не вдасться). Під наші вимоги добре підійдуть акції американської компанії CenturyLink Inc, яка займається телекомунікаціями, та займає третє місце в США в своїй сфері. Ціна одної акції становить 12,44\$, тож за наші заощадження можна буде придбати 3 акції (якщо вкласти 933 гривні, якщо вкласти 840 гривень то вистачить лише на дві). Приріст вартості за місяць в середньому становить 3.3% (39.6% за рік). Отже на кінець року сума становитиме 52.1\$ (1302,5 гривень), а прибуток становитиме 14.78\$ (369 гривень). Перевагою вкладання в закордонні компанії є їх великий вибір, висока ліквідність та стабільний розвиток, а також розвинений ринок акцій, та постійний моніторинг стану акцій на медіа ресурсах [3].

Прибуток від акцій можна отримати або продавши їх (спекуляція), або отримавши дивіденди (виплата різниці між ціною на початку періоду та в кінці). Вести всі операції з акціями зручно на електронних ресурсах на зразок Libertex, та ін.

Попри явну перевагу інвестування в акції, варто зазначити також високу ризикованість цієї діяльності, адже в розрахунках було взято усереднені дані, за стабільний період, тож варто розуміти, що як і в будь якій діяльності окрім прибутку, можна отримати збиток. Для мінімізації можливості збитків необхідно постійно стежити за діяльністю підприємства, та вчасно реагувати на зміни, що вимагає певних знань та навичок.

Інвестування підприємств без акцій також можна вважати ефективним, але це вимагає більших внесків, та їхню регулярність. Проте при вдалому виборі компанії можливий прибуток в 40-50% вже на перший рік діяльності. Це питання варте уваги тому, що 80% стартапів не досягають своєї мети не через невдалі ідеї, чи неефективне їх досягнення, а саме через брак коштів. А зважаючи на постійно зростаючий попит на послуги по програмуванню в Україні та світі, перспектива інвестицій значно зростає в порівнянні з іншими сферами бізнесу. Інвестиція 1000\$ в молоду команду може не просто дозволити зберегти кошти від інфляції, а й принести надприбуток. Прикладом цього є компанія Apple ціна якої зросла в мільйони разів, та збагатила інвесторів та власників. Важливість таких інвестицій демонструє також і компанія Facebook, яка без коштів інвестора так і не змогла б створити всесвітньо відому соціальну мережу [4].

Отже, інвестиційною діяльністю може зайнятися кожен, хто може заощаджувати 10-20% від свого активного доходу. При детальному аналізі, ці кошти можна вкласти в акції вітчизняних або іноземних компаній, що зможе принести до 30% прибутку на рік. Також дієвим варіантом є інвестування в українське підприємництво, особливо ІТ-індустрію, яка постійно потребує фінансових вливань, та є достатньо прибутковою.

Список використаних джерел

1. Депозити в банках України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://minfin.com.ua/deposits/>?
2. Українська біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ux.ua/ru/issue.aspx?code=UMHP>
3. Акції онлайн: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://iqbroker.co/lp/mobile/ru>
4. ІТ-потенціал України та інвестиції: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://mind.ua/openmind/20180794>

УДК 339.564

TOP 10 EXPORTS IN GHANA

Asante Yaw, second-year student of Cherkasy State Technological University
Koshelenko Svitlana, PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship
Cherkasy State Technological University

A West African nation that shares its southern coastline with the Gulf of Guinea and Atlantic Ocean, the Republic of Ghana shipped US\$17.1 billion worth of goods around the globe in 2018. That dollar amount reflects a 35.2% increase from \$12.6 billion during 2013 (no data for 2014) and a 19.1% uptick from 2017 to 2018.

The latest data shows that 80.1% of products exported from Ghana were bought by importers in: India (21.5% of its global total), China (11.9%), South Africa (10.2%), Switzerland (9.5%), Netherlands (7.2%), Malaysia (6.5%), United States (3.6%), United Arab Emirates (3.5%), Spain (3.4%) and United Kingdom (2.9%).

From a continental perspective, \$8.2 billion or 48% of Ghanaian exports by value were delivered to Asian countries while almost a third (31.4%) was sold to importers in Europe. Ghana shipped another 15% worth of goods to fellow African nations. Smaller percentages went to North America (4.3%), Latin America (1.2%) excluding Mexico but including the Caribbean, then Oceania (0.1%) led by New Zealand and Australia.

Given Ghana's population of 28.1 million people, its total \$17.1 billion in 2018 exports translates to roughly \$600 for every resident in the West African country.

In macroeconomic terms, Ghana's total exported goods represent 9% of its overall Gross Domestic Product for 2018 (\$190.7 billion valued in Purchasing Power Parity US dollars). That 9% for exports to overall GDP in PPP for 2018 compares to 11.5% for 2014, seeming to indicate a relatively decreasing reliance on products sold on international markets for Ghana's total economic performance. And while this article focuses on exported goods, it is interesting to note that Ghana also provided \$7.6 billion worth of exports-related services to global customers for an additional 4% of GDP in PPP.

Another key indicator of a country's economic performance is its unemployment rate. Ghana's unemployment rate was forecasted to be 2% at March 2019, down from 6% as of June 2018.

The following export product groups represent the highest dollar value in Ghanaian global shipments during 2018. Also shown is the percentage share each export category represents in terms of overall exports from Ghana.

Top ten exports in Ghana:

1. Gems, precious metals: US\$6.1 billion (35.6% of total exports)
2. Mineral fuels including oil: \$5.2 billion (30.6%)
3. Cocoa: \$3.2 billion (19%)
4. Fruits, nuts: \$595.3 million (3.5%)
5. Ores, slag, ash: \$346.5 million (2%)
6. Plastics, plastic articles: \$204.5 million (1.2%)
7. Wood: \$181.4 million (1.1%)
8. Animal/vegetable fats, oils, waxes: \$178.2 million (1%)
9. Meat/seafood preparations: \$155.8 million (0.9%)
10. Aluminum: \$111.2 million (0.7%)

Ghana's top 10 exports accounted for 95.6% of the overall value of its global shipments.

Ores slag and ash was the fastest-growing among the top 10 export categories, up by 86.2% years over year since 2017 led by manganese or aluminum ores and concentrates.

In second place for improving export sales were fruits and nuts which rose 45.4%.

Ghana's shipments of mineral fuels including oil posted the third-fastest gain in value up by 43.8% year over year, thanks mainly to significant improvements in international sales of refined petroleum oils.

The leading decliner among Ghana's top 10 export categories was plastics and plastic articles which fell -44.8%.

At the more detailed four-digit Harmonized Tariff System (HTS) code level, Ghana's most valuable export product is gold. In second place is crude oil trailed by cocoa beans,

cocoa paste, manganese ores or concentrates, cocoa butter and oil, fish and caviar then rough wood.

Reference

1. Forbes 2018 Global 2000 rankings, The World's Biggest Public Companies. – Available on : <https://www.forbes.com/sites/kristinstoller/2018/06/06/the-worlds-largest-public-companies-2018/#56fbc3cc769f>.
2. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database (GDP based on Purchasing Power Parity). – Available on : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>
3. International Trade Centre, Trade Map. – Available on : <https://www.trademap.org/Index.aspx>.

УДК 336.64

FINANCIAMENTO DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS: ANÁLISE DAS EMPRESAS DO DISTRITO DO PORTO EM PORTUGAL

ФІНАНСУВАННЯ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ: АНАЛІЗ КОМПАНІЙ У ОКРУЗІ ПОРТО В ПОРТУГАЛІЇ

Mann Y., Mestrado em Logística, Escola Superior de Ciências Empresariais
Instituto Politécnico de Viana do Castelo

Definição do problema: O artigo está estruturado do seguinte modo: a secção seguinte descreve brevemente as principais fontes de financiamento das empresas portuguesas, terminando com a apresentação da alternativa de recurso ao mercado de capitais. A terceira secção apresenta os dados e a metodologia a desenvolver, sendo apresentados os resultados do questionário na secção quatro. Por último, são discutidas as conclusões e apresentadas algumas limitações do estudo.

O objetivo do estudo: Neste artigo, o objetivo é conhecer e analisar as formas de financiamento e produtos mais utilizados pelas pequenas e médias empresas do distrito do Porto, em Portugal. Pretende-se ainda perceber a aceitabilidade e a propensão para utilização de formas de financiamento alternativas e compreender quais as dificuldades das empresas no acesso ao crédito. O método utilizado é quantitativo e exploratório, um inquérito foi enviado a 1.600 empresas do distrito do Porto, acerca das diferentes formas de financiamento das organizações. Os resultados permitem concluir que o crédito bancário é a principal fonte de financiamento das pequenas e médias empresas, seguindo-se o autofinanciamento. O financiamento pela emissão de ações e obrigações é residual.

Os resultados apresentam três fatores preponderantes quando as empresas têm necessidade de financiar-se: o crescimento da empresa, o custo do empréstimo e os aspetos burocráticos. Apesar de tratar-se de um estudo exploratório, os três fatores encontrados são um contributo para o estudo sobre o financiamento de pequenas e médias empresas, merecendo atenção por parte de investidores, gestores e detentores de capital.

Declaração do material: O autofinanciamento é uma forma de financiamento interno, que representa os fundos financeiros libertados pela atividade da empresa e que ficam disponíveis para financiar a realização de novos projetos de investimento. Silva Júnior (2012) considera que o recurso ao autofinanciamento apresenta as seguintes vantagens:

- reduz a dependência da empresa em relação ao capital alheio;
- melhora a rentabilidade;
- aumenta o poder negocial e ostenta taxas de juros mais atrativas no momento de recorrer ao financiamento externo;
- permite desenvolver projetos que de outra forma não seria possível iniciar.

O crédito comercial é uma fonte de financiamento de natureza informal, em que as condições não estão definidas legalmente, estando a operação de crédito relacionada com um ato comercial. O crédito comercial é concedido pelo adiamento da cobrança da dívida decorrente de uma transação de bens ou serviços, em consequência da atividade da empresa (Vieira, Pinho & Oliveira, 2013). O crédito comercial representa, portanto, uma forma alternativa de financiamento em que as empresas não financeiras com maior capacidade de acesso ao mercado de capitais são fornecedoras de crédito para outras empresas suas clientes, com menos capacidades de se financiarem, por meio do adiamento da cobrança das dívidas.

Com a liberalização do setor financeiro e a entrada em vigor da união econômica e monetária europeia, as empresas portuguesas tiveram acesso ao crédito bancário a custos significativamente mais baixos do que anteriormente, o que contribuiu para o aumento significativo dos rácios de endividamento (BdP, 2014). A crise da dívida soberana que se abateu sobre Portugal em 2011, aumentando o prêmio de risco do país e exigindo a desalavancagem dos balanços das instituições bancárias, transmitiu-se às PMEs por um aumento das dificuldades no acesso ao crédito (Iyer, Peydró, Rocha-Lopes & Schoar, 2014). De entre os produtos habitualmente disponibilizados pelas instituições bancárias, e adequados à finalidade com que são conferidos, destacam-se os seguintes: crédito para fundo de maneio (por exemplo, conta corrente, nota promissória), antecipação de receitas (por exemplo, desconto comercial, factoring) e apoio ao investimento (por exemplo, financiamento no médio e longo prazo, leasing, renting, garantias bancárias). Destacam-se ainda as possibilidades de recurso, quando existentes, a linhas de crédito protocoladas e bonificadas, a sistemas de garantia mútua ou a fundos de revitalização e expansão

empresarial. Fora do sistema bancário, e como fontes alternativas de financiamento, observa-se um crescimento do número de empresas financiadas por meio de capital de risco, business angels e, mais recentemente, pelo crowdfunding (Belleflamme, Lambert & Schwienbacher, 2013; Holton, Lawless & McCann, 2014). Como fontes de financiamento associadas aos mercados de capitais, e para além do recurso à emissão de ações em mercados especialmente destinados às PME's, descrito na secção seguinte, destacam-se as possibilidades de emissão de papel comercial e de empréstimos obrigacionistas.

A análise fatorial pressupõe a existência de um menor número de variáveis não observáveis subjacentes aos dados que expressam o que existe em comum nas variáveis iniciais. O valor obtido de KMO (0,717) significa, de acordo com Pestana e Gageiro (2005), uma boa análise fatorial e, uma vez que o teste de Bartlett tem associado um nível de significância de 0,000, conduz à rejeição de a hipótese da matriz das correlações na população ser a matriz identidade, mostrando, assim, que a correlação entre algumas variáveis é estatisticamente significativa.

São apresentados os resultados da análise fatorial, utilizando-se para a extração dos fatores o método das componentes principais. Para efetuar a rotação dos eixos fatoriais, foi utilizado o método ortogonal Varimax com normalização de Kaiser. Verifica-se na Tabela 12 que os valores próprios dos três fatores são todos superiores a 1 (critério de Kaiser foi cumprido). A análise fatorial resultou na extração de três fatores responsáveis por 83,325% da variância total. A variância não explicada, de 16,675%, poderá estar relacionada com outros fatores menos relevantes, resultantes de outras combinações das variáveis. Na Tabela 13 pode ser observada a matriz das componentes. O Alfa de Cronbach indica que se está diante de uma consistência interna excelente no fator 1 e no fator 2 uma consistência interna aceitável no fator 3. Relativamente ao fator 1, a observação das variáveis que contribuem para explicá-lo permite concluir que se está diante das variáveis relacionadas com a capacidade de a empresa crescer com a entrada em bolsa. Esse fator é explicado pelo aumento da visibilidade e da notoriedade nacional e internacional, pelo acesso ao mercado de capitais e pela possibilidade de mobilização de fundos para financiar seu crescimento e permitir o crescimento externo. Pode-se verificar que as empresas atribuem grande importância às vantagens da entrada em bolsa como o Alternext para potenciar seu crescimento externo. Refira-se que muito ainda tem de ser feito para elucidar e potenciar a entrada de mais empresas em bolsa. Esse maior número poderá significar organizações mais fortes e dinâmicas, permitindo o desenvolvimento das empresas e da economia nacional. Para o fator 2, contribuem duas variáveis, as comissões e despesas cobradas e as taxas de juros praticadas. Essas duas variáveis são representativas dos principais fatores de dificuldade no acesso ao crédito bancário, neste caso são os custos do empréstimo que mais penalizam as empresas. Os elevados custos dos financiamentos tradicionais e os consequentes impedimentos ao desenvolvimento e ao

crescimento de novos ou atuais projetos vão influenciar a procura de outras formas de financiamento que consigam dar vida a esses projetos.

Conclusão: O presente trabalho foi realizado poucos anos após a crise financeira do subprime e conseqüente efeito de contágio às restantes economias, que provocaram alterações profundas da realidade económica e social dos vários países afetados. Durante a elaboração deste trabalho, Portugal esteve sob um Programa de Assistência Económica e Financeira, consequência da elevada dívida pública e das dificuldades de financiamento do país nos mercados financeiros. A crise que afetou algumas instituições bancárias provocou a diminuição do nível de concessão de crédito à economia e o aumento dos custos de financiamento.

A generalidade das PME's que responderam ao inquérito procura financiar seus investimentos com dívida, cuja maturidade seja similar à dos ativos que ela irá financiar, resultado em acordo com o estudo de Graham e Harvey (2001). O questionário permitiu concluir que o crédito bancário é a principal fonte de financiamento, sendo utilizado por 91% das empresas; segue-se o autofinanciamento, utilizado por 62% das empresas. Os financiamentos por emissão de ações e obrigações não tiveram respostas, características típicas do modelo continental de financiamento, em que existe uma preferência muito forte pelo autofinanciamento e pelo crédito bancário e em que o papel da bolsa e dos mercados de capitais é reduzido. A expressiva maioria das empresas tem dificuldades no acesso ao crédito bancário; os custos do empréstimo, ou seja, as comissões e as despesas cobradas e as taxas de juro praticadas, são o fator que mais contribui para tal situação. Esse resultado poderia significar que as empresas estariam mais propensas à utilização de formas de financiamento alternativas, situação que não veio a verificar-se.

Referências bibliográficas

1. Instituto Nacional de Estatística [INE]. (2012). Inquérito de conjuntura ao investimento. Inquérito de outubro de 2011. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística, I.P.

2. Iyer, R., Peydró, J.-L., Rocha-Lopes, S., & Schoar, A. (2014). Interbank liquidity crunch and the firm credit crunch: evidence from the 2007-2009 crisis. *Review of Financial Studies*, 27(1), 347-372.

3. Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2013). Crowdfunding. Tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 585-609.

4. Vieira, E. S., Pinho, C. C., & Oliveira, D. A. (2013). Concessão de crédito comercial e o financiamento dos clientes: evidência nas empresas portuguesas. *Revista Universo Contábil*, 9(4), 144-156.

5. Silva Júnior, P. F. (2012). A estrutura do capital das PME e das grandes empresas: uma análise comparativa. Dissertação de Mestrado, Faculdade de Economia, Universidade de Coimbra, Coimbra, Portugal.

6. Pestana, M., & Gageiro, J. (2005). Análise de dados para ciências sociais: a complementaridade do SPSS (4a ed.). Lisboa: Edições Sílabo.

7. Graham, J., & Harvey, C. (2001). The theory and practice of corporate finance: evidence from the field. *Journal of Financial Economics*, 60(2-3), 187-243.

УДК 332.1

A ECONOMIA PORTUGUESA: ENTRE ESPANHA E AS FINANÇAS TRANSNACIONAIS

ЕКОНОМІКА ПОРТУГАЛІЇ: МІЖ ІСПАНІЄЮ ТА ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ ФІНАНСАМИ

Pontedeira R., 3 ano, Organização e Gestão das Empresas Escola Superior de Ciências Empresariais Instituto Politécnico de Viana do Castelo

Definição do problema: Defende-se neste texto que há duas questões centrais que caracterizam a organização internacional da economia nos dias de hoje: a formação de blocos regionais, processo em que são relevantes economias e dinâmicas de proximidade, e as inovações financeiras, responsáveis por uma intensa circulação de activos e meios de pagamento no plano transnacional. Estas duas realidades são significativas para a análise da economia portuguesa, visto que, por um lado, as relações com Espanha foram o grande facto novo decorrente da integração europeia e, por outro lado, é hoje muito forte a inserção da nossa economia em fluxos de capitais internacionais com que satisfaz as suas necessidades de financiamento, decorrentes de uma descoincidência crescente entre produção e consumo. Estas duas questões concretas são objecto de análise empírica detalhada no texto, onde se discute também o papel do Estado na configuração dos regimes internacionais.

O objetivo do estudo: Os processos económicos contemporâneos são marcados por duas características muito fortes: mobilidades e territorializações. O que correntemente se chama globalização representa uma visão em que é central a noção de liberdade territorial dos agentes, pois o que está em causa é uma intensificação original das interacções socioeconómicas (seja nos planos interestatais, inter-regionais ou transnacionais, seja nos domínios económico, cultural, territorial ou simbólico). Assim sendo, a dependência face ao que é dotado de mobilidade e de capacidade de hierarquização sistémica tornar-se-ia geral, visto que estas são as qualidades dos agentes que têm poder de comando principal, os quais agem num plano aterritorial (Reis, 1998: 130-149).

Declaração do material: A consolidação de blocos regionais exprime-se através de uma aceleração das relações económicas entre os países que os constituem. São relações

mais intensas do que as que ocorrem no espaço mundial propriamente dito e desenvolvem-se através de significativas lógicas de proximidade e contiguidade territorial entre economias. Este facto, conjugado com o da chamada triadização da economia mundial, leva-me a admitir que estamos perante uma espécie de dupla regionalização do mundo. Na tríade, os três grandes espaços económicos mais ricos² delimitam, praticamente, o tamanho do mundo "globalizado". Falar de triadização significa que "o mundo encolheu" à medida que a integração económica e cultural se acentuou, de tal forma que é nas três regiões do planeta acabadas de referir que a grande parte das transacções económicas (e simbólicas) tende a efectuar-se — é dentro de cada uma delas e entre elas que se efectuam 3/4 das trocas mundiais (em 1970, o valor correspondente era apenas de 60%).³ A este indicador acresce a particularidade de que, em 1970, as trocas intracontinentais eram 1/3 daquele valor global, enquanto hoje só essas trocas são 2/3 do total do comércio dentro da tríade (Petrella, 1997: 79-80). Quer isto dizer que o comércio se concentrou em três pólos e que cada um dos pólos aprofunda as trocas dentro do seu próprio espaço muito mais rapidamente do que acontece com as relações estabelecidas por cada um com o resto do mundo e mesmo com os dois restantes blocos.

A outra regionalização, a que resulta do aprofundamento das relações económicas em subespaços transnacionais contíguos, dentro dos blocos, tem nas dinâmicas de proximidade fronteiriça o seu elemento essencial. Importa não esquecer, neste contexto, que os Estados-nação são ainda (e provavelmente sê-lo-ão duradouramente) o nível principal de ancoragem das dinâmicas transnacionais e que Estados-nação os há cada vez mais, visto que o seu número aumentou, não apenas com as descolonizações, mas também com a fragmentação de entidades estaduais ou federais (Coelho, 2006: 59-94). É certo, no entanto, que o fenómeno do reforço das relações de proximidade entre países é contemporâneo do facto de a integração económica se ter realizado e intensificado através da constituição dos blocos acima referidos, os quais assumem uma importância cada vez maior nas regulações supranacionais. Isto quer dizer que a erosão das bases nacionais do funcionamento do Estado e da economia, sendo grande e indiscutível, não implica que elas deixem de ser referenciais importantes para novos processos de organização da vida material, de que faz parte um movimento no sentido de adensar relações de nível infraglobal dentro de blocos económicos regionais (e a que também não são alheios fenómenos geradores de economias de aglomeração e de capacidades de autosustentação fortes, como acontece nas grandes metrópoles e em várias regiões infra-estatais). Ora, qualquer destes processos representa modos de "localização" dos factores de organização, facto que nos obriga a olhar com atenção para as complexidades da globalização.

Analisarei adiante (Berger, 2005) estas duas dimensões acabadas de referir, decorrentes da globalização, e considerá-las-ei espelhos particularmente impressionantes de

novíssimas dinâmicas da economia portuguesa: evidenciarei os resultados da emergência de uma lógica económica de proximidade no quadro da integração transnacional, a que chamarei iberização, por um lado, e, por outro, apontarei uma significativa alteração das relações da economia portuguesa com o resto do mundo através das questões estritamente financeiras.

Conclusão: A análise aqui desenvolvida centrou-se na economia portuguesa e nos aspectos mais recentes da sua inserção internacional. Mas o meu ponto de partida foi a preocupação de detectar os traços que melhor possam caracterizar as dinâmicas económicas contemporâneas. Por isso, comecei por falar de globalização e de tensão entre mobilidades e territorializações. A essa luz, vimos que são dois os tópicos de análise que me pareceram úteis para observar a nossa economia num contexto assim caracterizado: Espanha e finanças transnacionais englobam as “novíssimas” dinâmicas da economia portuguesa. Ora, eu creio que estes dois aspectos, sendo específicos de Portugal, são-nos também úteis para pensarmos o mundo – o mesmo mundo com que a nossa economia está interligada, não apenas mais intensamente mas também de forma radicalmente nova. É por essa razão que vale a pena insistir na compreensão do que nos rodeia. Hoje, mais do que há pouco tempo atrás, (quando a mecânica subentendida no modo de encarar a nossa vida colectiva parecia confinar-se a um pequeno conjunto de peças bem encaixadas: o mundo dos espaços ricos do planeta, constituído pelas três geografias económicas a que venho chamando a tríade) é claro que os capitalismos de início de século ainda não sabem como se regularão.

Referências bibliográficas

1. Petrella, Ricardo (1997), “Globalization and Internationalization: the Dynamics of the Emerging World Order“ in Robert Boyer e Daniel Drache (ed.), *States Against Markets: The Limits of Globalization*. Londres e Nova Iorque: Routledge.
2. Reis, José (1998), “O institucionalismo económico: Crónica sobre os saberes da economia”, *Notas Económicas – Revista da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra*, 11, 130-149.
3. Coelho, Lina (2006), “Iberização dependente: Uma reflexão sobre o investimento directo industrial na Região Centro”, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 44, pp. 59-84.
4. Berger, Suzanne e Dore, Ronald, eds. (2005), *National Diversity and Global Capitalism*. Ithaca e Londres: Cornell University Press.

УДК 332.1

**O EURO E O CRESCIMENTO DA ECONOMIA PORTUGUESA:
UMA ANÁLISE CONTRAFACTUAL**

**ЄВРО ТА ЗРОСТАННЯ ПОРТУГУСЬКОГО ЕКОНОМІКИ:
АНАЛІЗ ПІДВИЩЕННЯ**

Abílio H., Mestrado em Logística, Escola Superior de Ciências Empresariais
Instituto Politécnico de Viana do Castelo

Definição do problema: A adesão ao euro representou uma mudança de regime económico. Esta mudança coincidiu com o início de uma década de fraco crescimento económico e divergência em relação à União Europeia. Para além da intensificação da concorrência dos países emergentes e do Centro e Leste da Europa e das fragilidades estruturais, o comportamento decepcionante da economia portuguesa desde a adesão ao euro tem sido atribuído à adopção de políticas económicas inadequadas. O efeito do novo regime económico no crescimento da economia portuguesa de per si tem permanecido ausente da maioria dos estudos. O objectivo da análise contrafactual desenvolvida neste artigo é quantificar o impacto do euro no crescimento do produto interno bruto português. Os resultados sugerem que o crescimento da economia portuguesa foi adversamente afectado pela adesão de Portugal à União Económica e Monetária. No entanto, o euro parece ter funcionado como porto de abrigo durante a recessão provocada pela crise financeira internacional.

O objetivo do estudo: Nesse cenário contrafactual estima-se a trajetória do Produto Interno Bruto (PIB) considerando a hipótese de Portugal não ter aderido ao euro. As metodologias utilizadas para a realização de exercícios contrafactuais na economia têm sido diversas⁴. Neste artigo a avaliação do impacto do euro para a trajetória do PIB português baseou-se na estimação de dois modelos econométricos, de tipo VAR. O primeiro modelo é utilizado para descrever a estrutura da economia portuguesa antes da adesão ao euro. O cenário contrafactual baseia-se nas estimativas deste modelo. Por outras palavras, pressupõe-se que a estrutura da economia portuguesa, caso Portugal não tivesse aderido ao euro, se manteria inalterada. O segundo modelo capta a estrutura da economia portuguesa no período após a adesão ao euro.

Declaração do material: A participação na UEM representou uma mudança de regime económico muito significativa para os países envolvidos. A adesão ao euro implicou a fixação de uma paridade irrevogável para a taxa de câmbio e implicou assim a perda da possibilidade de utilização da política monetária que passou a ser da responsabilidade do Banco Central Europeu (BCE). Dado que à altura da formação da UEM os países aderentes não constituíam uma área monetária óptima (ver, por exemplo, Bayoumi e Eichengreen, 1997), a decisão de adesão ao euro por alguns dos Estados-

membros baseou-se em análises dos custos e benefícios dessa mudança de regime. As análises contrafactuais foram uma das metodologias mais utilizadas para fundamentar as decisões de adesão ao euro. Neste quadro, à avaliação dos custos e benefícios de fixar irrevogavelmente a taxa de câmbio, estava subjacente a questão: qual seria a trajetória das suas economias caso optassem por não aderir à UEM? A Dinamarca, a Suécia e o Reino Unido, por exemplo, poderiam ter aderido ao euro mas escolheram não o fazer⁸. A decisão do Reino Unido, anunciada em 1997, de não participar na UEM baseou-se em cinco ‘testes’ económicos, que incluíam a convergência ou sincronização dos ciclos económicos, a flexibilidade para reagir a choques económicos, o investimento, os efeitos na competitividade dos serviços financeiros da City e o crescimento, estabilidade e emprego. Em 2003, o Tesouro Britânico reavaliou a decisão tomada em 1997, com base na comparação do desempenho efectivo da economia com um cenário contrafactual em que o Reino Unido teria estado entre os fundadores da UEM. Apesar dos efeitos positivos que a participação na área do euro poderia trazer para o desempenho da economia do Reino Unido, o Tesouro Britânico desaconselhou a participação na UEM dada a incerteza.

O relatório da Comissão Calmfors (Calmfors et al., 1997), encomendado pelo Governo e pelo Banco Central suecos, concluiu que, dada a elevada taxa de desemprego e os elevados défices orçamentais, a Suécia não devia aderir ao euro na primeira fase. Numa análise contrafactual para a economia sueca, Soderstrom (2009), utilizando um modelo de equilíbrio geral (dinâmico e estocástico) para uma pequena economia aberta, concluiu que a taxa de crescimento do PIB teria sido ligeiramente superior e mais volátil e que a taxa de inflação teria sido mais elevada se a Suécia tivesse aderido ao euro. Flam et al. (2009) avaliam o que teria sido o desempenho económico da Dinamarca, da Suécia e do Reino Unido se estes países tivessem aderido à UEM aquando da sua criação. Globalmente, os seus resultados apontam para que o desempenho económico daqueles três países não teria sido muito diferente caso tivessem aderido à UEM em Janeiro de 1999.

Relativamente aos resultados apresentados convém salientar diversos aspectos. Por um lado, foram estimados diversos modelos com especificações diferentes. Especificações diferentes quer no que diz respeito às variáveis endógenas incluídas, quer às variáveis exógenas, quer aos desfasamentos daquelas variáveis. Fizeram-se diversas experiências como excluir o trend ou incluir variáveis como o preço do petróleo. Inclusivamente, numa primeira fase deste trabalho (Pinho 2010) a amostra era diferente, não incluindo os dados da última recessão. Os resultados relativamente ao PIB contrafactual foram robustos em relação a todas estas experiências. No entanto, é importante também salientar que os resultados relativamente às restantes variáveis não são robustos às variações nas estimações acima referidas (para uma discussão do comporta especificação concreta do modelo estimado. Regra geral, não se afastavam o suficiente para o intervalo de confiança¹⁹ se descolar da realidade. mento dessas variáveis ver Pinho, 2010). De facto, as variáveis contrafactuais tanto podiam ficar acima como abaixo da correspondente realidade observada, dependendo.

Dos resultados encontrados não se deve concluir que a melhor forma de Portugal recuperar taxas de crescimento mais elevadas e a convergência seja abandonar o euro, nem mesmo que Portugal não devia ter participado na UEM. Apenas se deve concluir que a economia portuguesa teve dificuldades em ajustar-se ao novo regime económico. Essas dificuldades resultaram, em parte, de choques externos – como sejam a concorrência dos países emergentes ou a subida do preço do petróleo –, mas também de erros de política económica – como sejam uma política salarial que prejudicou a competitividade da economia e uma política orçamental pró-cíclica. Avaliar se o euro constituiu uma restrição ao crescimento da economia portuguesa é uma condição necessária para identificar as políticas económicas adequadas ao novo regime económico e que permitam promover o crescimento da economia.

Conclusão: A adesão à UEM representou uma mudança de regime económico para a economia portuguesa. Os documentos preparados pelo Governo português para sustentar a participação nas três fases da construção da UEM demonstram a existência de expectativas muito favoráveis em relação aos efeitos que a mudança no regime económico iria trazer para o desenvolvimento da economia portuguesa e para a convergência do seu rendimento per capita para o nível de rendimento dos países mais ricos da UE. No entanto, a adesão ao euro coincidiu com o início de um período, que permaneceu até à actualidade, de quase estagnação e de divergência. Várias explicações têm sido dadas para o decepcionante comportamento da economia portuguesa no contexto da UEM. Alguns autores têm enfatizado o aumento da concorrência dos países emergentes e do Centro e Leste europeu decorrente do aprofundamento da globalização e do alargamento da UE; outros autores têm destacado a fragilidade do capital humano e a rigidez dos mercados de bens e serviços e do trabalho; outros ainda têm chamado a atenção para o papel de uma política económica, em especial da política salarial e orçamental, desajustada do contexto de uma participação numa UE.

Referências bibliográficas

1. Bayoumi, Tamin e Barry Eichengreen (1997). Ever close to heaven? An optimum currency area index for European countries. *European Economic Review*, 41, pp. 761-770.
2. Calmfors, Lars, Harry Flam, Nils Gottfries, Magnus Jerneck, Rutger Lindahl, Janne Haaland Matlary, Ewa Rabinowicz, Anders Vredin and Christina Nordh Berntsson (1997). *EMU: A Swedish Perspective*. Kluwer Academic Publishers.
3. Soderstrom, Ulf (2009). Re-evaluating Swedish Membership in EMU: Evidence from an Estimated Model. *Sveriges Riskbank, Working Paper 227*.
4. Flam, Harry (Org.) (2009). *EMU at Ten. Should Denmark, Sweden and the UK Join?* SNS – Centre for Business and Policy Studies, Economic Policy Group Report, Stockholm.
5. Pinho, Manuel Correia (2010). *E se Portugal não tivesse aderido à União Económica e Monetária?* Tese de Mestrado, Universidade do Minho.

УДК 332.1

CRISE ECONÓMICA EM PORTUGAL: ALTERAÇÕES NAS PRÁTICAS QUOTIDIANAS E NAS RELAÇÕES FAMILIARES

ЕКОНОМІЧНА КРИЗА В ПОРТУГАЛІЇ: ЗМІНИ В ПОВСЯКДЕННІЙ ПРАКТИЦІ ТА СІМЕЙНИХ ВІДНОСИНАХ

Barbosa C., 3 ano, Contabilidade e Fiscalidade, Escola Superior de Ciências Empresariais Instituto Politécnico de Viana do Castelo

Definição do problema: Apesar das previsões de um tímido crescimento económico para 2014, Portugal atravessa a pior crise económica da sua história democrática, com níveis de desemprego nunca antes experienciados. Neste artigo apresentamos resultados de um estudo em curso sobre a forma como a crise económica está a afetar os casais em idade ativa com filhos dependentes. Os resultados preliminares sugerem a importância do desemprego, da intensidade da redução do rendimento familiar, do peso do endividamento no orçamento familiar e do efeito cumulativo das e no aumento das discussões no casal. Analisa-se a solidariedade das redes sociais informais no apoio a esses casais em dificuldades e discute-se o papel do Estado Social, o impacto económico e social das políticas.

O objetivo do estudo: Assim, embora a maioria dos governos europeus tenha lançado programas de consolidação orçamental na segunda fase da crise, a partir do final de 2009, com cortes significativos nos sistemas de proteção social, estes cortes foram especialmente profundos nos países sob assistência financeira internacional, como Portugal. Partindo de um estudo em curso sobre a forma como as famílias portuguesas com filhos dependentes estão a lidar com a crise económica, este artigo procura analisar em que medida a situação analisar a solidariedade das redes sociais informais e discutir o papel do Estado Social no apoio a esses casais em dificuldades. Acrescimento económico que se verificava em Portugal desde os inícios do segundo milénio, altura em que o processo de convergência com o nível médio de rendimento per capita.

Declaração do material: Diversos estudos mostram que no escalar das dificuldades financeiras também se agudizam os problemas emocionais, familiares e laborais . Por exemplo, Drentea verificou que um maior rácio entre a dívida no cartão de crédito e o rendimento estava associado a um maior nível de ansiedade, verificando-se esta mesma relação para o incumprimento, (Besemer 2012) situações de incumprimento estavam associadas. Revelam que, nas famílias, o pedido de falência é acompanhado por sentimentos de vergonha, estigmatização, humilhação e fracasso moral. Com efeito, as dificuldades económicas objetivas (como baixo rendimento ou perda de rendimento, rácio dívida-rendimento elevado, instabilidade profissional, etc.) estão, na maioria dos casos,

associadas a preocupações e a estados de tensão/pressão económico-financeira. A tensão/pressão económico-financeira.

É, pois, de esperar que, na situação de crise económica que atualmente afeta Portugal, haja um aumento de sintomas psicológicos negativos e de conflitualidade conjugal, nomeadamente por questões económicas. Agregados familiares, os resultados do Eurobarómetro mostram que, entre novembro de 2010 e maio de 2013, mais de 90% dos portugueses consideravam a situação económica do país má ou muito má e que menos de 10% acreditavam que as condições do mercado de trabalho iriam melhorar num futuro próximo (European Commission, 2011, 2012a, 2012b, 2013), sugerindo a transversalidade das preocupações com questões económicas na população portuguesa. Partindo de um estudo em curso sobre a forma como a crise económica está a afetar os casais portugueses em idade ativa com filhos dependentes este artigo procura analisar de que forma.

Mudanças ocorridas na vida familiar durante a crise estão associadas a impactos psicossociais negativos de acordo com os diversos estudos acima referidos, esperamos que as famílias com menores rendimentos e/ ou as que tiveram maiores reduções de rendimento e maior necessidade de alterar as suas práticas quotidianas, expressem maiores impactos psicossociais negativos bem-estar emocional e psicológico e maior conflito relacional). Esperamos também que estes impactos sejam famílias em que o endividamento constitui um fardo muito pesado para o orçamento familiar. Considerando a importância das redes informais na sociedade portuguesa, espera-se também observar transferências de bens e dinheiro dentro das redes de sociabilidade mais próximas, em benefício sobretudo das famílias em maiores dificuldades.

Os resultados revelam uma dependência entre o impacto psicossocial negativo e a situação profissional dos quando o desemprego é masculino. O impacto negativo é também dependente do rendimento familiar. São sobretudo as famílias com menores rendimentos, mas também as que experienciaram redução no rendimento, sobretudo quando essa diminuição e aumento das discussões entre o casal. É de salientar que todas as famílias com rendimento mensal inferior. No que se refere ao endividamento, não há diferenças significativas entre as famílias que possuem crédito e as famílias que não possuem crédito. Os impactos psicossociais negativos parecem dever-se não à existência de dívida per se, mas ao peso que o endividamento representa para os orçamentos familiares, à existência de atrasos no pagamento da dívida e à necessidade de aumentar o nível de endividamento para atender a necessidades de consumo ou outras obrigações. sendo sobretudo elevada a partir das 4 alterações (Caramelo 2013).

Os resultados sugerem que a crise teve um impacto psicossocial particularmente negativo nas famílias com menores rendimentos, ou seja, aquelas cujos rendimentos se encontram abaixo do limiar de pobreza, e/ou cujo. São também os agregados familiares afetados pelo desemprego que reportam maior impacto psicossocial pode advir de uma

maior perda de rendimento. Embora seja de esperar elevada perda de rendimentos quando se tivermos em conta as desigualdades salariais entre homens e a evidência de maior contributo dos primeiros para o rendimento familiar (CE 2011), o desemprego masculino deverá significar maior diminuição do rendimento familiar do que o desemprego feminino. Contudo, o maior impacto negativo pode também dever-se aos estereótipos e papéis tradicionais de género, ainda bastante prevaletentes na sociedade portuguesa, que atribuem ao homem o papel de ganha-pão da família pelo facto destes poderem passar a estar mais tempo juntos e este tempo de convivência ser marcado por sentimentos de culpa ou vergonha, nomeadamente por parte daquele que fica impossibilitado de contribuir para o orçamento familiar.

Conclusão: Apesar das limitações, os resultados encontrados vêm corroborar diversos estudos que mostram o impacto das dificuldades económicas no bem-estar emocional dos indivíduos e das famílias (Ferreira 2012). Apesar de não constituírem uma novidade, os resultados são particularmente importantes, tendo em conta o contexto atual de abrandamento económico e início da crise. Será importante também, para um país que atravessa um inverno demográfico, ter em consideração os impactos negativos da crise no bem-estar das crianças. É sabido que a percentagem de crianças em risco de pobreza tem aumentado em Portugal (INE). Contudo, diversos estudos mostram que, mesmo quando o nível económico das famílias se mantém bastante razoável, as relações familiares e a qualidade das práticas parentais é consideravelmente comprometida em situações de declínio económico, com importantes consequências negativas sobre o desenvolvimento e o bem-estar das crianças. Se os resultados apoiam o papel de suporte da sociedade providência às famílias em maiores dificuldades, à semelhança do que tem acontecido noutros momentos e face a outras necessidades e situações a continuidade da crise, sem fim à vista, e os cortes no Estado Social colocam em num contexto de efetiva escassez de emprego, não só em Portugal mas globalmente, será importante avaliar o papel do Estado Social no apoio às famílias em dificuldades. Esta avaliação deverá ter em conta a capacidade de as prestações sociais fazerem face a situações de dificuldade económica, mas também o impacto social.

Referências bibliográficas

1. Besemer, Kirsten; Bramley, Glen (2012). “Local Services Under Siege; attitudes to public services in a time of austerity”. Poverty and Social Exclusion in the UK. Working Paper Analysis Series No. 2.
2. Caramelo, Mariana (2013). Impacto da crise nas IPSS do Distrito de Coimbra. Relatório de Mestrado em Sociologia. Coimbra: Faculdade de Economia.
3. Comissão Europeia. (2011). ‘Employment and Social Developments in Europe 2011’. Brussels: Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion.

4. Ferreira, S. (2013), Terceiro Sector e Estado-Providência em Portugal, in Filipe Carreira da Silva (org.), Os Portugueses e o Estado-Providência: Uma Perspetiva Comparada. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais, 161-196.

5. INE (2013) “Rendimento e Condições de Vida 2012 (Dados Provisórios)”. Destaque (15 de julho).

УДК 330

ECONOMIA COMPARTILHADA E CONSUMO COLABORATIVO: O QUE ESTAMOS PESQUISANDO?

ЗАГАЛЬНІ ЕКОНОМІКА ТА СПІЛЬНЕ СПОЖИВАННЯ: ЩО МИ ШУКАЄМО?

Serqueira A., Mestrado em Logística Escola Superior de Ciências Empresariais
Instituto Politécnico de Viana do Castelo

Definição do problema: Apesar de a economia compartilhada ser um fenômeno recente, a sua difusão tem sido cada vez maior. Muitas empresas da economia compartilhada já se tornaram modelos de negócio bem-sucedidos e sustentáveis, o que evidencia o grande potencial de desenvolvimento econômico desse fenômeno. Com o objetivo de expandir o conhecimento sobre esse fenômeno econômico, busca-se responder como o estudo sobre economia compartilhada e consumo colaborativo tem evoluído e quais as tendências apontadas pela produção científica internacional. Esta pesquisa analisou as publicações científicas internacionais relacionadas estemática economia compartilhada e consumo colaborativo, o que possibilitou a construção de um mapa dos estudos publicados. Por meio da análise sistemática de literatura, foram analisadas as principais contribuições dessas publicações e identificaram-se quatro problemáticas principais: ontologia; uma opção para consumo e seus direciona dores; tecnologia; e gestão dos negócios colaborativos. Por fim, este artigo oferece um panorama das pesquisas em consumo colaborativo e economia compartilhada a partir das problemáticas identificadas, além de identificar a oportunidade para futuras pesquisas que possam analisar esse fenômeno, refinar e testar as abordagens teóricas.

O objetivo do estudo: A preocupação crescente acerca da responsabilidade ambiental e social que a sociedade contemporânea tem cultivado gera questionamentos sobre os contextos de evolução da humanidade, entre eles o consumo exagerado. Atualmente as relações de consumo são desenvolvidas de forma desequilibrada e desigual, consequência do sistema econômico contemporâneo, que proporciona a má distribuição de renda, descartabilidade, manipulação e oferta desenfreada. Sabe-se que o consumo sempre

fez parte dos costumes e hábitos dos seres humanos. Porém, pesquisas apontam que manter o alto nível de consumo dos dias atuais será insustentável devido à baixa quantidade de recursos naturais ainda disponíveis. Nesse contexto, emerge o conceito de consumo colaborativo como uma forma recente de negócios que aproveita as mudanças tecnológicas, particularmente a internet. Ao contrário do consumo tradicional, o consumo na economia compartilhada baseia-se nas pessoas que trabalham de forma colaborativa, compartilham ideias e práticas e geram interações, promoções e venda de produtos de forma cooperativa.

Declaração do material: A economia compartilhada teve origem na década de 1990, nos Estados Unidos, impulsionada pelos avanços tecnológicos que propiciaram a redução dos custos das transações on-line peer-to-peer (Shirky, 2012) e viabilizaram a criação de novos modelos de negócio baseados na troca e no compartilhamento de bens e serviços entre pessoas desconhecidas (Schor, 2014). A economia compartilhada é constituída por práticas comerciais que possibilitam o acesso a bens e serviços, sem que haja, necessariamente, a aquisição de um produto ou troca monetária. Dessa forma, a criação de um número cada vez maior de novos modelos de negócio também foi promovida e assim expandiu a economia compartilhada (Gansky, 2010). A economia compartilhada, também denominada de economia consumo colaborativo ou consumo conectado, é uma nova tendência que se expande por meio de novas organizações e novos modelos de negócio, com foco no compartilhamento. É considerado um sistema socioeconômico construído em torno do compartilhamento de recursos humanos e físicos, o qual inclui a criação, produção, distribuição, o comércio e consumo compartilhado de bens e serviços por pessoas e organizações. Essas iniciativas comerciais englobam transações como o compartilhamento, empréstimo, aluguel, a doação, as trocas e o escambo. No entanto, a economia compartilhada também é compreendida como um conjunto de iniciativas de consumo conectado, que enfatiza o reuso de produtos e as conexões peer-to-peer, elimina intermediários e possibilita interações face a face, além de proporcionar uma nova configuração dos modelos de negócio da economia tradicional (Dubois et al., 2014). O consumo colaborativo é uma forma de acomodar necessidades e desejos de uma forma mais sustentável, atraente e com pouco ônus para o indivíduo. As iniciativas desse sistema têm motivações sociais e psicológicas que não são contínuas e que poderiam até ser destruídas pela presença do dinheiro.

Esta pesquisa caracteriza-se como descritiva, com abordagens qualitativa e quantitativa. Tendo por base os trabalhos de o estudo foi feito em duas etapas: (1) busca sistemática e (2) análise sistemática da literatura, descritas a seguir. A técnica bibliometria foi empregada com o objetivo de identificar tendências da produção científica, bem como fazer análises dos artigos relevantes. Na busca sistemática (1) definiu-se a base de dados, assim como as palavras-chave, os campos de buscas e os filtros de refinamento. Considerou o fato de serem coleções abrangentes de periódicos revisados por pares

reconhecidos pela comunidade científica internacional, com foco na produção acadêmico-científica das áreas associadas às ciências sociais aplicadas. Foi considerada a totalidade dos artigos localizados, de 1978 até fevereiro de 2016. Como critérios de busca, os termos usados foram sharing economia OR colaborativa consumptivo, buscados ao longo do texto nos artigos. Com esses procedimentos foram encontradas 71 publicações. Em seguida, para refinamento da busca, foi aplicado o filtro da área de pesquisa, consideraram-se os documentos do tipo articles e review, que resulta em 55 artigos. Finalmente, selecionou-se o idioma no qual o artigo foi publicado, consideraram-se somente aqueles escritos em inglês e excluíram-se artigos em espanhol, húngaro e alemão. Após o filtro de idioma, foram selecionados 44 artigos. Na análise sistemática (2), os 44 artigos selecionados foram lidos na íntegra e analisados conforme as seguintes categorias: a) a abordagem metodológica, b) a problemática e c) as principais contribuições do estudo.

Os resultados mostraram que as pesquisas que envolvem essa temática são relativamente recentes, uma vez que somente a partir de 2012 foi identificado um contínuo e crescente número de publicações sobre consumo colaborativo e economia compartilhada. Foi possível identificar os periódicos com mais artigos publicados, os periódicos com mais citações e os autores mais citados. A análise final identifica quatro problemáticas em que as publicações analisadas foram classificadas e aponta as principais contribuições de cada uma delas. Por fim, este artigo oferece um panorama das pesquisas em consumo colaborativo e economia compartilhada e apresenta uma taxonomia das problemáticas presentes na literatura corrente e insights para futuras pesquisas. O artigo se estrutura, além desta introdução, em quatro partes. Na seção 2 são apresentados alguns aspectos que descrevem o campo de consumo colaborativo e economia compartilhada. Na seção 3 são descritos os procedimentos metodológicos adotados para a feitura deste trabalho. Na seção 4 são apresentados os principais resultados, que propõem uma discussão acerca das problemáticas identificadas. Na seção 5 são expostas as considerações finais, seguidas da lista de referências usadas neste trabalho.

Conclusão: A presente pesquisa colabora para o entendimento das pesquisas que têm sido desenvolvidas na área de economia compartilhada e consumo colaborativo, por meio da apresentação do cenário das pesquisas feitas sobre essas temáticas, e considera suas características, contribuições e problemáticas.

Upam, cada um deles com três publicações nas temáticas, e Joelle Mastelic, com duas publicações. Dos quatro autores, destaca-se que três pertencem a instituições da Inglaterra, aponta um interesse maior das universidades europeias nessa temática, em detrimento das americanas ou latino-americanas. A análise dos 44 artigos selecionados nesta pesquisa oferece um panorama das pesquisas em economia compartilhada e consumo colaborativo, apresenta uma taxonomia das problemáticas presentes na literatura corrente e identifica insights para futuras pesquisas.

Para Martin (2016), a economia compartilhada foi redesenhada pelos atores, mas é puramente uma oportunidade econômica. Por fim, a análise dos artigos permitiu o surgimento de um questionamento: como (ou se) esse movimento econômico oferece modelos opcionais aos convencionais impulsionados pelo aumento da consciência ambiental, direciona, verdadeiramente, um caminho para o desenvolvimento sustentável? Existe, portanto, bastante espaço para pesquisas nessa temática, a fim de refinar a teoria e testá-la.

Referências bibliográficas

1. Shirky, C. L. A. Y. (2012). Lá vem todo mundo: o poder de organizar sem organiza,ões. Rio de Janeiro: Zahar.
2. Schor, J. (2014). Debating the sharing economy. Great transition initiative Gansky, L. (2010). The mesh: why the future of business is sharing. New York.
3. Dubois, E., Schor, J., & Carfagna, L. (2014). Connected consumption: a sharing economy takes hold. Rotman Management, 50–55.
4. Martin, C. J. (2016). The sharing economy: a pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism? Ecological Economics, 121, 149–159

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ЕКОНОМІЦІ РЕГІОНУ

Гавриленко Я.В., аспірант кафедри обліку, аналізу і оподаткування
Черкаського державного технологічного університету

Сучасні трансформаційні процеси в економіці, інтеграція України в світовий економічний простір, розвиток ринкових умов господарювання характеризується значними змінами, які стали об'єктом уваги як збоку провідних науковців так і практиків. За останні роки значно посилюються процеси децентралізації управління і планування, що забезпечило більшу самостійність підприємств у формуванні їхнього потенціалу та розвитку ефективних економічних процесів. В наукових колах все більше став використовуватися термін «постіндустріальна економіка».

Теоретичні та прикладні аспекти комплексної проблеми ефективного розвитку постіндустріальної економіки досліджувалися у багатьох наукових працях як зарубіжних так і вітчизняних вчених-економістів і практиків. Звичайно, наукові здобутки цих та інших вчених мають вагомим значення, проте, питання ефективного розвитку постіндустріальної економіки в умовах невизначеності та ризику недостатньо розроблені та потребують подальшого дослідження. Найсуттєвішим у цьому сенсі є обґрунтування теоретичних положень та науково-методичних підходів щодо виявлення ролі трудового потенціалу, який потребує постіндустріальна

економіка з метою забезпечення ефективного розвитку підприємств в кризових умовах господарювання.

Стабілізація вітчизняної економіки безпосередньо пов'язана з поступальним розвитком підприємств. Вперше термін "постіндустріальне суспільство" був використаний американським соціологом Девідом Рісменом (1909-2002) у його роботі "Дозвілля і праця в постіндустріальному суспільстві", опублікованій в 1958 р. Засновниками концепції постіндустріального суспільства є Деніел Белл (1919-2011) і Елвін Тоффлер (рід. 1928).

Постіндустріальна економіка, як термін, що виник у середині ХХ ст., протягом тривалого часу видавалася прерогативою експертних та наукових кіл, проте, уже зараз термінологію постіндустріального суспільства цілком природно можна зустріти в лексиконі пересічних громадян. У той же час, постіндустріальний етап розвитку ставить перед наукою надзвичайно складні завдання – поряд з перевагами сформовано критичні загрози і на рівні економіки, і на рівні суспільно-політичних процесів [1].

В умовах постіндустріальної економіки ефективна діяльність та конкурентоспроможність суб'єктів господарської діяльності залежить не тільки від їх майнового стану, але й в значній мірі від фахової компетентності трудового потенціалу. Тому, важливим є забезпечення підприємства талановитими, кваліфікованими досвідченими фахівцями, які на думку [2, 3] являються не тільки ресурсом, що дозволяє ефективно досягати поставлених цілей, але є і джерелом конкурентної переваги. При цьому людина стає не тільки ключовим і самим цінним але і самим коштовним «ресурсом» підприємства. Якість трудових ресурсів безпосередньо впливає на конкурентні можливості підприємств, його фінансовий стан, можливість подальшого розвитку і є одною з найважливіших сфер створення конкурентних переваг.

Здійснення інноваційного розвитку постіндустріальної економіки, яке можливе лише при створенні відповідного трудового потенціалу підприємств, зумовлене: значним погіршенням фінансово-економічних показників діяльності підприємств через брак коштів і матеріальних ресурсів та відсутність можливості виробництва нової продукції товарів і послуг; нездатність своєчасно діагностувати негативні тенденції їх діяльності; необхідністю підтримки національного виробника при значній конкуренції продукції іноземного виробництва; швидким фізичним і моральним зношенням основного капіталу і технологій; посиленням факторів розвитку виробництва, які сприяють використанню досягнень НТП у діяльності підприємств.

Слід відмітити, що в умовах ризиків та невизначеності на більшості вітчизняних підприємств виникають проблеми щодо забезпечення їх

висококваліфікованим кадровим потенціалом. Це зумовлено відсутністю ефективної інноваційної кадрової політики, як з боку держави так і самого керівництва підприємств, низьким рівнем заробітної плати. Незацікавленість працівників у досягненні високих результатів своєї діяльності, відсутність можливості їх подальшого розвитку, широка можливість отримати роботу в іноземних країнах в кінцевому випадку і призводять до дефіциту висококваліфікованих кадрових працівників.

Відповідно одним із важливих важелів розвитку постіндустріальної економіки є трудовий потенціал який притаманний всім економічним системам. Досвід розвитку світових економічних систем свідчить про значущість розвитку системоутворюючих засад формування і використання інтелектуального капіталу у розвитку підприємства. Цілком закономірним є твердження, що зростання рівня сукупного кадрового потенціалу підприємства прямо залежить від рівня компетентності працівників та синергетичного ефекту від їх взаємодії, що в свою чергу впливає на кінцеві фінансові результати діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Стеценко Б. С. Фундаментальні основи становлення постіндустріальної економіки: теоретичні засади. *Причорноморські економічні студії*. – 2017. Вип. 16. С. 151-154. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/>
2. Виханский О. С. Стратегическое управление : Учебник для вузов. М.: Гардарики, 1998. 296 с.
3. Стратегічний менеджмент : навч.-метод. посіб. / З. І. Галушка, І. Ф. Комарницький; Чернів. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича. Чернівці : Букрек, 2011. 239 с.

ЗМІСТ

Березюк-Рибак І.Р. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ У ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СВІТІ	3
Баранов Г.О. ОСНОВНІ ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РЕЙГАНОМІКИ 1981-1989 РОКІВ.....	6
Ільченко Н.В., Бойченко О.І. ФОРМУВАННЯ ЦЕНТРІВ БЕЗПЕКИ В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ	9
Бондар Т. Р. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ КРАЇН-ЕКСПОРТЕРІВ НАФТИ ...	12
Виноградова І.С., Березюк-Рибак І.Р. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	15
Горовий П.О. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ... ..	18
Григор О.О. ТЕНДЕНЦІЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНОГО І ГЛОКАЛІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	21
Манн Р.В., Дубенець Р.В. ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СПРОМОЖНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД....	23
Загоруйко І.О. МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ З ОБМЕЖЕНИМ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИМ ПРОГРЕСОМ.....	27
Замана Є.М. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ДУАЛЬНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....	30
Ісаєва М.О. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	33
Коломієць І.В. ПІДХОДИ ДО ВИРШЕННЯ ПРОБЛЕМИ САМОТНОСТІ: ДОСВІД ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ.....	36
Кузьменко Ю.В., Кошеленко С.В. АНАЛІЗ СТАНУ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ	38
Кулинич А.Ю. МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ КОРПОРАЦІЇ BMW	41
Кулинич А.Ю. МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ КОРПОРАЦІЇ APPLE	44
Леонов С.В. СТАЛІЙ РОЗВИТОК ЯК ПАРАДИГМА СУСПІЛЬНОГО ЗРОСТАННЯ.....	46
Малашок Ю.І. БАНКРУТСТВО В УКРАЇНІ.....	49
Малашок Ю. І. ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	52
Михалко Л.В., Кошеленко С.В. МЕТОДИ ПОШУКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІДЕЇ.....	55

Нагорний Д.О. МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ПАТ «МИРОНІВСЬКИЙ ХЛІБОПРОДУКТ».....	57
Неділя Я.Л., Кошеленко С.В. ІННОВАЦІЇ В ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ.....	60
Новосад Л.М. ПОМ'ЯКШЕННЯ НАСЛІДКІВ ЗМІНИ КЛІМАТУ ЯК ВАЖЛИВИЙ НАПРЯМ ДІЯЛЬНОСТІ МВФ	63
Ожеред Л. Ю. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ	66
Паламарчук Н.О., Кулинич А.Ю. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЄС ЯК ІНТЕГРАЦІЙНОГО ОБ'ЄДНАННЯ.....	69
Паламарчук Н.О., Кулинич А.Ю. СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК СОТ В СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ	73
Побережна К.В., Кошеленко С.В. ЗОВНІШНЯ ТРУДОВА МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ	76
Поліщук А.В. РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ	78
Поліщук А.А., Кошеленко С.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	81
Поліщук В.С. РОЗРОБКА ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ	84
Поліщук М.В., Кошеленко С.В. ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ БІЗНЕСУ	88
Прокопенко Т.О. ГЛОБАЛЬНІ ТОРГОВІ ВІЙНИ: США ТА КИТАЙ, НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	90
Прокопенко Т.О., Кошеленко С.В. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ	93
Прокопенко Т.О., Рябокони Н.П. ЯК ЗАЛУЧИТИ ПЕРСОНАЛ В УМОВАХ МАСОВОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ	96
Руденко І.І. ДЕРЖАВНЕ АГЕНТСТВО ЛІСОВИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ: ФУНКЦІЇ ТА ДІЯЛЬНІСТЬ	100
Свириденко О.М. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	103
Соколенко І.С. ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ, ЯК ОСНОВНИЙ НАПРЯМ ДІЯЛЬНОСТІ СВІТОВОГО БАНКУ	105
Федорішина І.О. УЧАСТЬ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА В ПРОЦЕСАХ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	107

Цюрмаста О.С., Плешюк К.Д. ВИКОРИСТАННЯ МАНІПУЛЯЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ.....	111
Чеснова М.К. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	114
Чеснова М.К. ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЩОДО ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	116
Шаповал М.Ю., Кошеленко С.В. ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ПОЧАТКОВІ ІНВЕСТИЦІЇ.....	118
Asante Yaw, Koshelenko Svitlana TOP 10 EXPORTS IN GHANA.....	120
Mann Y. FINANCIAMENTO DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS: ANÁLISE DAS EMPRESAS DO DISTRITO DO PORTO EM PORTUGAL.....	122
Pontedeira R. A ECONOMIA PORTUGUESA: ENTRE ESPANHA E AS FINANÇAS TRANSNACIONAIS.....	126
Abílio H. O EURO E O CRESCIMENTO DA ECONOMIA PORTUGUESA: UMA ANÁLISE CONTRAFACUTUAL.....	129
Barbosa C. CRISE ECONÓMICA EM PORTUGAL: ALTERAÇÕES NAS PRÁTICAS QUOTIDIANAS E NAS RELAÇÕES FAMILIARES.....	132
Serqueira A. ECONOMIA COMPARTILHADA E CONSUMO COLABORATIVO: O QUE ESTAMOS PESQUISANDO?	135
Гавриленко Я.В. РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ЕКОНОМІЦІ РЕГІОНУ.....	138

Наукове електронне видання

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

МАТЕРІАЛИ XX МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

22 жовтня 2019 року

Українською та португальською мовами

В авторській редакції

Технічний редактор *К.В. Давиденко*

Гарн. Times New Roman. Обл.-вид. арк. 10,01. Зам. 19-164.

Черкаський державний технологічний університет
Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 896 від 16.04.2002 р.
бульвар Шевченка, 460, м. Черкаси, 18006.

Редакційно-видавничий відділ ЧДТУ
red_vidav@chdtu.edu.ua