

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВСЕУКРАЇНСЬКА ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
УКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ ЕКОНОМІСТІВ-МІЖНАРОДНИКІВ
МІЖНАРОДНИЙ ЧОРНОМОРСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
м. ТБІЛІСІ, ГРУЗІЯ
ГАВАРСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
м. ГАВАР, ВІРМЕНІЯ
БАТУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ШОТА РУСТАВЕЛІ
м. БАТУМІ, ГРУЗІЯ
ЦЕНТР ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ОСВІТИ ГРУЗІЇ
м. ТБІЛІСІ, ГРУЗІЯ

VI МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

СТРАТЕГІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ:
ГЛОБАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО
ДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

22 березня 2019 р.

УДК 33(063)
ББК 65.5
С 83

Стратегії глобальної конкурентоспроможності: глобальне партнерство для сталого розвитку: матеріали VI міжнародної науково-практичної конференції «Стратегії глобальної конкурентоспроможності: глобальне партнерство для сталого розвитку». – Черкаси: Черкаський державний технологічний університет, 2019 – 170 с.

В збірнику представлені матеріали VI міжнародної науково-практичної конференції «Стратегії глобальної конкурентоспроможності: глобальне партнерство для сталого розвитку», яка була організована кафедрою міжнародної економіки та бізнесу та кафедрою обліку, аналізу і оподаткування Черкаського державного технологічного університету, ВГО «Українська асоціація економістів-міжнародників», Міжнародним чорноморським університетом, Гаварським державним університетом, Батумським державним університетом та Центром європейської освіти Грузії.

Розглянуті інституційні, технологічні, інноваційні та фінансові аспекти забезпечення глобальної конкурентоспроможності, визначено роль глобального партнерства як інструменту забезпечення конкурентоспроможності, досліджено соціально-гуманітарний контекст глобального та національного економічного розвитку, окреслено стратегічні напрями розвитку обліку, аналізу і контролю в сучасних умовах господарювання, розглянуто можливі шляхи розв'язання сучасних проблем теорії і практики забезпечення конкурентоспроможності на рівнях країни, регіону та підприємства.

Організаційний комітет

Фауре Е. В.	к.т.н., доцент, проректор з науково-дослідної роботи та міжнародних зв'язків Черкаського державного технологічного університету
Петкова Л. О.	д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та бізнесу ЧДТУ
Гавриленко В. О.	к.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку, аналізу і оподаткування ЧДТУ
Бучашвілі Г.	PhD, проректор Міжнародного чорноморського університету
Арсен Апроян	Dr., проректор Гаварського державного університету
Дідманідзе І.	д.ф.-м.н., професор, керівник напрямку інформаційних технологій центру мов та інформаційних технологій
Чачанідзе Г.	Dr., Prof., директор Центру європейської освіти Грузії, президент Глобального Союзу вчених для миру в Грузії, президент Міжнародної академії наук інформатизації освіти
Манн Р. В.	д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва ЧДТУ
Коломицева О.В.	д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики та маркетингу ЧДТУ
Гончаренко І. Г.	д.н.держ.упр., професор, завідувач кафедри фінансів ЧДТУ
Паламарчук Д. М.	к.е.н. доцент кафедри міжнародної економіки та бізнесу ЧДТУ
Пасенко В. В.	к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і оподаткування ЧДТУ

*Матеріали подані в авторській редакції. Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних несуть автори.

ЕКОНОМІЧНІ, ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА ПОЛІТИЧНІ ВИКЛИКИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Berezina Olena

PhD (Economics), Professor
Cherkasy State Technological University
Cherkasy, Ukraine

GLOCALIZATION AND DECENTRALIZATION IMPACT ON FINANCIAL SECURITY MANAGEMENT

In globalized world the problem of the state sustainability and society against threats of different nature is becoming more and more relevant. Especially it matter, when these threats are transformed and acquire new hybrid forms. The studies of various scientists of the nature and place of financial security in the state security system have led to the conclusion that the majority of authors hold the view of the critical importance of financial security to ensure economic and national security. Financial security is a sufficient level of financial independence, stability of the financial system of the country under the influence of external and internal destabilizing factors that pose a threat to financial security. It is the ability of the financial system of the state to ensure the effective functioning of the national economic system and sustainable economic growth. Financial security management is the system of methods, tools and mechanisms for the protection of financial interests at all levels of financial relations. It is evident, that every country has own unique system of financial security management. At the same time all of them have weakness, strength and challenges and sometimes they are common for countries with same level of socio-economic development that faced with necessity of reform aimed on join EU.

The main purpose of the research is to reveal the characteristics of decentralization & glocalization and their impact on the financial security management from the local to the regional and national level. Basing on the analysis and synthesis methods, the author considered the theoretical concept and practical cases of decentralization & glocalization impact on the financial security management in Ukraine. The list of the research methods of the subject under consideration includes the monographic method, techniques of the abstract-logical method, etc.

According to the current legislation, decentralization of power is a transfer of significant powers, resources and responsibilities from executive authorities to local governments. This policy includes provisions of the European Charter of a local self-government and the best international standards of public relations in this sphere.

Local government reform in Ukraine includes: the system of strategic planning, financial decentralization, monitoring and evaluation (competitiveness of regions, their socio-economic integration and management effectiveness) and institutional support of regional development. However, the complexity of decentralized reforms is requires to observe the principles of consistency, comprehensiveness, integrity and

consideration of all aspects of the reform process, as each of the components plays an important role in the implementation of the strategic objectives of the new state regional policy. The main areas of decentralization and transformation of the relationship between central and local governments are as follows:

- providing access of local authorities to financial markets and credit resources;
- establishing new criteria for the administrative responsibility of heads of local authorities and managers of budgetary funds;
- the introduction of new principles and mechanisms of relations "power – public" about the formation of the programs, mechanisms of accountability and public control;
- change in cash collateral regional programs in accordance with changes in functions to ensure proper development of the social sphere of regions and the provision of social services of an adequate quality. Given the strategic choice of European integration, decentralization reform should meet the European norms and standards. This approach will involve new (approved by the international practice) organizational and institutional mechanisms and instruments of regional policy implementation; to diversify sources, to introduce new approaches to the provision of budget funds and the financing of development areas; to empower the administrative-territorial units with respect to attracting private capital funds, international funds (including structural fund grants by the European Union) for financing regional and interregional projects.

Therefore, based on the characteristics of the Ukrainian economy and taking into account the objectives of this reform, the decentralization mechanism should have the following features:

- agility and adaptability, availability of an internal self-regulating system which would be triggered by the deviation from the chosen strategy, would neutralize the negative inertial force and give the opportunity to move to the planned development path to implement the chosen strategy.
- a high degree of scientific reliability and certainty in regional and local socio-economic development;
- the interest consistency of various actors of the regional policy;
- reliability.

To support the decentralization reform in Ukraine since 2007 the international community directed 15 projects and assistance programmes that will run until the 2020-2021 year (table 1). The largest incoming financial flows planned in the framework of the EU "U-LEAD" – the total amount of 102 million Euro; the US project "DOBRE" – the total amount of 50 million USD; projects of the Council of Europe, the Swedish Empire, the Danish Kingdom of the Netherlands, Swiss Confederation, Finland, Canada and other countries – in total more than 30 million EUR.

The experience and assistance of international partners in terms of decentralization helps Ukraine not only develop its territory, create a capable government but also promotes the country's integration into the European space.

Table 1

Programmes and projects of the international assistance to Ukraine in the implementation of the decentralization reform

The name of the program / project	The amount of the benefit	Start date	Completion date
Project DESPRO	9.3 million CHF	24.12.2007	24.06.2020
The strengthening of local initiative in Ukraine (MFSI-II) introduction	4.7 million USD	01.10.2011	31.12.2017
Gender budgeting in Ukraine	46.6 million SEK	12.11.2013	31.12.2018
UNDP/EU "Local development, oriented on the community"	23.8 million EUR	01.01.2014	30.12.2017
Swedish-Ukrainian project "Support of decentralization in Ukraine"	31.8 million SEK	08.09.2014	31.12.2018
Local self-government and the rule of law in Ukraine	28.3 million SEK	01.10.2014	31.12.2017
Expert support of the governance and economic development (EDGE)	18.8 million CAD	10.11.2014	31.07.2019
The restoration of governance and reconciliation in the territories affected by the crisis	3 million USD	01.01.2015	31.12.2017
The partnership for towns development (PROMIS / PLEDDG)	19.5 million CAD	27.03.2015	30.06.2021
E-governance for accountability of authorities and community participation (EGAP)	4.3 million CHF	01.05.2015	31.03.2019
The development of the local self-government self-strengthening policy in Ukraine (PULSE)	18.2 million USD	14.12.2015	13.12.2020
The program U-LEAD	102 million EUR	01.01.2016	30.06.2020
A joint programme of UNDP and UN Women	10 million EUR	01.05.2016	30.11.2017
Program DOBRE	50 million USD	08.06.2016	07.06.2021
Sustainable local development in rural areas of Chernivtsi and Odessa regions	500 thousand EUR	01.12.2016	31.05.2018

Source: compiled and calculated by author based on data retried from <http://decentralization.gov.ua>.

Conclusions: The concept of financial security management is quite broad and multifaceted. The paper offers the list of subjects of financial security management in Ukraine which perform functions within their competence in decentralization reform at the local, regional and national levels. The particularities and causes of decentralization and glocalization impact were identified and grounded. The research shows cases and spheres where the main management problems occur in the financial sphere and influence the financial security.

References

1. Berezina O. Decentralization Reform In Ukraine: Regulatory And Organizational Aspects / O. Berezina // Global Partnership for Local Sustainable Development: Modern Trends and Best Practices: monograph / [ed. by L. O Petkova, O. Yu. Berezina, Andrzej Kryński] – Czestochowa, 2018. – pp.74-83.
2. Law of Ukraine "About the principles of state regional policy" Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/156-19>.
3. Law of Ukraine "About the voluntary association of territorial communities". Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.
4. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine" About the approval of the state strategy for regional development for the period up to 2020" No. 385 dated 06.08.14. Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.
5. Decentralization: official site. Available at: <http://decentralization.gov.ua>.

Петкова Леся
д.е.н., професор
Черкаський державний технологічний університет
Черкаси, Україна

ПОТЕНЦІАЛ ГЛОБАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ ДОВГОСТРОКОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ

Світовий економічний простір перебуває на етапі змін і трансформацій, що супроводжуються пошуком нової парадигми розвитку як національного, так і глобального рівня. На сучасному етапі значимими стали негативні прояви глобалізації, їх посилений вплив на країни високого рівня розвитку привів до наростання суперечностей та зростання політичної нестабільності.

До числа ключових викликів довгострокового економічного прогресу розвинутих країн належать стагнація продуктивності і соціальної мобільності, невпевненість у майбутньому, обумовлена зрушеннями в демографії та технологіях. На тлі зростання ступеня рівності між країнами, погіршилась ситуація всередині країн, особливо – майновий стан середнього класу в розвинутих країнах. В політичному вимірі такі зміни привели до зростання підтримки націоналістичних та неліберальних партій [1].

За сучасного стану глобальної економічної взаємозалежності посилення протекціонізму національної економічної політики слід оцінювати як з позиції його реалістичності, так і за наслідками для економічного зростання та соціального розвитку країни. Активізація торговельних воєн між провідними учасниками світового економічного простору часто призводить до негативних наслідків. Так, декларована політика пріоритету національних інтересів в зовнішньоекономічній політиці США має наслідком триваюче зростання зовнішнього боргу, ускладнення внутрішньополітичних процесів у країні.

Для країн із зростаючими економіками міжнародна конкурентна позиція та її позитивна динаміка має велике значення. Високий рівень інтегрованості до міжнародних ринків потребує посилення якості структурних зрушень економічного розвитку, підвищення його технологічності, прискореного зростання продуктивності. В парадигмі глобального партнерства, коли йдеться про доповнення конкурентних засад взаємодії країн партнерськими, пріоритетом реформ та трансформацій національних економічних систем стає формування і удосконалення дієвих інституційних засад, здатних забезпечити збалансований та довгостроковий соціально-економічний розвиток.

Стратегічними завданнями реформ в Україні були визначені [2]: забезпечення економічного зростання, підвищення ефективності врядування, створення сприятливих умов для розвитку людського капіталу, підтримка інституцій боротьби з корупцією та забезпечення верховенства права, реформування сфери безпеки та оборони.

Ключовою умовою забезпечення довгострокового економічного зростання, ефективної інтеграції до спільного економічного простору ЄС було визначено створення сприятливого середовища ведення бізнесу. Урядова політика

сприяла удосконаленню бізнес-середовища та покращенню позиції України в міжнародному рейтингу Світового Банку Doing Business з 112 місця в 2014 р. до 71 місця в 2018 р. Основні позитивні зміни регуляторної політики 2018 р. стосувались складових індексу «Міжнародна торгівля», «Забезпечення виконання контрактів», «Захист інвесторів». Україна посіла місце в ТОП-30 за показниками легкості відкриття бізнесу та будівництва. Політика підвищення ефективності державного врядування здійснюється через реформу децентралізації влади, що означає перерозподіл на користь органів місцевого самоврядування повноважень, ресурсів та відповідальності. Основоположні принципи реформи децентралізації в Україні базуються на положеннях Європейської хартії місцевого самоврядування. Процес реформування супроводжується партнерською підтримкою країн-членів ЄС, США, міжнародних організацій. Організаційну та інституційну підтримку здійснюють понад 20 міжнародних проектів.

Результатом реформи стали створені на початок 2019 р. 878 об'єднаних територіальних громад (25,7 % населення країни). Значимими стали результати фінансової децентралізації – власні доходи загального фонду місцевих бюджетів зросли з 68,6 в 2014 р. до 234, 1 млрд. грн. в 2018 р.; подвійним стало зростання доходів загального фонду місцевого бюджету на одного мешканця в 2016-2018 рр. – з 203,4 грн. до 415,4 грн.; майже в 40 разів зросла державна підтримка місцевого та регіонального розвитку – з 0,5 млрд. грн. в 2014 р. до 19,37 млрд. грн. в 2018 р. [3].

До числа позитивних структурних економічних зрушень належить підвищення частки високотехнологічних послуг в структурі виробництва та експорту. За даними Асоціації «ІТ-України» [4], щорічне зростання галузі в 2014-2018 рр. на рівні 11-26%; в 2017 р. комп'ютерні послуги посіли третє місце в структурі експорту послуг України після послуг з переробки товарів та послуг трубопровідного транспорту, за результатами першого півріччя 2018 р. експорт галузі перевищив показники трубопровідного транспорту; суттєво зростають надходження до бюджету, в середньому в 2014-2017 рр. щорічне зростання складало 27%, за першу половину 2018 р. – 30,1 %.

Разом з тим, рівень міжнародної конкурентоспроможності України залишається недостатнім – за індексом глобальної конкурентоспроможності 2018 р. Україна посіла 83 місце із 140. Суттєве відставання зафіксовано саме по тих складових індексу, що відображають інституціональну готовність національної економічної системи: «Інституції» –110 позиція, зокрема, «Права власності» – 129, «Ефективність стандартів аудиту та звітності» – 120; «Фінансова система» – 117, зокрема, «Фінансування малого та середнього бізнесу» – 118, «Стабільність банків» –135, «Частка непрацюючих кредитів у кредитному портфелі» – 136; «Макроекономічна стабільність» (131) [5].

Для довгострокового зростання економіки України важливо врахувати не лише суто економічні, але соціальні аспекти системних реформ. Залишаються відкритими питання соціального консенсусу в здійсненні суспільних трансформацій. Україна все ще має низькі значення в «Індексі сприйняття корупції», що складається міжнародною організацією Transparency International

[6] – 32 бали, 122 місце в світі в 2018 р. Більшість сусідніх країн мають суттєво кращі значення: Білорусь – 44 бали, Польща – 60 балів, Словаччина 50 балів, Угорщина – 46 балів, Румунія – 47 балів, Молдова – 33 бали. За останніми даними, Україна увійшла до групи країн, що «намагаються боротись з корупцією», однак для успішного прискореного економічного розвитку цього недостатньо.

Таким чином, системні реформи в економіці України повинні продовжитись для формування потужних інституційних засад довгострокового економічного зростання. В період політичної нестабільності швидкість та послідовність реформування суттєво обмежені.

Висновок: На сучасному етапі глобалізації посилюються виклики економічного та соціального характеру, що стосуються інтересів значної кількості громадян як розвинутих, так і країн, що розвиваються. Посилюється рівень невизначеності як на макрорівні, так і для окремих людей. Провідні економічні моделі трансформуються в напрямі розробки та запровадження нового соціального договору, що дозволить знизити рівень соціальної нерівності, удосконалити управління соціальними наслідками глобалізації.

В ході здійснення політичних та економічних реформ Україна використовує досвід та підтримку провідних світових лідерів та інституцій, включно з інструментарієм глобального партнерства. Однак, результат реформування залежить від інтеграції зусиль суспільства, бізнесу, влади. Спрямованість економічної політики України окрім внутрішніх викликів, має вирішити питання справедливості розподілу між поколіннями та соціальної мобільності, зменшення соціальних проблем підвищення технологічного рівня економіки, скорочення розриву в доходах від праці та капіталу.

Список використаних джерел

1. Nemat Shafik A New Social Contract. – Access mode: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2018/12/pdf/lse-a-new-social-contract-shafik.pdf>
2. Якісні зміни, що відбуваються вже сьогодні. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi>
3. Результати першого етапу децентралізації в Україні 2014-2018 рр. – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/about>
4. Ukrainian_IT_Industry_Report_UKR.pdf . – Access mode: <https://drive.google.com/file/d/1NqPqGFKpAayJuCR8emJPKTyZHmD0bPuF/view>
5. The Global Competitiveness Report 2018 – Access mode: <https://www.weforum.org/>
6. Corruption Perceptions Index 2018 – Access mode: <https://www.transparency.org/cpi2018>

Пустовійт Роберт
д.е.н, професор
Черкаський державний бізнес-коледж
Черкаси, Україна

КЛЕПТОКРАТИЧНА ЕКОНОМІКА ЯК ФАКТОР ПРОТИДІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИМ ПРОЦЕСАМ УКРАЇНИ

Клептократична економіка, як інституційний устрій, зорієнтована на ключову функцію, яка пов'язана з отриманням багатства правлячою елітою шляхом впровадження неринкових трансакційних витрат для фірм і домогосподарств, підґрунтям яких є адміністративно-бюрократичне та політичне насильство. Для цього клептократичні держави створюють такі системи державного інституційного управління, що надають можновладцям можливості рентоорієнтованої поведінки, які перешкоджають функціонуванню реального сектора економіки та заохочують тіньовий. За таких обставин трансакційні витрати перенацілено на адміністративне втручання в ринковий механізм, а не спрямовано на підвищення його ефективності, права власності не є чітко специфікованими, посилюється рівень невизначеності щодо правил та норм господарської поведінки, мотиваційна система бізнесової діяльності є викривленою. Як наслідок, з однієї сторони спостерігається неефективний розподіл ресурсів і занадто повільне економічне зростання (або хронічне падіння), а з іншої – перерозподіл доходу на користь правлячої еліти та її надмірне збагачення, що зашкоджує підвищенню добробуту більшості населення. Необхідно підкреслити, що перешкоди клепократичного характеру, в першу чергу корупція і олігархічний характер економіки, не можуть бути усунені в найближчій перспективі і є ключовими бар'єрами для повноправних інтеграційних прагнень України і її прискореного економічного зростання.

На жаль, нинішні реалії України підтверджують той факт, що економіка за відсутності загальноприйнятого в розвинутих країнах інституційного середовища, трансформується у поліінституційну структуру, яка лише поверхово нагадує деякі аспекти розвинутої соціально-ринкової економіки та не відповідає фундаментальним інституційним вимогам. За таких обставин, опортуністична поведінка під час ухвалення і виконання контрактів є наслідком провалів в процесі формування інституційного середовища та ефекту блокування, що є результатом залежності від попередньої траєкторії розвитку країни. Адже обмеження, які маємо нині, і які є успадкованими з минулого разом із правилами, нормами, традиціями, заважають подальшій міжнародній інтеграції України. При цьому певна кількість вітчизняних економічних агентів, в першу чергу «владна бюрократія від минулого», за будь-якої ціни прагне зберегти старі правила.

За таких обставин, з урахуванням вимог глобальних інтеграційних процесів, державній владі необхідно вжити заходів, які спрямовані, підкреслимо, проти самих же владних інституцій, як таких, що орієнтуються на

отримання ренти. Необхідно визнати, що в Україні маємо неефективну і рентоорієнтовану структуру бюрократичного управління, яка спирається на інституційні традиції корупційних інтересів та перерозподілу бюджетних коштів з огляду на власні корисливі інтереси. Саме монополізація влади дозволяє чиновницькому апарату отримувати неофіційні вигоди, як наслідок номенклатурних привілеїв, що набувають форми тіньових доходів. Звідси, коли перерозподільні відносини починають превалювати над виробничими (до речі, так само як спекулятивний капітал над реальним сектором економіки), спостерігаємо й відсутність стимулів у фірм для ефективного легального виробництва.

Водночас зауважимо, що не тільки економічна, а й політична система впливає на формальну і неформальну економічну діяльність. Результати реформування інституційного середовища у країнах ЦСЄ під час євроінтеграційного процесу пояснюються також й політичними обставинами. Це визначається тим, що інституційні реформи в значній мірі відображають баланс політичних сил і разом з фактором довіри до політиків дозволяють досягти їхньої підтримки у суспільстві до чергового політичного шоку, наприклад, виборів або референдуму, після якого досягається нова інституційна рівновага. У той же час обсяги тіньової економіки безпосередньо залежать від того наскільки інтереси фірм та домогосподарств належним чином представлені в політичних інститутах, чи отримують вони достатню кількість суспільних благ, що дозволяє ототожнити себе з державою і, звідси, зростає готовність здійснювати необхідний внесок до державного бюджету. У протилежній ситуації, в країні, де маємо неефективну якість інститутів і масштабну корупцію, громадяни мають низький ступінь довіри до влади і, отже, незначні стимули до функціонування в легальному секторі економіки. При цьому слід розуміти динаміку процесу інституціоналізації, у тому числі протидії клептократичним факторам, як загальноприйнятій інтеграційній перспективі. За таких обставин різноманітні соціально-економічні дії, перетворюють їхні взаємодії в інституційну систему, елементи якої стають узагальненою практикою глобальних інтеграційних перспектив, що зберігається в незмінній формі протягом ряду поколінь і демонструють себе в реальній соціально-економічній поведінці.

Вищезазначене пояснюється наявністю таких двох типів громадського порядку, що притаманні глобальному економічному розвитку [1, с. 262-265]. Для порядку «відкритого доступу» характерні економічний розвиток, демократія, заможне і динамічне громадянське суспільство з численними організаціями та розгалуженою системою безособових соціальних відносин, які включають верховенство закону і надійний захист прав власності. У свою чергу громадський порядок «обмеженого доступу», навпаки, характеризується повільним економічним зростанням, незначною кількістю громадських організацій, неоднорідністю соціальних відносин, що будуються за принципом особистих привілеїв, обмеженням конкуренції, вибірковим примусом щодо виконання законів, незахищеністю прав власності та спрямованістю клептократичних груп на створення корупційних рент. Як наслідок, суспільство

повністю поринає у неконкурентну економіку, безлад і насильство, водночас нелегальна економіка набирає силу. Клептократична влада лише інколи замислюється про позитивні або негативні наслідки своїх рішень для суспільства в цілому. Її увага в основному зосереджена на особистісних корисливих інтересах, на заохоченні тих, які здобувають для неї корупційну ренту, на перерозподілі ресурсів на свою користь за допомогою «слухняної» правоохоронної і судової систем

Тому формування і розвиток інтеграційних чинників, як умова протидії клептократичній економіці, полягає у тому, що вони є фактором зниження невизначеності і основою для прогнозування поведінки суб'єктів економічної діяльності. Суспільство, створюючи інститути на інтеграційному підґрунті, закріплює певні види соціальної взаємодії, змінює їх на постійні і обов'язкові. Далі на цій основі розробляється система санкцій. Зрештою прикінцевим підсумком можна вважати створення відповідно до норм і правил чіткої інституційно-рольової структури інтересів, схваленої більшістю учасників інтеграційного процесу.

Висновок: Таким чином, для успішного економічного зростання України та її інтеграційних перспектив, соціально-економічна трансформація повинна відбуватися з урахуванням подолання вищезазначених клептократичних чинників. У свою чергу якість інституційного середовища визначається ефективністю функціонування ключових інститутів. Водночас, для усунення підґрунтя клептократичної економіки, насамперед, необхідно ліквідувати інституційні перешкоди, що заважають об'єднанню легального і тіньового секторів економіки та забезпечують їхню інституційну формалізацію. Це вимагає запровадження дійових способів стримування владної еліти з метою обмеження корупційних зловживань уряду і наближених до нього панівної коаліції з особливими привілеями та бюрократичного апарату. Надалі необхідно сформувати інституційну конструкцію, за якої фірми і домогосподарства мають чітко специфіковані права власності, а також володіють можливостями захисту контрактних прав, що передбачені формальними інститутами. На особливу увагу також заслуговують способи контролю громадянським суспільством державної інформаційної політики та способів ухвалення законів, тобто того інституційного фундаменту, який гарантує відкритість інформації щодо дій владних інституцій.

Отже, інтеграційні процеси в умовах світового глобального розвитку визначають здійснення необхідних зусиль щодо протидії клептократичній економіці в Україні, боротьбу з окремими наділеними владою особами, які здійснюють корупційні діяння, забезпечення рівності перед законом, незалежно від посади і майнового стану, коли бюджетні витрати здійснюються в інтересах суспільства, а не окремих клептократичних кланів.

Список використаних джерел

1. Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества / Д. Норт, Д. Уолли., Б. Вайнгаст. – М.: Изд. Института Гайдара, 2011. – 480 с.

Бережна Леся

к.е.н, доцент

Снитюк Оксана

к.е.н, доцент

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

КОНЦЕПЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ: СВІТОВИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД

За визначенням Міжнародної мережі з фінансової освіти (INFE) Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD) фінансова інклюзія є процесом просування доступного, вчасного та повноцінного доступу до широкого спектру фінансових продуктів і послуг, поширення їхнього використання серед всіх прошарків суспільства через впровадження існуючих та інноваційних підходів включно з фінансовою обізнаністю та освітою з метою просування як фінансового добробуту, так і економічної та соціальної інклюзії [1].

Провідні міжнародні організації та центробанки однією із головних цілей своєї діяльності визначають фінансову інклюзію. Серйозний вклад у її розвитку і просування здійснює Світовий банк, який розробив концепцію Універсального фінансового доступу (UFA) до 2020 року [2].

Мета UFA полягає в тому, щоб до 2020 року та частина дорослого населення, яке, наразі, не є частиною офіційної фінансової системи, змогло отримати доступ до транзакційного рахунку, щоб зберігати гроші, надсилати і отримувати платежі, тобто мати базу для управління своїм фінансовим життям. Група Світового банку – Світовий банк та Міжнародна фінансова корпорація (IFC) – планують реалізовувати зазначену концепцію через цільові інтервенції.

UFA2020 має стати важливим механізмом як у скороченні бідності, так і для економічного зростання, адже населення світу отримуватиме доступ до цифрових фінансових послуг, необхідних для інтеграції до нової цифрової економіки.

Таке фінансове залучення сприяє щоденному життю і допомагає домогосподарствам та суб'єктам господарювання розробляти довгострокові плани та оперативно реагувати на непередбачувані надзвичайні ситуації. Адже будучи власниками рахунків, люди частіше користуються й іншими фінансовими послугами, такими як заощадження, кредитування та страхування, розпочинають та розширюють бізнес, інвестують у освіту або охорону здоров'я, управляють ризиками та фінансовими потрясіннями, що в результаті значно покращує якість життя.

За даними дослідження Світового банку близько 1,7 млрд. дорослого населення в світі (або 31% дорослих) не мають жодного рахунку у банках [2]. У світовому масштабі дві третини такого дорослого населення зазначають, що основною причиною цього є відсутність у них грошей. Таким чином, фінансові послуги для таких категорій населення в більшості своїй не доступні, адже не

пристосовані до користувачів з низькими доходами. Серед інших бар'єрів для відкриття рахунку виділяють:

- відстань від споживача до отримувача фінансових послуг;
- відсутність необхідної законодавчої і макропруденційної бази;
- відсутність довіри до постачальників фінансових послуг.

Саме тому, на самітах Групи Світового банку–МВФ 2015 року Група Світового банку та партнери державного та приватного секторів прийняли на себе зобов'язання щодо впровадження та реалізації Універсального фінансового доступу до 2020 року (UFA2020) та сприяння фінансовому залученню населення. Завдяки цій ініціативі Група Світового банку планує забезпечити 1 мільярд людей отримання доступу до транзакційного рахунку за допомогою певних цільових заходів та інвестицій.

Станом на кінець грудня 2017 року, передбачалось, що консультативна робота Групи Світового банку, її операції з фінансування технічної допомоги та інвестиції, сприятимуть відкриттю новими власниками 738 мільйонів рахунків [2].

Світовий банк також співпрацює з більш ніж 30 партнерами, щоб стимулювати інвестиції приватного сектору у фінансову інтеграцію. Основними напрямками реалізації цієї концепції Світовий банк вважає:

- створення регуляторного середовища для забезпечення доступу до рахунків і транзакцій;
- розширення точок доступу;
- покращення фінансової спроможності;
- збільшення масштабів використання рахунків та операцій на них через їх залучення до великих урядових програм, таких, наприклад, як соціальні трансферти;
- зосередження уваги на доступі до фінансових послуг незахищених верств населення, таких як жінки та сільськогосподарські виробники;
- заохочення переходу від доступу до рахунку до його повноцінного використання;
- забезпечення можливості безготівкових розрахунків та створення доступу до інших фінансових послуг, таких як заощадження, страхування та кредитування.

І хоча ця ініціатива зосереджена на 25 пріоритетних країнах, де проживає майже 70% всіх людей, які не мають фінансової допомоги та рахунків, в даний момент більше 100 країн світу мають або вже розроблену національну стратегію з цього питання, або вбудовані компоненти фінансової інклюзії до ширших національних стратегій.

Потрібно зазначити, що Національний банк України також визнав однією із стратегічних цілей фінансову інклюзію. Роль Національного банку у її впровадженні очевидна. Розвиток та стимуляція ширшого проникнення фінансових послуг та ширшого користування ними населенням є незаперечним інтересом фінансового ринку, а отже і його регулятора. Більш високий рівень фінансової інклюзії в суспільстві сприяє стабільності фінансової системи, яка стає менш концентрованою та отримує диверсифіковану базу клієнтів. Більш

високий рівень фінансової інклюзії стимулює здорову конкуренцію на ринку, яка хоча й може позначитися на монопольному статусі банків як суб'єктів надання фінансових послуг, однак долучає до операцій на ринку мобільних операторів, фінтек-компаній, інтернет-платформи.

Саме тому фінансова інклюзія є наріжним елементом Стратегії Національного банку України, однією із семи стратегічних цілей НБУ [3]. Крім того, за Комплексною програмою розвитку фінансового сектору до 2020 року Національний банк бачить своїм завданням розроблення загальнонаціональної програми з підвищення фінансової інклюзії, яка буде спрямована на залучення до фінансових послуг неохоплене фінансовими послугами населення, зокрема, представників мікробізнесу, жителів сільських районів, людей із низьким рівнем доходів, з обмеженими можливостями та людей похилого віку.

Ключовими активностями при цьому для регулятора у 2019 році мають стати: забезпечення розвитку фінансової інклюзії в Україні; посилення захисту прав споживачів фінансових послуг; стимулювання розвитку інноваційних фінансових сервісів та поглиблення взаємодії з учасниками ринку фінансових послуг; просування безпаперових технологій в НБУ та банківській системі шляхом спрощення регуляцій та використання електронного цифрового підпису; проведення економічних інформаційних днів в обласних центрах України з метою підвищення економічної та фінансової обізнаності; підвищення інформованості населення щодо можливостей та переваг використання дистанційної ідентифікації для отримання фінансових та інших послуг.

Висновок: важливо розуміти, що програма дій із фінансової інклюзії в Україні – це не лише прерогатива НБУ. До цього руху мають бути залучені усі зацікавлені сторони, включно з урядом та безпосередніми учасниками ринку. Поширення фінансової інклюзії має забезпечуватися ринковими механізмами, насамперед мотивацією, а не адміністративними важелями, адже це дуже важливий крок у прогресі України до більш розвиненого та інтегрованого у фінансову систему світу суспільства. Це – шлях до розвитку ринку фінансових послуг, який би відповідав потребам його користувачів.

Список використаних джерел

1. Фінансова інклюзія [електронний ресурс]. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=61B2B6A69FFB15CC49A429559A591837?art_id=3961976&cat_id=3115908.
2. Світовий банк: універсальний доступ до фінансових послуг до 2020 року [електронний ресурс]. URL: <http://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/brief/achieving-universal-financial-access-by-2020>.
3. Стратегія Національного банку України. Програма дій 2019 [електронний ресурс]. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=86050888>

Кочергіна Олена
здобувач
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Київ, Україна

ЧУТЛИВІ ДО ВСТУПУ В ЄВРОСОЮЗ ГАЛУЗІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Угода про асоціацію між Європейським Союзом (ЄС) та Україною є всеосяжним договором, що охоплює політичні та економічні відносини України з ЄС. Торговельні відносини, встановлені за умовами договору, формують Поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі (ПВЗВТ), яка є важливою частиною загальної угоди. Незважаючи на певні переваги, які Україна отримує від Угоди, є деякі галузі виробництва, які можуть не витримати потенційних змін.

Україна належить до країн з розвиненим промисловим потенціалом. Імплементация Угоди про асоціацію потребує прийняття Україною стандартів ЄС для основних галузей промисловості. Також фірми, що функціонують в таких галузях, повинні спрямувати інвестиції на виробництво кращих і більш якісних товарів. Угода визначає кілька галузей промисловості, де вже передбачається наближення до норм і стандартів ЄС, які будуть поступово впроваджені протягом певних років. Для інших секторів, включаючи аграрний сектор, Угода передбачає, що ЄС та Україна узгоджують графік переходу до стандартів ЄС.

Наразі, ЄС зняв імпорتنі мита на більшість промислових товарів, а інші продукти (наприклад, деякі хімікати, добрива, автомобілі та автотранспортні засоби) будуть лібералізовані протягом 3-7 років [2]. Україні довелося негайно лібералізувати близько 50% свого експорту промислової продукції, але після перехідного періоду частка експорту ЄС, лібералізованого Україною, зростає до 96% [4]. Що стосується сільськогосподарської продукції, ЄС також активніше працюватиме в даному напрямі, ніж Україна. Проте ЄС застосовуватиме тарифні квоти на конкретні види зернових, свинини, яловичини, птиці та цукру. Україна також продовжуватиме застосовувати тарифи на обмежену кількість сільськогосподарської продукції після перехідного періоду.

Разом з тим, для переважної більшості категорій продуктів, для яких існують квоти, ці квоти сьогодні не застосовуються [1]. Основною причиною є невідповідність багатьом санітарним та фітосанітарним стандартам ЄС, що унеможливорює експорт цих продуктів українськими компаніями. Питання безпеки харчових продуктів зазвичай є однією з найскладніших у переговорах про вступ до ЄС. Це пов'язано з тим, що законодавство ЄС є об'ємним і складним у цій сфері, і тому його прийняття вимагає великих витрат часу та ресурсів, а також завдяки високим витратам на адаптацію, які державний і приватний сектори повинні платити. Повна відповідність законодавству ЄС про безпечність харчових продуктів може призвести до значного перерозподілу в

харчовій промисловості України, про що свідчить досвід Болгарії, Румунії та Угорщини.

Більше того, український експорт сталі також під загрозою від вступу України до Євросоюзу через сильні лобі в Брюсселі (пов'язані з недобросовісною державною допомогою). Поточна політика державної допомоги в Україні є неефективною, оскільки державні ресурси розкидані між секторами, а витрати погано контролюються. Дане законодавство не відповідає нормам ЄС. Так, державна допомога в інвестиціях у металургійний сектор заборонена, незалежно від розміру інвестицій, і незважаючи на те, що розташування більшості металургійних підприємств знаходиться в регіонах, які визнані як такі, що стикаються з високим рівнем безробіття та є недостатньо розвиненими [5].

На тлі прогресивної лібералізації тарифів між ЄС та Україною, ЄС неодноразово закликав Україну скасувати заборону на експорт деревини (що застосовується з осені 2015 року) через її несумісність з вимогами СОТ та ПВЗВТ і утримуватися від запровадження будь-яких подальших заходів щодо обмеження торгівлі [3]. Комісія неодноразово піднімала це питання на всіх інстанціях і рівнях, маючи намір розв'язати цю проблему через механізм врегулювання суперечок, передбачений у рамках ПВЗВТ, якщо проблема залишається. ЄС та ряд держав-членів також надають технічну допомогу Україні для підтримки реформи лісового сектора.

Висновок: Таким чином, процес впровадження ПВЗВТ передбачає значні структурні зміни в економіці країни і несе з собою витрати, які непропорційно вплинуть на південно-східну Україну, де розташована основна частина важкої промисловості. Прогнозовані вигоди від зростання в секторі сільського господарства та ІТ навряд чи компенсують збитки через скорочення неефективної важкої промисловості України. Це може призвести до більш суттєвого протистояння загальним економічним реформам та пожвавленню давніх регіональних відмінностей.

Список використаних джерел

1. Free trade and quotas: myths and reality. 2016. *EU in Ukraine Cooperation News* : веб-сайт. URL: <https://euukrainecoop.com/2016/02/09/quotas/> (дата звернення: 16.03.2019).
2. Myths about the Association Agreement – setting the facts straight. *European External Action Service* : веб-сайт. URL: http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/myths_aa_en.pdf (дата звернення: 16.03.2019).
3. Jarábik B., Sasse G., Shapovalova N., Waal, Th. The EU and Ukraine: Taking a Breath. 2018. *Carnegie Endowment for International Peace* : веб-сайт. URL: <https://carnegieendowment.org/2018/02/27/eu-and-ukraine-taking-breath-pub-75648> (дата звернення: 16.03.2019).
4. Schuman I., Goss S., Smith, G. Impact of European Union Membership on Agriculture and Rural Development in Newly Acceded Member States. 2016. *World Bank Group* : веб-сайт. URL:

<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/24170/K8815.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

5. Stuart E., Cemnolonskis S. State support in certain sensitive sectors of Ukraine's economy. *Crown Agents* : веб-сайт. URL: <http://eupublicprocurement.org.ua/state-support-in-certain-sensitive-sectors-of-ukraines-economy.html?lang=en> (дата звернення: 16.03.2019).

Паламарчук Дмитро

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

ДИНАМІКА ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ІНТЕНСИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВ КРАЇН ЄС

Протягом 2000 – 2014 рр. технологічна інтенсивність виробництва промислової продукції в Європейському Союзі змінилася (маються на увазі всі 28 країн, які нині є членами ЄС). Найпомітніші зміни – це зниження частки High-technology manufacturing industries в загальному обсязі промислового виробництва з 9,3 % у 2000 р. до 7,5 % у 2014 р. Протягом цього періоду також знизилась частка і Low technology industries з 30,7 % у 2000 р. до 28,1 % у 2014 р. Падіння питомої ваги зазначених галузей компенсувалося зростанням Medium-high technology та Medium-low technology industries, чия частка зросла з 33,3 % та 26,7 % у 2000 р. до 35,1 % та 29,2 % у 2014 р., відповідно. І якщо для Medium-high technology industries було характерне поступове зростання питомої ваги в структурі виробництва, а для High-technology industries поступове зниження протягом всього періоду, що досліджується, то Medium-low technology industries, які до 2008 р. демонстрували зростання та Low technology для яких до 2008 р. було характерно скорочення частки в структурі виробництва змінили траєкторію свого розвитку і з 2009 р. до 2014 р. їх частки в структурі виробництва тримаються на, майже, незмінному рівні.

Якщо оцінювати динаміку виробництва в ЄС у абсолютних величинах, то насамперед потрібно зазначити що валовий випуск всіх груп галузей, протягом 2000 – 2014 рр. зріс. Порівняно з 2000 р. у 2014 р. валовий випуск High-technology industries збільшився в 1,5 рази до 663 млрд. US\$, Low technology industries в 1,7 рази до 2 476 млрд. US \$, Medium-high та Medium-low technology industries майже в 2 рази до 3 097 млрд. US\$ та 2 575 млрд.US\$, відповідно. Втім, зростання обсягів виробництва протягом зазначеного відбувалося досить нерівномірно, так в 2003-2004 та 2007 рр. всі групи галузей демонстрували високі темпи зростання (більше 10 % приросту в порівнянні з попереднім роком), а в 2009 та 2011 рр. було зафіксовано значне скорочення обсягів випуску.

Таблиця 1

Показники розвитку промисловості ЄС за рівнями технологічної інтенсивності

Рік / показник	High-technology			Medium-high technology			Medium-low technology			Low technology		
	обсяг, млрд. US\$	питома вага, %	приріст до попереднього року, %	обсяг, млрд. US\$	питома вага, %	приріст до попереднього року, %	обсяг, млрд. US\$	питома вага, %	приріст до попереднього року, %	обсяг, млрд. US\$	питома вага, %	приріст до попереднього року, %
2000	434	9,3	-	1 548	33,3	-	1 240	26,7	-	1 427	30,7	-
2001	430	9,3	-0,8	1 554	33,6	0,4	1 207	26,1	-2,7	1 432	31,0	0,3
2002	446	9,2	3,8	1 629	33,6	4,9	1 259	26,0	4,3	1 514	31,2	5,7
2003	521	9,0	16,7	1 949	33,8	19,6	1 514	26,2	20,2	1 791	31,0	18,3
2004	588	8,8	13,0	2 271	33,8	16,5	1 837	27,4	21,4	2 021	30,1	12,8
2005	613	8,6	4,2	2 380	33,6	4,8	2 034	28,7	10,7	2 062	29,1	2,0
2006	661	8,5	7,9	2 626	33,9	10,3	2 295	29,6	12,9	2 171	28,0	5,3
2007	756	8,3	14,3	3 098	34,2	18,0	2 711	29,9	18,1	2 503	27,6	15,3
2008	790	8,0	4,4	3 337	33,9	7,7	3 012	30,6	11,1	2 694	27,4	7,6
2009	665	8,8	-15,7	2 524	33,2	-24,3	2 129	28,0	-29,3	2 283	30,0	-15,2
2010	682	8,5	2,4	2 736	34,1	8,4	2 337	29,1	9,8	2 269	28,3	-0,6
2011	713	7,7	4,5	3 183	34,6	16,3	2 777	30,2	18,9	2 526	27,5	11,3
2012	644	7,6	-9,7	2 953	34,8	-7,2	2 552	30,1	-8,1	2 338	27,5	-7,5
2013	654	7,5	1,6	3 042	35,0	3,0	2 553	29,4	0,0	2 439	28,1	4,3
2014	663	7,5	1,4	3 098	35,1	1,8	2 576	29,2	0,9	2 476	28,1	1,5

Джерело: (World Input-Output Tables, 2016 Release [1])

* *manufacturing industry згруповані у відповідності до методуки Eurostat*

[2]

Країни, які стали членами ЄС в 2004 р. та пізніше (країни-нові члени ЄС; далі NMS) на початку періоду, що досліджується забезпечували близько 6 % сукупного виробництва ЄС-28 а до кінця періоду збільшили свою частку в двічі до, майже, 12 %. Зокрема, з 2000 р. по 2014 р. питома вага NMS у виробництві High-technology продукції ЄС-28 зростає з 3,9 % до 10,9 %, Medium-high з 4,5 % до 10,8 %, Medium-low з 6,5 % до 12,7 %, Low technology з 7,1 % до 11,9 %.

Висновок: В цілому, протягом 15-річного періоду структура виробництва NMS змістилася в сторону вищого технологічного рівня. Частка High and Medium-high technology industry зростає з 3,9 % до 6,4 % та з 27,1 % до 34,3 %, відповідно, а частка Low technology скоротилася з 36,1 % до 26,3 %.

На відміну від загальних по ЄС-28 тенденцій в структурі виробництва NMS було відмічене поступове збільшення питомої ваги High-technology industries, з 6,3 % у 2000 р. до 9,6 % у 2010 р., втім з 2011 р. по 2014 р. зазначена питома вага знизилася до 7 %. Зміна питомої ваги інших галузей виробництва відбувалася в руслі загальних по ЄС-28 тенденцій, проте зростання частки Medium-high та зниження частки Low technology industries в NMS було значно стрімкішим ніж в цілому у ЄС-28.

В абсолютному вимірі обсяг виробництва NMS зріс протягом періоду, що досліджувався в 3,8 рази, причому обсяг виробництва High-technology industries збільшився в 4,2 рази до 72 млрд. US\$, Medium-high в 4,8 рази до 334, 8 млрд.

US\$, Medium-low в 4 рази до 326,1 млрд. US\$, Low technology industries в 2,9 рази до 293, 8 млрд. US\$.

Така динаміка технологічної інтенсивності виробництва в NMS пояснюється їх інтеграцією в європейські виробничо-збутові мережі. На сучасному етапі розвитку світового господарства виробництво все в більшій мірі відбувається в межах глобальних мереж створення вартості. Їх поширення та розширення, в останні десятиліття, в значній мірі вплинуло на трансформацію світової економіки.

Список використаних джерел

1. World Input-Output Tables, 2016 Release. (2017). World Input-Output Database. Retrieved 17 October 2017, from <http://www.wiod.org/database/wiots16>
2. Eurostat. (2017). High-tech industry and knowledge-intensive services (htec). Retrieved 2 October 2017, from http://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/Annexes/htec_esms_an3.pdf

Пасенко Владислав

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

РОЗБУДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГЛОБАЛЬНОГО БІЗНЕСУ НА ОСНОВІ РОЗВИТКУ ІКТ

Сучасний етап розвитку світового господарства – це ера нових технологій та інформаційного суспільства. Впровадження комп'ютерних технологій і Інтернету в повсякденне життя людства викликало поширення (і необхідність обробки) величезних обсягів інформації в найкоротші терміни і його миттєвої передачі на далекі відстані. Такі нововведення змінюють сучасні методи ведення бізнесу, реформують структуру економік країн, забезпечують конкурентні переваги в економічній і політичній владі країн – технологічних і інформаційних лідерів.

У результаті досягнень сучасного науково-технічного прогресу, зокрема у сфері інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), вони все більше інтегруються в науку як невід'ємні технічні компоненти більш глибокого і детального аналізу сучасних явищ і процесів. Завдяки ІКТ відкриваються нові галузі науки і техніки, відбувається органічна синергія класичних засади наукової школи. ІКТ полегшують вільний доступ до інформації, а тому роблять її більш зрозумілою. Завдяки таким технологіям величезні обсяги даних можна не тільки швидко перенести в різні куточки землі, а й швидко обробити, оновити і просувати, щоб створити новітні види життєво-важливих продуктів.

Деякі країни розглядають ІКТ як головний стимул їх соціально-економічного розвитку. Завдяки ІКТ, з одного боку, національні економіки зможуть швидко подолати економічний розрив зі світовими лідерами і отримати величезну віддачу від створення додаткових матеріальних благ і

робочих місць для висококваліфікованих робітників. З іншого боку, розвиток та використання ІКТ є ключовим компонентом національної стратегії покращення життєвого рівня людей, збільшення знань та зміцнення міжнародної конкурентоспроможності.

Основні напрями інформаційного забезпечення соціально-економічних процесів у регіонах та секторах лежать в рамках економічних, технологічних, соціальних та екологічних завдань, вирішення яких найбільш тісно пов'язане з інноваційною діяльністю. З різноманіття подібних завдань можна назвати основні. Перш за все до таких завдань слід віднести:

- досягнення високого рівня конкурентоспроможності продукції, зокрема на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- забезпечення необхідних ставок імпортозаміщення за допомогою виробленої продукції;
- досягнення вагової частки експорту високотехнологічної продукції у загальному обсязі експорту;
- забезпечення максимального рівня оновлення продукції та технологій;
- досягнення високого технологічного рівня виробництва;
- оптимальне використання всіх видів ресурсів з економічної та екологічної точки зору: природно-матеріальна, інформаційно-енергетична та людська складові.

Слід відзначити, що саме за рахунок стрімкого розвитку ІКТ, відбуваються суттєві зміни у структурі глобальної економіки. Розвинуті країни та країни, що розвиваються, розуміючи динамічність конкурентних переваг в ІТ-секторі швидко підлаштовуються під трендові зміни у міжнародному виробництві та не втрачають позиції провідних експортерів інформаційних товарів та послуг. Так, серед лідерів за показниками експорту інформаційних продуктів слід відзначити Китай (555824,03 млн. дол. США), США (140161,63 млн. дол. США), Сінгапур (110953,60 млн. дол. США), Корея (110330,66 млн. дол. США), Німеччина (62440,67 млн. дол. США) [1].

Генеруючи високий дохід і наймаючи працівників за відносно високою середньою заробітною платою, ІТ-сектор також допомагає іншим секторам підвищити продуктивність, працювати більш ефективно та швидше впроваджувати інновації. І це крім того, що інформаційні технології виступають рушійною силою розвитку на різних ринках і можуть створити трансформаційну цінність бізнесу в широкому діапазоні галузей і ринків. Зокрема обсяги витрат корпорацій ІТ сектору, за прогнозами, продовжуватимуть зростати у 2014-2020 рр. і фактично збільшаться зі 140,8 млрд. дол. США у 2015 р. до 157,8 млрд. дол. США у 2020 р. Причому, лівову частку у дане зростання внесуть корпорації зі США – 31 % світових доходів у ІТ-індустрії, що у вартісному вираженні становить 3,8 трлн. дол. США. В той же час, позитивна динаміка буде спостерігатись і для корпорацій Азії – 29 % від загального ринку [2].

Висновок: Таким чином, інноваційні технології істотно змінюють звичні тенденції в самих різних сферах, від промислового виробництва до організації побуту, захоплюють споживачів швидкими темпами. Під тиском швидкості

розвитку інновацій компанії змушені змінювати існуючі бізнес-моделі, виробляти нові підходи до продуктів і послуг, процесам і підтримки бізнес-операцій.

Список використаних джерел

1. UNCTADSTAT. Data center. Information economy. Information and communication technology. Bilateral trade flows by ICT goods categories, annual, 2000-2016 [Electronic source]. – Mode of access: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>
2. IT Market Statistics and Trends [Electronic source]. – Mode of access: <https://www.ironpaper.com/webintel/articles/it-market-statistics-and-trends/>

Новосад Лілія

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

РОЛЬ ПРИВАТНОГО СЕКТОРУ У ФІНАНСУВАННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В РІЗНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

Сталий розвиток – це розвиток, що відповідає потребам сьогодення і дає можливість задовольняти свої власні потреби без шкоди для майбутніх поколінь. Його основною метою є збалансування економічних, екологічних та соціальних потреб населення планети для теперішнього та майбутнього поколінь.

Сталий розвиток потребує значних фінансових ресурсів для задоволення своїх потреб і досягнення цілей. Основними джерелами його фінансування є державний і приватний сектор. Проте у них різні інвестиційні цілі. Інвестиційна діяльність більшості приватних інвесторів має на меті отримання прибутку. Довгострокові інвестиції в сталий розвиток пов'язані з багатьма ризиками, на які приватні інвестори не готові йти. Тому їхні вкладення капіталу носять короткостроковий характер.

Проаналізувавши дані, наведені в таблиці 1, можна побачити, що загальний обсяг чистого припливу фінансових ресурсів у 2015 році набув від'ємного значення, що підкреслює проблеми, пов'язані з фінансуванням сталого розвитку у довгостроковій перспективі.

У 2016 році відтік фінансових ресурсів з країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою оцінюються в 456 мільярдів доларів. Тим не менш, порівняно з 2015 роком ситуація покращилася. Хоча обсяги фінансових ресурсів до країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою спочатку піднялися після кризи 2008 року, вони досягли максимуму у 615 мільярдів доларів у 2010 році та потім почали скорочуватися.

Це пов'язано, насамперед, з пониженням цін на сировинні товари, які є основою експорту країн, що розвиваються. Хоча протягом 2016 року відбулося деяке відновлення припливу капіталу на багато ринків, що розвиваються, на тлі

більш помірною, ніж очіувалося, посилення монетарної політики в розвинених країнах і зростання цін на сировинні товари, цього недостатньо для зміни загальної динаміки.

Таблиця 1

Чистий приплив фінансових ресурсів до країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою за 2007-2016 рр. (млрд. дол.) [1]

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Країни, що розвиваються	308.2	51.12	513.08	637.5	433.8	213.9	365.5	44.10	-446	-430
Африка	36.22	38.17	58.28	21.44	32.46	55.65	77.37	82.68	82.05	81.86
Східна й Південна Азія	110	-34.46	357.63	382.3	273.3	44.80	206.09	-142	-677	-666
Західна Азія	42.88	-35.61	11.51	19.64	-109.5	-107.8	-130.4	-156	-33.4	40.14
Латинська Америка і країни Карибського басейну	119	83.02	85.67	214.1	237.6	221.16	212.45	260.1	182.7	113.4
Країни з перехідною економікою	112	-111.3	-12.53	-22	-72.96	-31.31	-63.41	-122	-97.5	-25.2

Багато країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою мають нестабільну економічну та політичну ситуацію, що також негативно впливає на інвестиційний клімат цих країн.

Висновок: На сьогоднішній день існує багато проблем з фінансуванням сталого розвитку. Приватний сектор не надто прагне інвестувати свої кошти в цю сферу. Зміни у державній політиці та нормативно-правовій базі можуть покращити дану ситуацію. Адже світ характеризується динамічним розвитком і вигода від інвестування в сталий розвиток набуває все більш чітких обрисів. Приватні інвестори повинні розуміти важливість та необхідність інвестування сталого розвитку. Це може принести великі прибутки в майбутньому, незважаючи на виклики, які постають сьогодні перед ними.

Список використаних джерел

1. World Economic Situation and Prospects report 2017 – UNCTAD, United Nations conference on trade and development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://unctad.org>.

2. Кононенко О.Ю. Актуальні проблеми сталого розвитку: навчально-методичний посібник / О.Ю. Кононенко. –К.: ДП «Прінт сервіс», 2016. – 109 с.

СТРАТЕГІЇ ПОСИЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Одінцов Олег

д.е.н., професор

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ МАЛОЇ ФОРМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Аграрний сектор економіки України характеризується низкою проблем у сільському господарстві, у розвитку села й сільських територій. Проблеми в аграрній сфері виникали як на фоні особливостей та специфіки галузі, так і на фоні політичних, економічних та суспільних змін у державі.

Визначальним фактором ефективного функціонування АПК є формування такої організації та управління агропромисловим виробництвом, яка б забезпечувала високу конкурентоспроможність аграрних підприємств всіх форм власності та господарювання [1, с. 3–15].

Метою стратегії реформування управління розвитком сільського господарства є формування ефективної системи органів та механізмів цього управління на основі раціонального поєднання галузевого і територіально-самоврядного управління, розвитку державно-приватного партнерства, кооперативного господарювання та кластерних форм регіонального співробітництва, розширення участі громадських організацій у формуванні і реалізації державної аграрної політики [2, с. 86].

Одним із шляхів сприяння розвитку сільських територій стає підвищення конкурентоспроможності малих форм господарювання, які несуть основне соціально-економічне навантаження на селі та виробляють майже половину сільськогосподарської продукції [3].

Як показує світовий досвід, соціально спрямованішою є інтеграція агропромислового виробництва на кластерних засадах. За кластерної організації агропромислового виробництва створюються умови для конкурентоспроможного розвитку як великих, так і середніх та малих структур агробізнесу, їх інтеграції на засадах спільної діяльності та державно-приватного партнерства [1, с. 3–15].

Визначальним у високій конкурентоспроможності кластерних формувань є використання конкурентних переваг територій, на яких концентрується те або інше виробництво, що дозволяє використати ці переваги для виробництва конкурентоспроможного продукту й підвищення доходів жителів і бюджетів цих територій та підсилення конкурентних переваг через налагодження прямих довготривалих формальних й неформальних зв'язків між учасниками кластера для спільної діяльності з виробництва конкурентоспроможного продукту [4, с. 18–30].

Перспективи розвитку суб'єктів малого бізнесу у сільському господарстві напряму залежать від організації стійкої взаємодії різних за розмірами

підприємницьких структур. Тому актуалізується питання форм співпраці великих і малих підприємств аграрного профілю на комерційній взаємовигідній основі [5].

Перевагою кластерного підходу щодо організації роботи малого аграрного бізнесу на відміну за інших форм інтеграції є насамперед створення спільноти юридично й економічно незалежних, але в той же час спільно взаємодіючих між собою на основі співпраці суб'єктів господарювання.

Наслідки діяльності регіонального кластеру малого агробізнесу багато в чому будуть визначатися якістю його інфраструктури, яка забезпечує ефективну діяльність економічних суб'єктів та їх взаємодію. Формування інфраструктури кластеру має передбачати можливість вільного доступу до використання її елементів усіма учасниками кластеру.

Як інтегровану форму інфраструктури агропромислового кластеру малої форми господарювання пропонуємо розглянути агропромислове інфраструктурне управління. На наш погляд, агропромислове інфраструктурне управління це є об'єднання (асоціація), яке створюється на перетині магістральних шляхів сполучення, що діє на основі логістичних технологій і забезпечує максимальний синергетичний ефект за рахунок логістичної координації й узгодження економічних інтересів учасників господарських процесів в кластері, інтеграції матеріальних, інформаційних, сервісних та фінансових потоків його учасників. Його роль полягає в підвищенні рівня соціально-економічного розвитку сільських територій регіону на основі розширення спектру сучасних, якісних інформаційно-консультаційних, фінансових та інших комерційних послуг, транспортно-економічних зв'язків, розвитку регіонального ринку сільськогосподарської продукції, створення додаткових робочих місць і стимулювання припливу в сільську місцевість працездатного населення.

Агропромислове інфраструктурне управління повинно складатися з сукупності елементів визначальної та підтримуючої систем, які об'єднують матеріальним потоком.

Визначальна система має чотири взаємопов'язані групи елементів: переробка сільськогосподарської продукції, транспортування, складування та розподіл.

Підтримуюча система також має чотири взаємопов'язані групи елементів: нормативно-правова підтримка, фінансова підтримка, матеріально-технічна підтримка та кадрова підтримка.

Приєднання представників державних органів до підтримуючої системи на рівні координування та регулювання діяльності без адміністративного тиску дозволяє гарантувати дотримання загальнодержавних інтересів. Основна функція органів влади на даному етапі полягає у створенні сприятливих умов для діяльності агропромислового інфраструктурного управління.

Найголовнішою характеристикою агропромислового інфраструктурного управління є територіальна концентрація всіх елементів визначальної та підтримуючої систем. Управління повинно виступати гарантом безпеки та створення сприятливого клімату для аграрного бізнесу.

Організаційна модель агропромислового інфраструктурного управління повинна базуватися на певних принципах: самостійності, прозорості, уніфікації, ефективності та контролю.

Реалізація викладених пропозицій щодо створення агропромислового інфраструктурного управління в регіоні дозволяє сформувати на його базі агропромисловий кластер малої форми господарювання та забезпечити його ефективну діяльність.

Висновок: Перспективним напрямом розвитку агропромислового виробництва може стати формування агропромислових кластерів малої форми господарювання, як ефективного механізму розв'язання соціально-економічних проблем розвитку сільських територій, зайнятості населення й підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств сфери АПК. Такі кластери здатні гармонійно доповнювати домінуючі в багатьох регіонах вертикально інтегровані структури (зокрема, агрохолдинги), сприяти диверсифікації й зростанню стійкості регіональної економіки, знижувати ризики, повноцінно використовувати локальні чинники зростання, задовольняти специфічні потреби, а також інтегрувати малі форми господарювання до кластерних об'єднань на основі паритетних форм співпраці та дозволяють виготовляти конкурентоспроможний продукт.

Список використаних джерел

1. Кропивко М. Ф. Підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості агропромислового виробництва на основі розвитку кластерних систем / М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2013. – № 3 – С. 3–15.
2. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
3. Лупенко Ю. О., Кропивко М. Ф., Малік М. Й. Інтеграція та самоорганізація аграрного бізнесу в умовах децентралізації влади : монографія / Ю. О. Лупенко, М. Ф. Кропивко, М. Й. Малік, С. Я. Воскобійник, І. Л. Голік та ін., НААН України, ННЦ «Інститут аграрної економіки»; За ред. М. Ф. Кропивка, В. В. Россохи. – Київ : Інститут аграрної економіки, 2015. – 482 с.
4. Кропивко М. Ф., Ковальова О. В. Сутність кластера як новітньої мережевої організації спільної діяльності в агропромисловому виробництві. Економіка АПК. – 2018. – № 6. – С. 18–30.
5. Лупенко Ю. О., Шпикуляк О. Г., Малік М. Й. Розвиток малих аграрних підприємств у ринковому інституційному середовищі: індикатори та ефективність : монографія / Ю. О. Лупенко, О. Г. Шпикуляк, М. Й. Малік; За ред. О. Г. Шпикуляка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2017. – 204 с.

Трушкіна Наталія
к.е.н., чл.-кор. АЕН України
Інститут економіки промисловості НАН України
Київ, Україна

ЛОГІСТИЧНИЙ КЛАСТЕР ЯК ФОРМА ПАРТНЕРСТВА В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Сучасні умови розвитку регіональної економіки характеризуються прискоренням процесів глобалізації, євроінтеграції та конкуренції. Така ситуація вимагає застосування нових інструментів підвищення конкурентоспроможності, до яких відноситься кластерний підхід [1-10], що є перспективним для регіонів України через їх логістичні особливості, якісний людський капітал і досвід організації промисловості. Його суть полягає у підтримці й розвитку кластерів шляхом консолідації зусиль держави, бізнесу, науки й освіти у пріоритетних сферах економічної діяльності в регіонах.

Одним з динамічних і стрімких напрямів розвитку сучасних регіональних екосистем є транспортна логістика як ефективне джерело забезпечення конкурентних переваг. У зв'язку з цим формування й розвиток логістичних кластерів дозволить підвищити рівень інвестиційної привабливості та створити передумови економічного зростання регіонів.

Формування логістичних кластерів потрібно здійснювати за рахунок більш раціонального використання наявних потужностей і ресурсів, виявлення сильних сторін і можливостей. Їх функціонування має ґрунтуватися на засадах Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів», Державної стратегії регіонального розвитку України до 2020 року і Стратегії сталого розвитку областей до 2020 року.

Логістичний кластер – це група географічно сусідніх і взаємозалежних підприємств і пов'язаних з ними організацій, що характеризуються спільною діяльністю, взаємодоповнюють і підсилюють конкурентні переваги одна одної через синергетичний ефект. Це територіальне та добровільне об'єднання підприємницьких структур, наукових і вищих навчальних установ, інституцій логістичної інфраструктури та органів влади з метою підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції, наданих послуг і сприяння сталого розвитку регіону.

Учасниками логістичного кластеру можуть бути: транспортні та промислові підприємства; термінальні й складські комплекси; експедиторські компанії; підприємства транспортної сфери, які мають ліцензії на здійснення навантажувально-розвантажувальних робіт; посередницькі організації, що займаються доставкою вантажів, техніки та оформленням транспортних документів; страхові, інвестиційні, фінансові компанії, банківські установи.

Ключовими принципами формування логістичних кластерів задля інтеграції в європейські та азійські економічні системи є: організація ринкової системи моніторингу й управління товаропотоками на міжнародному та регіональному рівнях; створення мережі логістичних центрів, які включають

транспортні термінали, товаророзподільчі й торгівельні комплекси; розробка й реалізація єдиної інформаційної системи управління транспортними потоками у віртуальному просторі; забезпечення принципів доставки товару «від дверей до дверей», «у необхідне місце» і «точно в строк» на основі розвитку інтермодальних і комбінованих перевезень.

Реалізація вищеперелічених принципів дозволить знизити витрати на організацію логістичної діяльності за рахунок надання транспортних послуг за участю всіх видів транспорту (з урахуванням регіональних особливостей) та будівництва термінальних комплексів, регіональних логістичних центрів із створенням структури нового типу логістичного оператора для обслуговування об'єктів транспортної інфраструктури.

Формування логістичних кластерів має бути спрямоване на комплексний розвиток його інфраструктури, що полягає в:

реконструкції та модернізації існуючих об'єктів залізничної, автомобільної, авіаційної, річкової й морської інфраструктури;

оптимізації розміщення пунктів митного оформлення і митних складів;

будівництві великих розподільних центрів для створення сучасної системи зберігання та дистрибуції продукції;

удосконаленні системи транспортних перевезень;

застосуванні ефективних схем логістики з метою поліпшення обслуговування споживачів транспортно-логістичних послуг.

Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств-учасників логістичного кластеру досягається через створення сприятливих умов задля зростання обсягів та якості наданих транспортно-логістичних послуг, що, в свою чергу, впливає на формування якісно нової моделі регіональної економіки.

Висновок. Поєднання сучасної кластерної політики, механізму інституційного забезпечення розвитку інтегрованої транспортно-логістичної системи і стратегій розумних спеціалізацій промисловості в умовах децентралізації дозволяє створити належні умови для формування логістичного кластеру як дієвої форми партнерства, зміцнити конкурентні переваги регіону та підвищити економічну спроможність територіальних громад.

До складових синергетичного ефекту від функціонування регіональних логістичних кластерів можна віднести:

збільшення надходжень до бюджету за рахунок підвищення ділової активності;

створення нових робочих місць і зростання рівня зайнятості – як показує передовий європейський досвід, створені в ЄС кластери забезпечують близько 38% робочих місць. 33,3% компаній, що працюють у межах кластерів, демонструють стабільне зростання рівня зайнятості [11];

збільшення обсягів вантажоперевезень і вантажообігу;

оптимізація переміщення логістичних потоків;

зменшення транспортної складової у вартості послуг;

зниження витрат на організацію логістичної діяльності;

скорочення часу на виконання митних процедур при оформленні вантажів;

забезпечення сприятливих інституційних умов функціонування ринку логістичних послуг;
створення об'єктів необхідної логістичної інфраструктури (транспортної, торгівельної, сервісної тощо);
удосконалення технології перевезень на основі формування сучасних логістичних центрів.

Список використаних джерел

1. Перебийніс В.І., Перебийніс О.В. Транспортно-логістичні системи підприємств: формування та функціонування: монографія. Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2006. 207 с.
2. Кислий В., Жарик Т. Розвиток транспортно-логістичних кластерів в Україні. *Економіка України*. 2010. №12. С. 28-37.
3. Смирнов І., Шматок О. Формування транспортно-логістичних кластерів у ЄС: український контекст. *Вісник Київського національного університету імені Т.Г. Шевченка*. 2012. Вип. 60. С. 14-19.
4. Ніколаєв Ю.О. Структура транспортно-логістичного кластера та процес його формування. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2012. Вип. 1 (44). С. 345-350.
5. Попова Н.В. Кластеры как основа инновационного развития транспортно-логистической системы региона. *Бизнес Информ*. 2013. Вып. № 8. С. 63-67.
6. Кластери в економіці України: монографія / За наук. ред. М.П. Войнаренка. Хмельницький: ХНУ, ФОП Мельник А.А., 2014. 1085 с.
7. Полякова О.М. Кластерний підхід до формування інтегрованої транспортно-логістичної системи. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2014. № 45. С. 239-244.
8. Ляшенко В.І., Котов Є.В. Україна XXI: неоіндустріальна держава або «крах проекту»? : монографія / НАН України, Ін-т економіки пром-сті; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. Київ, 2015. 196 с.
9. Іванов С.В. Транспортно-логістичні кластери в контексті розвитку транспортної системи України та окремо взятого економічного району. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. № 1(51). С. 15-22.
10. Гриценко С.І. Формування парадигми соціально-економічного розвитку в контексті транспортно-логістичних кластерів. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки*. 2018. № 3. Т. 3. С. 178-182.
11. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України розпочало обговорення кластерної програми промислового розвитку. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail>.

Кришня Таїсія

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ УКРАЇНИ

Глобальна конкурентоспроможність країни обумовлена її місцем на світовому ринку, міжнародним поділом праці, розподілом факторів виробництва, що забезпечують здатність держави до участі у конкурентній боротьбі та найпродуктивнішого використання конкурентних переваг перед іншими країнами. Дослідження конкурентоспроможності країни допомагає проаналізувати проблеми розвитку національної економіки та побудувати майбутню глобальну стратегію покращення позицій на міжнародній арені та підвищити рівень та якість життя в країні. Тому на даному етапі розвитку України надзвичайно важливо проаналізувати рівень її конкурентоспроможності та визначити слабкі сторони.

За період 2014-17 рр. за Індексом Глобальної конкурентоспроможності Україна втратила 9 позицій, спустившись з 76 місця у 2014-2015рр. на 85 місце у 2016-2017рр. Доцільно врахувати те, що показник конкурентоспроможності України також знизився з 4,14 одиниць до 4 одиниць у цьому періоді [1]. У різні роки значення індексу GCI (Global Competitiveness Index) для України було непостійним відносно 4 (найнижче показник 3,9, а найвищий – 4,14), рис.1), а за рейтинговою позицією відносно інших країн Україна займала найкраще 69 місце у 2006/2007 рр. та найгірше 89 місце у 2010/2011 рр.), рис.1).

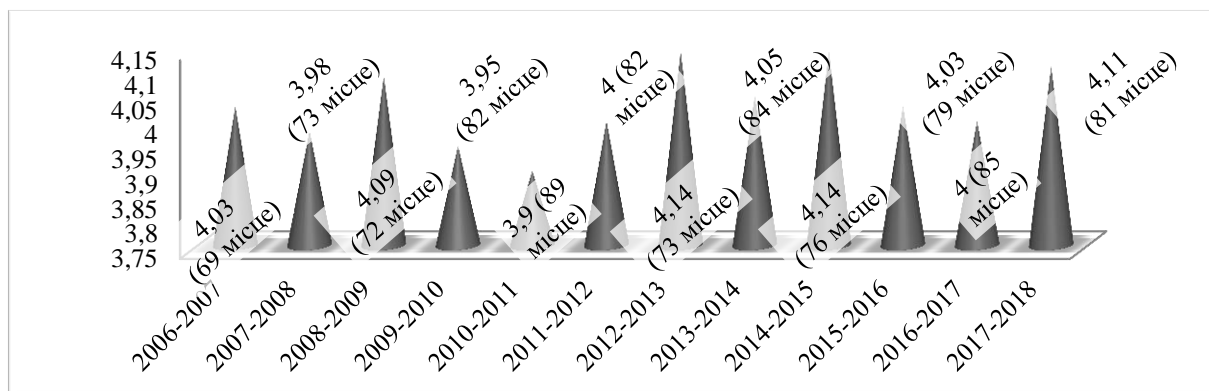


Рис. 1 Значення Індексу глобальної конкурентоспроможності України
Позиції України серед інших країн в рейтингу

Джерело: складено автором на основі [1]

У 2018 р. використовується нова методологія розрахунку індексу, який тепер розраховується за 100-бальною шкалою, де Україна посідає 83 позицію із показником 57,0. Найгірші позиції демонструють такі складові індексу як «Макроекономічна стабільність» (131 місце – 55,9 балів), «Фінансова система» (117 – 48,7 балів), «Інституції» (110 місце – 46,3 бали) [1].

Ще один щорічний рейтинг глобальної конкурентоспроможності (The IMD World Competitiveness Yearbook) в 2017 р. об'єднав 63 держави, зокрема й

Україну, яка зайняла 60 місце серед 63 країн рейтингу, випередивши лише Венесуелу, Монголію та Бразилію з результатом 56,126 балів (50,872 бали в 2014 р.) [2], в 2016 р. місце України – 59 або 46,512, у 2010 р. Україна займала передостанню сходинку, випередивши лише Венесуелу. Аналізуючи динаміку змін рейтингу конкурентоспроможності України за категоріями протягом 2010-2017 рр., можна стверджувати про критичну ситуацію з конкурентоспроможністю економіки України протягом досліджуваного періоду. Найкращу позицію за період з 2010 по 2017 рр. мала категорія «Стан економіки» в 2013 р. (30 місце). В цілому за категорією «Стан економіки» абсолютне падіння рейтингу склало 25 позицій в період з 2013р. по 2017 р. [2,3]

У 2018 р. Україна зайняла 59 позицію (56, 763 бали). Складова індексу «Стан економіки» знову демонструє погіршення позицій в порівнянні з 2017 р, з 55 місця опиняється на 58. Субфактори категорії «Економіка» також демонструють тенденцію до погіршення: показник «національна економіка» опускається на 56 сходинку із 48 у 2017 р. , показник «міжнародні інвестиції» втрачає 4 позиції в рейтингу, показник цін втрачає 5 позицій і займає 50 сходинку, рівень зайнятості опускається також на один щабель нижче, лише показник міжнародної торгівлі має позитивний вплив і піднімається аж на 12 сходинок вгору, займаючи 30 місце (рис. 2).

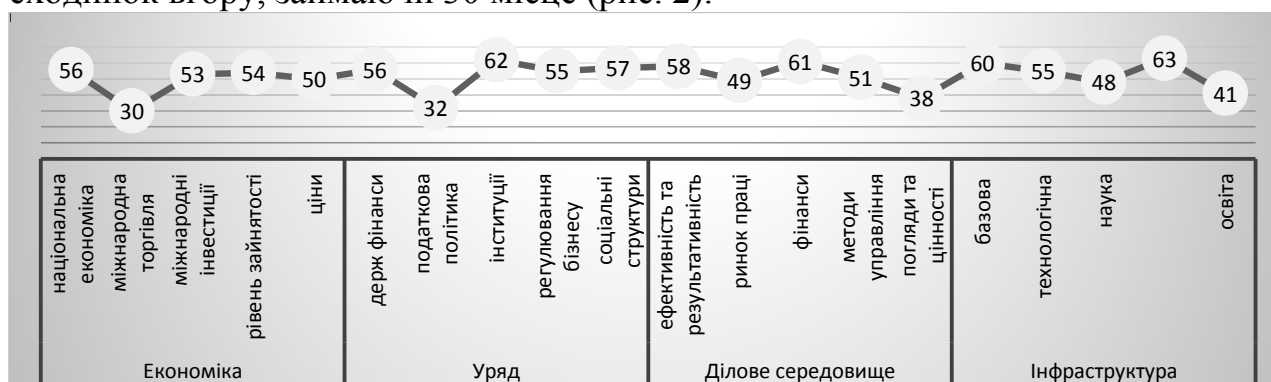


Рис. 2 Складові індексу конкурентоспроможності за методикою провідного європейського Інституту менеджменту (2018 р.)

Джерело: складено автором на основі [3]

Отже, одним з найбільш вразливих і проблемних середовищ в країні є економічне. Тим не менш, в Україні вже було запущено пенсійну реформу, реформу охорони здоров'я, відбувається реформування освіти та ін. Щодо економіки, то протягом 2018 року відбулось зростання ВВП, було проведено реконструкцію банківського ринку, що дало змогу збільшити прибутки банківської системи, відбулося створення зони вільної торгівлі з Ізраїлем, відбувається децентралізація, що збільшує надходження до місцевих бюджетів, уряд почав підтримувати та пропагувати зелену енергетику, яка й надалі має розвиватись, також відбулося збільшення експорту товарів до Європи. Не дивлячись на ці та інші значні зрушення, Україні ще багато потрібно реформувати, особливо в економічній сфері. За минулі роки знову збільшилось податкове навантаження на бізнес, що не дає змогу відкрито розвиватись. Аналізуючи заборгованості держави, то можна виокремити те, що у 2008-му році, під час світової кризи Україна мала не настільки обтяжливий зовнішній

борг. І це – найсуттєвіший чинник, який робить вітчизняну економіку особливо вразливою під час ймовірної нової світової кризи. Важливо зауважити й те, що Україні ще потрібно багато працювати над удосконаленням ринкових механізмів, особливо важелів виходу на зовнішні ринки: сертифікація, стандартизація, нові ринки збуту, стимулювання розвитку промисловості, а не тільки аграрного сектору. Звичайно ж, що це все потрібно робити в умовах безкорупційного середовища, а на викорінення корупції потрібно ще багато часу та зусиль. Задля викорінення корупції потрібно зробити максимально відкритим державний апарат, а тоді працювати над місцевими структурами.

Висновок: Отже, основним викликом для конкурентоспроможності України є відновлення економічного зростання, що дозволило б скоротити безробіття й поліпшити умови життя. Крім цього, важливим є залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій, реформування судової системи, боротьба з корупцією, удосконалення інституцій влади, а також завершення конфліктної ситуації в межах країни.

Список використаних джерел

1. World Economic Forum [Electronic source]. – Access mode to a resource: <https://www.weforum.org/reports>
2. Overall ranking and competitiveness factors [Electronic source]. – Access mode to a resource: http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/Overall_ranking_5_years.pdf
3. Imd World CompetitivenessCenter[Electronic source]. – Access mode to a resource: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-centerrankings/world-competitiveness-ranking-2018>
4. Офіційний сайт Світового центру даних з геоінформатики та сталого розвитку, «Глобальний аналіз якості та безпеки життя» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wdc.org.ua/en/services/country-profiles-visualization>.

Новікова Орина

студентка

Одеська національна академія харчових технологій

Одеса, Україна

СТРАТЕГІЇ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Регіон як самостійна територіально організована економічна система поступово стає не тільки окремим економічним агентом національної економіки, але також вступає в світові конкурентні процеси. Роль територіально організованих економічних систем в цьому випадку залежить не тільки від макроекономічних умов або можливостей самих регіонів, але також від конкурентних переваг, механізмів конкурентної взаємодії регіонів і позицій регіону в цій взаємодії. Якщо окреме неконкурентоспроможне підприємство може просто вийти з ринку, тобто припинити своє існування, то це не може статися з регіоном чи країною [1].

Формування регіону як самостійного суб'єкту конкурентних відносин потребує дослідження поняття «конкурентоспроможність регіону». Немає єдиного підходу серед науковців щодо визначень конкурентоспроможності регіону. Однією з відмінностей є різне бачення питання на задоволення яких саме потреб регіону спрямовується така властивість регіону як конкурентоспроможність.

Враховуючи характерні особливості притаманні регіону, можна сформулювати наступне визначення конкурентоспроможності регіону: конкурентоспроможність регіону – це його здатність ефективно конкурувати із економічними об'єктами відповідного рівня на національному та світовому ринках задля забезпечення збалансованого соціо-еколого-економічного розвитку за рахунок раціонального використання конкурентних переваг даного регіону [2].

Проблеми, що вирішуються в кожному регіоні, значною мірою повинні відповідати загальнодержавним завданням, але при цьому необхідно враховувати особливості, притаманні конкретному регіону:

- наявність чи відсутність природних ресурсів;
- структура господарства;
- рівень економічного і соціального розвитку;
- ступінь розвитку виробничої і соціальної інфраструктури;
- демографічна ситуація;
- екологічний стан регіону [3].

Загалом конкурентоспроможність регіону визначається показниками макроекономічної динаміки; ефективності діяльності органів місцевого самоврядування та державної регіональної політики; ефективності бізнесу, зокрема у приватному секторі; розвиненості інфраструктури.

У високій конкурентоспроможності регіону зацікавлена й держава, оскільки саме вона забезпечує збалансований соціально-економічний розвиток країни. Тому головними результатами конкурентоспроможності регіону дійсно варто вважати підвищення якості життя населення та економічного зростання. Разом з тим, недоцільно стверджувати про високу конкурентоспроможність регіону, коли [4]:

1) гарантується належний рівень якості життя населення, проте не на всій території регіону, а лише в обласному центрі та окремих великих містах;

2) рівень життя високий лише для окремих соціальних груп та суспільних прошарків і критично низький для інших категорій населення;

3) обсяг ВРП та інші показники економічного зростання регіону покращуються, а структура економіки нераціональна, не розвиваються види економічної діяльності зі значною доданою вартістю, недосконалою є секторальна структура підприємництва, не відбувається вдосконалення інституціонального середовища, конкурентоспроможність підприємств не базується на інноваційних засадах та інвестиціях;

4) спостерігаються істотні диспропорції соціально-економічного розвитку за територією регіону (в малих містах та на сільських територіях порівняно з обласним центром).

Однією із найбільш популярних стратегій конкуренції останніх 30 років належить професору Гарвардської школи бізнесу М.Портеру, яка передбачає три основних напрямки: мінімізація виробничих витрат, диференціація (унікальність) продукту, концентрація на вузькому сегменті ринку. В умовах сучасного надзвичайно конкурентного середовища широку популярність отримала стратегія «блакитного океану», авторами якої є Чан Кім та Рене Моборн. Суть даної стратегії полягає в тому, що уникнення конкурентної боротьби можливе за допомогою створення «блакитних океанів» - ринків, на яких відсутня конкуренція.

Слід відзначити, що немає єдино вірної стратегії конкуренції, натомість доцільним є побудова стратегії конкуренції національних регіонів на принципах обох концепцій, тобто створення симбіозу конкуренції «червоних океанів» та «голубих океанів», чого вимагають реалії вітчизняної регіональної економіки. Кожний з регіонів України має свій унікальний набір конкурентних переваг, а отже і всі передумови щоб зайняти свою нішу в народному господарстві нашої держави та в міжнародних економічних відносинах, замість запеклої конкурентної боротьби між собою, яка послаблює економіку як самих регіонів, так і держави у цілому[5].

Висновок: Набуття регіоном статусу конкурентоспроможного на світовому рівні повинно починатися з підвищення рівня конкурентоздатності в межах національної економіки. Для цього органи місцевого самоврядування повинні спрямовувати свої зусилля на те, щоб усі критерії конкурентоспроможності регіону були високими на загальному національному рівневі, а після цього - і на міжнародному. Такий підхід дозволить аналізувати і вдосконалювати більш адресні щодо регіону чинники зростання міжнародної конкурентоспроможності. З огляду на зазначене, пріоритетами стратегії підвищення конкурентоспроможності України та її регіонів стають: інституціональні зміни, розвиток громадянського суспільства й соціального капіталу; формування власної програми довгострокового розвитку на основі конкурентних переваг, першочергово – у стратегічних сферах життєзабезпечення; консолідація суспільства на основі спільних національних цінностей та відображення їх у зовнішньоекономічній політиці.

Список використаних джерел

1. Аналіз індексу конкурентоспроможності країни [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>
2. В.М. Осипов Трансформація підвищення стратегії конкурентоспроможності регіону в умовах нової економіки / Економічні інновації // 2010. - №40. – С 283-296.
3. Герасимчук З. В. Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика: Монографія / З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська. - Луцьк: Надстир'я, 2008. - 248 с.
4. Стратегія та механізми зміцнення просторової структурної конкурентоспроможності регіону : Монографія / За ред. А. І. Мокія, Т. Г. Васильціва. - Львів: Ліга Прес, 2010. - 488 с.

5. Концепція Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007-2015 роки .

Трофимович Олександра

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

В період глобалізації нагальною потребою кожної країни є розвиток її національної економіки з перспективою на підвищення конкурентоспроможності на світовому рівні.

Індустрія 4.0, як інноваційна складова є невід'ємною та обов'язковою частиною на яку кожна країна звертає увагу, оскільки період новітніх технологій ставить перед собою багато завдань і є головною передумовою підвищення рівня конкурентоспроможності країн.

Інновації та конкурентоспроможність взаємопов'язані. Перевагу в конкурентній боротьбі мають саме ті учасники ринку, які займають активну позицію у використанні інновацій. Отже, фундаментом конкурентних переваг є процес безперервного стимулювання оновлення і модернізації, рушійною силою якого виступають інновації.

В економічній науці конкурентоспроможність розглядається як комплекс економічних, науково-технічних, виробничих, організаційних, управлінських та інших факторів, що реалізуються в товарах та послугах, які успішно конкурують на внутрішніх і світових ринках [1, с. 88].

Незважаючи на високу оцінку як важливого чинника економічного зростання, інновації також були створені як внесок у підвищення економічної та соціальної нерівності. Такі негативні наслідки особливо очевидні в контексті країн, що розвиваються, та крайньої бідності, де внесок інновацій у нерівність розглядається як питання соціальної та економічної ізоляції.

Глобальний інноваційний індекс(ГІІ) являє собою оцінку діяльності в області інновацій в 130 країнах і державах світу, засновану на більш ніж 80 показниках. В табл. 1 наведено рейтингові показники в ГІІ.

Таблиця 1

Україна в рейтингу Global Innovation Index, 2014-2018

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
Місце в рейтингу	63(36,3)	64(36,5)	56(35,7)	50(37,6)	43
Індекс виходу інновацій	46(34,4)	47(33,9)	40(32,5)	40(34,2)	35
Індекс входу інновацій	88(38,2)	84(39,1)	76(38,9)	77(41,0)	75
Коефіцієнт ефективності інновацій	14(0,9)	15(0,9)	12(0,8)	11(0,8)	5

*Складено автором: Джерело [2]

Як видно з таблиці, впродовж років Україні вдавалося покращувати свою інноваційну діяльність, що відобразилось в її показниках. Це можна пов'язати

із європейським напрямом розвитку та прагненням до вступу в світові організації. Станом на 2018 рік Україна займає 43 місце із 126 країн рейтингу.

Детально розглянемо який це мало результат на рейтинг Глобальної конкурентоспроможності України(табл.2). Як показує рейтинг, Україна має не найкращі позиції. Здавалося б показники інноваційної діяльності достатньо високі, а конкурентоспроможність не зростає, і навпаки погіршується.

Таблиця 2

Україна в рейтингу Global Competitiveness Index, 2014-2018

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
Місце в рейтингу	84	76	79	81	83
Населення(млн)	45,7	42,8	42,6	42,3	42,3
ВВП(блн.дол.США)	176,2	132,3	90,9	109,3	-
ВВП на душу населення(дол.США)	3,877	3,095	2,135	2,582	2,582

*Складено автором: Джерело [3]

Проблема розвитку України закладається в тому, що уряд спрямовує свою діяльність на певний сектор, а інші не менш важливі сектори, залишаються без втручання, занепад яких і призводить до зменшення рівня конкурентоспроможності.

Найбільш негативні показники України і надалі залишаються без втручання, це такі сектори економіки, як інститути, інфраструктура, макроекономічне середовище. Більше уваги уряду приділяється інноваціям, охороні здоров'я, початковій та вищій освіті населення.

Отож, інновації для України є особливо гострою проблемою, оскільки країни прагне включення до міжнародного економічного співтовариства як рівноправний партнер.

Головною метою України в процесі впровадження інноваційної стратегії розвитку економіки та підвищення конкурентоспроможності мають стати:

- підвищення додатних результатів в національній економіці, із своєчасним вирішенням первинних потреб;
- залучення прямих іноземних інвестицій в сфері, що є перспективними на сьогоднішній день та мають ресурсно-технічне забезпечення;
- державна підтримка бізнесу, щодо залучення інновацій;
- забезпечення доступності технічних і технологічних інновацій;
- розроблення інноваційної стратегії, з індивідуальних підходом до національної економіки.

Інноваційна діяльність України загалом сконцентрована саме в низькотехнологічному секторі промисловості та фінансово-банківському секторі, а також лише в деяких регіонах. Інноваційна діяльність в Україні досить слабо зорієнтована на більш широке застосування в економіці і в секторі науково-технічних знань.

Українська інноваційна діяльність повинна впроваджувати стратегію випереджаючого розвитку економіки на основі інноваційної моделі, що означає активізацію інноваційної діяльності. З метою підвищення конкурентоспроможності України, забезпечення її розвитку та процвітання необхідно посилити державну підтримку інноваційної діяльності та розробити чітку інноваційну політику, яка спрямована не тільки на створення

сприятливого інвестиційного клімату, а й на формування дієздатних структур, що здатні її реалізувати. Налагодження ефективного механізму взаємодії між цими структурами – це завдання влади на сучасному етапі розвитку.

Сьогодні уряд України вже сформував стратегію розвитку «Інноваційна Україна 2020». У даній стратегії зазначено, що в умовах глобалізації та існуючих ринкових порядків Україні необхідна чітка стратегічна політика свого надійного позиціонування на глобальному та європейському рівнях. Дана стратегія спрямовується на швидке випереджальне реагування на динамічні зміни, які постійно відбуваються у світовій економіці, з метою здійснення цілеспрямованих заходів щодо забезпечення виходу української економіки на високий рівень міжнародної привабливості і здатність стало розвиватися за інноваційно-інвестиційною моделлю [4].

Висновок: Отже, розвиток національної економіки вкрай важливий в процесі глобалізації та інтернаціоналізації, оскільки призводить до підвищення рівня конкурентоспроможності. Інновації є однією з головних сфер, що підвищують рівень конкурентоспроможності країн. Інновації для України є особливо гострою проблемою. Недостатньо розвинена інфраструктура, низький рівень державної підтримки та незначний рівень іноземних інвестицій відкидають нашу країну на останні сходинки в рейтингу глобальної конкурентоспроможності. Покращення в інноваційному секторі відкриє для країни нові шляхи внутрішнього розвитку та зміцнить її на світовому ринку.

Список використаних джерел

1. Бойко Є.І. Механізми регулювання розвитку промислового виробництва регіону /Є.І.Бойко, М.П.Горін //Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональна політика: досвід ЄС та його адаптація до умов України : зб.наук.праць. - Львів: НДІСЕП, 2003. - Вип.5. - Ч.І. - 458 с.
2. Global Innovation Index [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/Home>
3. Global Competitiveness Index [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/>
4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article>

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСЬКОМУ ПРОСТОРІ

Гончаренко Ірина
д.н.держ.упр., професор
Черкаський державний технологічний університет
Черкаси, Україна

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Домогосподарство як економічна одиниця є виразником якості життя населення в країні та детермінантою рівня економічного розвитку. Фінанси вітчизняних домогосподарств є незбалансованими у зв'язку із прогалинами у функціонуванні фондового ринку, недоліками в системі соціальних виплат, які стали тягарем для дефіцитного державного бюджету, недовірою до банківської системи тощо. Домогосподарства стали об'єктом ґрунтовного дослідження представників економічної науки: К. Бюхера, Т. Мальтуса, П. Самуельсона. Вагомий внесок у розвиток теорії домогосподарств та сімейної економіки зробили Г. Беккер, Дж. Кейнс, А. Маслоу, Ф. Модільяні, І. Фішер, М. Фрідман. Щодо вітчизняних науковців, то проблему диференціації доходів домогосподарств досліджують: Е. Лібанова, В. Мандибура, Н. Холод. Вчені, які обґрунтовують роль заощаджень домогосподарств в інвестиціях: О. Барановський, І. Лютий, Г. Азаренкова та інші.

Враховуючи вагомий внесок вітчизняних і зарубіжних науковців, проблема незбалансованості фінансових ресурсів домогосподарств залишається актуальною та потребує продовження наукових пошуків.

Вважаємо, що для того щоб дати якісну оцінку обсягів і структури фінансових ресурсів домогосподарств, доцільно здійснити аналіз основних макроекономічних показників, які визначають умови формування фінансів домогосподарств України. Для цього приймемо до уваги основні макроекономічні показники і співставимо їх із обсягами доходів і витрат населення, табл. 1.

Валовий внутрішній продукт (далі – ВВП) в Україні, упродовж 2012 – 2017 рр. систематично зростав (за виключенням реального ВВП у 2015/2014 рр.), однак, темпи такого зростання кожного року різні, визначати середньорічний темп зростання ВВП не доцільно, оскільки досліджуваний період характеризується кризовими явищами в економіці, можна констатувати, що номінальний ВВП з 2012 по 2017 рр. збільшився на 1 578 251 млн. грн. або 112,4 %. Найбільші темпи зростання номінального ВВП спостерігаються в 2014-2017 рр. зростання подекуди досягало 25 % (2015/2014 рр.), такі відхилення не варто приймати за показник, який характеризує позитивну тенденцію в економіці, фахівці, в даному випадку, наголошують на необхідності врахування реального ВВП, який демонструє загальний обсяг

виробництва та вимірюється в постійних цінах, тобто на величину цього показника впливає лише зміна обсягів виробництва. Таким чином, реальний ВВП за 2015/2014 рр. зменшився на 104 180 млн. грн. або на 10 % проти 25 % зростання за номінальним значенням. Таке відхилення між показниками номінального і реального ВВП свідчить про інфляційні процеси в економіці, зокрема, зростання цін на товари та послуги з одночасним скорочення споживання та обсягів виробництва. Так, упродовж 2014-2015 рр., індекс фізичного обсягу ВВП не досягав і 100 % та становив 98,8 % і 89,1% відповідно, а дефлятор ВВП становив у 2014 р. 148,9 %, а у 2015 р. – 206,7 % [3]. Тобто, обсяг виробництва в реальному секторі економіки упродовж 2014-2015 рр. не досягнув 2010 р., а ціни по відношенню до 2010 р. зросли на 50% та 106,7% відповідно, що є основною причиною зростання номінального ВВП, підвищення цін та прожиткового мінімуму й інших державних стандартів: заробітних плат, пенсій, соціальних трансфертів населенню.

Таблиця 1

Співставлення основних макроекономічних показників, доходів і витрат населення України за 2012-2017 рр., млн. грн.

Показник	Роки					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ВВП номінальний	1404669	1465198	1586915	1988544	2383182	2982920
ВВП реальний	1141055	1140750	1066001	961821	2034430	2445587
ВВП на душу населення, грн.	32 480	33 965	36 904	46 413	55 848	70 224,3
Індекс споживчих цін, %	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4	113,7
Індекс реальної заробітної плати, %	111	106,7	86,4	90,1	106,5	118,9
Доходи населення України	1457864	1547873	1516768	1743979	2002383	2475826
Витрати та заощадження населення України	1457864	1548733	1516768	1735858	2002383	2475826

Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики [1-3].

Згідно з даними табл. 1, найбільший темп інфляції припав на 2014-2015 рр. і становив 124,9 та 143,3 % відповідно. У 2017/2016 рр. також спостерігалось незначне зростання цін на 1,2 %. Позитивним показником є перевищення середньорічних темпів зростання доходів населення за досліджуваний період (11,5 %) над темпами зростання індексу споживчих цін (3,9 %).

Висновок: Вважаємо, що вирішення проблеми збалансованості та достатності фінансів домогосподарств можливе за умови вирішення стратегічних завдань, а саме: стабілізація та нарощування економіки; соціальна відповідальність бізнесу; розвиток фондового ринку; підвищення державних соціальних стандартів та гарантій. Кожна із запропонованих стратегій знаходить своє відображення як на макро- та і на мікро- рівні.

Отже, проблема фінансів домогосподарств є комплексною та потребує застосування конкретних заходів як на загальнодержавному рівні, так і на рівні окремих домогосподарств.

Список використаних джерел

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

2. Статистичний збірник України «Праця України». – Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

3. Соціально-економічний розвиток України за 2017 рік [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Київ, 2017. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.

Бразилій Наталія

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

ДІЛОВА РЕПУТАЦІЯ, ТА ЇЇ ВІДОБРАЖЕННЯ В СИСТЕМІ ОБЛІКО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Насьогодні особливо важливим моментом являється уточнення сутності, розкриття основних складових ділової репутації підприємства і виявлення її впливу на фінансовий розвиток підприємства, а від так і особливості її відображення в системі обліково-аналітичного забезпечення. Оцінюючи загальну вартість підприємства необхідно, крім того, оцінювати не лише його фінансово-господарські показники та досягнення, а й враховувати ділову репутацію підприємства, оскільки це є вагомою оцінкою майбутніх показників діяльності та економічного потенціалу.

Відомо, що ефективність - це співвідношення витрат і доходів, отже, створення ефективного іміджу - процес отримання високої ціни («гудвілу») підприємства при найменших витратах з розвитку сталого способу і створення його ділової репутації [1].

Ділову репутацію необхідно розглядати як правову категорію, яка відображає з одного боку немайнове благо, а з іншого - як інформаційну складову, що формує ділову репутацію, тобто з позиції економічної діяльності як гудвіл [2].

Аналізуючи нормативно-правове забезпечення виникнення та відображення гудвілу в системі обліку і звітності, зауважимо, що згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», гудвіл – перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань на дату придбання. Негативний гудвіл – перевищення частки покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань над вартістю придбання на дату придбання [3].

Відповідно до Податкового Кодексу України, гудвіл – нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів підприємства і його звичайною вартістю, як цілісного майнового комплексу, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів (робіт, послуг), нових технологій тощо [4].

Але якщо ж розглядати міжнародні стандарти обліку і звітності, то відразу бачимо ширший підхід до даного питання. Так, На Міжнародний стандарт фінансової звітності МСФЗ 22 “Об’єднання компаній” виділяє поняття як ділової репутації так і гудвілу.

Так за МСФЗ 22, ділова репутація – перевищення вартості купівлі над придбаним інтересом у справедливій вартості ідентифікованих придбаних активів і зобов’язань станом на дату здійснення операції обміну. Гудвіл (який виникає в результаті придбання) – це платіж, на який погоджується новий власник підприємства в надії отримати в майбутньому економічний зиск [5].

З метою відображення ділової репутації в системі обліку і звітності її вартість придбання визначається розрахунковим шляхом, а саме, як різниця між купівельною ціною підприємства та вартістю підприємства з врахуванням суми зазначеної як валюта балансу, тобто як загальна вартість всіх активів і зобов’язань підприємства.

Таким чином, ділова репутація організації - це різниця між тією ціною, яку покупець заплатив на ринку або аукціоні при придбанні іншої організації (як майнового комплексу), і сумарною вартістю всіх активів, які входять до складу цього комплексу.

Залежно від фізичного стану придбаних активів, рентабельності продукції, що випускається організацією, загального стану справ в галузі, стану попиту і пропозиції на аналогічні об’єкти, а також інших факторів ділова репутація організації може бути як позитивною, так і негативною.

Позитивна ділова репутація організації повинна розглядатися як надбавка до ціни, що сплачується покупцем в очікуванні майбутніх економічних вигод, і враховуватися в якості окремого інвентарного об’єкта. Іншими словами, позитивна репутація - це та додатковий прибуток (по відношенню до нормального прибутку в даному регіоні або галузі), яку покупець передбачає отримати в найближчій перспективі.

Негативна ділова репутація організації повинна розглядатися як знижка з ціни, що надається покупцеві у зв’язку з відсутністю стабільних покупців, репутації якості, навичок маркетингу і збуту, ділових зв’язків, досвіду управління, рівня кваліфікації персоналу і т.д., і враховуватися як доходи майбутніх періодів.

Негативна репутація багато в чому обумовлена суб’єктивними факторами і являє собою різницю між реальною ціною придбаного майна і тією ціною (заниженою), по якій це майно вдалося придбати.

Так, як позитивна, так і негативна ділова репутація має грошовий вираз, який визначається через оцінку її матеріальних і нематеріальних складових.

Загальна сума таких складових можлива при продажу або інвестуванні підприємства. Саме в цей час виникає гудвіл, який дозволяє виміряти співвідношення загальної фактичної вартості і бухгалтерської оцінки вартості підприємства.

Підсумковий розмір вартості підприємства, розрахований з урахуванням нематеріальних активів, повинен бути скоректований в залежності від конкретних обставин, зокрема, необхідно врахувати активи невиробничого

призначення. Результати, отримані таким чином, мають об'єктивну основу, надійність якої залежить від широти кола підприємств-аналогів [6].

Стосовно відображення гудвілу в системі рахунків бухгалтерського обліку необхідно зазначити, що у Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкції про його застосування для його відображення призначено рахунок 19 «Гудвіл».

Крім того інструкцією 291 зазначено, що рахунок 19 "Гудвіл" призначений для узагальнення інформації про гудвіл, що виникає при придбанні, відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 "Об'єднання підприємств", та/або гудвіл, який виник у процесі приватизації (корпоратизації) підприємства, порядок обліку та списання якого визначається Положенням про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій підприємств державного, комунального секторів економіки та господарських організацій, які володіють та/або користуються об'єктами державної, комунальної власності, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 19.12.2006 № 1213.

Рахунок 19 "Гудвіл" має такі субрахунки:

191 "Гудвіл при придбанні"

193 "Гудвіл при приватизації (корпоратизації)"

За дебетом субрахунку 191 "Гудвіл при придбанні" відображається вартість гудвілу, що виникає при придбанні іншого підприємства, за кредитом - втрати від зменшення корисності гудвілу і сума списаного гудвілу.

За дебетом субрахунку 193 "Гудвіл при приватизації" підприємства державного, комунального секторів економіки відображають вартість гудвілу, який виник при приватизації (корпоратизації), за кредитом - суму списаного гудвілу в порядку, визначеному Положенням про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій підприємств державного, комунального секторів економіки і господарських організацій, які володіють та/або користуються об'єктами державної, комунальної власності, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 19.12.2006 № 1213 [7].

Як бачимо для обліку негативного гудвілу не передбачено субрахунку. Тому стає зрозумілим, що згідно П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» (п. 13) негативний гудвіл взагалі не визнається та не відображається в обліку і звітності, оскільки у випадку появи негативної різниці вона визнається доходом.

Крім того, гудвіл, який виник у процесі приватизації (корпоратизації), не амортизується. Він повністю або частково може бути списаний за рішенням уповноваженого органу.

Висновок: Таким чином, гудвіл не визнається активом, а витрати на його придбання списуються за рахунок певних джерел, зокрема за рахунок зменшення капіталу власників, що не суперечить міжнародній практиці.

Висновок. Отже, на сьогодні за П(С)БО 19 гудвіл – це перевищення вартості придбання над відповідною часткою покупця. Тому на нашу думку, оскільки гудвіл є різницею між вартістю придбання та відповідною часткою покупця, може мати як позитивне, так і негативне значення, що відповідно

призводить до виникнення або позитивного, або негативного гудвілу. Тому вважаємо, що в системі рахунків повинні відобразитись два види гудвілу – позитивний та негативний.

Список використаних джерел

1. Машевська К. О., Поняття ділової репутації юридичних осіб в українському законодавстві Часопис Київського університету права. - 2013. - № 2. - С. 132-136. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chkup_2013_2_32
2. Васільєва Л.М., Бондарчук Н.В. Ділова репутація підприємства як об'єкт бухгалтерського обліку, / Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету, №2 (44), 2017, с. 109-112.
3. П(С)БО 19 “Об’єднання підприємств” від 07.07.99 № 163 [електронний ресурс]. – режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99_4.
4. Податковий кодекс України [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
5. МСФЗ 22 “Об’єднання компаній” 30.11.1999 № 291 [електронний ресурс]. – режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_006
6. Шкроміда В.В. Ділова репутація підприємства: проблеми оцінки та необхідність обліку / Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. випуск 8 – с. 207-211.
7. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291 [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

Данилюк Тетяна

к.е.н, доцент

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Луцьк, Україна

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ В УМОВАХ УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЙ

Розвиток економіки та гостра конкуренція змушують компанії вдосконалювати бізнес-процеси, скорочувати витрати, підвищувати ефективність виробництва. Сказане відноситься до перспективних галузей, де зростання конкуренції змушує компанії постійно пристосовуватися до змін зовнішнього середовища, концентрувати свою увагу на тих процесах, де найкращим чином можна реалізувати свої можливості, переваги, знання та досвід. Тобто, сьогодні жодна організація не може самостійно на 100% виконати прийнятну програму стратегічного розвитку і тому успішно використовує послуги аутсорсингу.

Аутсорсинг надає можливість компанії підвищити якість продукції і послуг, знизити ризик, підвищити ефективність діяльності, швидко реагувати на зміни середовища, оптимізувати свою організаційну структуру і систему

управління власними функціональними сферами діяльності з метою нарощення конкурентних переваг [1]. Дієвим при цьому є застосування логістичного підходу, яким передбачається збалансоване управління матеріальними і супутніми потоками на всіх етапах виробництва продукції з метою оптимізації витрат і часу та найбільш ефективного використання ресурсів.

В сучасній організації аутсорсинг логістичних послуг використовують з метою: економії часу, зосереджуючись на профільній діяльності; поділу відповідальності з управлінням для підвищення якості транспортно-складських операцій з боку зовнішніх операторів і оптимізації рівня виробничих запасів; створення ефективних каналів дистрибуції з оперативною реакцією на ринкові зміни і споживчі переваги; використання досвіду і професіоналізму логістичних посередників.

Рано чи пізно багато компаній приходять до висновку, що без комплексного взаємодії досвідчених фахівців логістики налагодити бізнес-процеси в логістичній сфері практично нереально. Одні фірми починають інвестувати величезні суми на підготовку та утримання великого штату персоналу, відповідального за координацію транспортних і складських процесів, інші ж вважають, що аутсорсинг в логістиці – це найбільш оптимальний спосіб вирішення логістичних завдань [2].

Розвиток ринку українського логістичного аутсорсингу відбувається тим же шляхом, що й в розвинених країнах, однак із дуже помітним відставанням. На сучасному етапі в логістичній практиці США та Європи аутсорсинг набирає все більшої ваги. За даними дослідження Industry Week Census on manufacturing 54,9% американських компаній використовують логістичний аутсорсинг у виробництві й 43,8% в обслуговуванні устаткування [3]. У країнах Європи спостерігається значний рівень обсягів логістичних функцій, переданих на виконання аутсорсинговим фірмам, зокрема, 61% у сфері транспортних послуг, 13% – управління флотом, 5% – підтримки клієнтів, 8% – управління запасами, 6% – обліку замовлень, 35% – складського господарства, 11% – кастомізації, 15% – реверсної логістики, 25% – інформаційних систем [4]. Аналізуючи рейтинг аутсорсингових бізнес-процесів в Україні, можна прийти до висновку, що однією з лідируючих сфер, які залучають аутсорсингові бізнес-процеси в Україні (після ІТ-послуг), є логістика. За результатами досліджень холдингу «ANCOR» в Україні на логістичний аутсорсинг передають 35,1 % послуг [5].

На українському ринку логістичного сервісу уже присутня компанія, в структуру якої входить 4P1 оператор – «Метро Кеш енд Керрі». Саме вона заключила перший договір аутсорсингу (купівля логістичних послуг у сторонньої компанії) в історії українського ритейла. Протягом 4-х років своєї роботи на українському ринку вона обходила без послуг сторонніх логістів. У 2005 році був проведений тендер на логістичне обслуговування мережі «МЕТРО», переможцем якого стала німецька компанія Schenker – логістичний провайдер «МЕТРО» в Росії та в Польщі [6].

Стандарти роботи компанії в Східній Європі вдалось перенести і в Україну. Сьогодні в Україні працює декілька логістичних компаній – УВК, Raben Ukraine, SCHENKER, АСНОВА-холдинг. Це компанії, які можуть

гарантовано доставити продукцію в будь-який регіон України за 24-48 годин плюс надають увесь спектр послуг – планування, складування, розмитнення тощо. Їх оборот – \$50-60 млн на рік у кожного (тобто якщо виходити з 5-6 % витрат на логістику, вони перевозять товарів на \$1,4-1,5 млрд. у роздрібних цінах) [6].

Отже, застосування вітчизняними компаніями унікальних ресурсів провідних провайдерів логістичних послуг дозволяє забезпечити підтримку конкурентних переваг.

Серед передумов розвитку саме логістичного аутсорсингу в Україні можливо виокремити: зручне географічне розташування країни; зосередження уваги на стратегічних напрямках розвитку; економію витрат при виконанні стратегічних підприємницьких функцій; розвинену мережу автомагістралей, залізничних шляхів, кур'єрських служб; вищий рівень якості та оперативності при здійсненні послуг досвідченими аутсорсинговими компаніями; отримання доступу до глобальних цільових маркетингових ніш; низькі витрати на персонал та внутрішні перевезення по країні; підтримку глобальних конкурентних переваг на основі інноваційних технологічних рішень. Фундаментальною основою конкурентних переваг суб'єктів підприємництва є технології, спроможні оперативно відобразити потреби клієнтів, забезпечити підвищення якості продукції та зменшення виробничих витрат.

Перспектива розвитку ринку аутсорсингу логістичних послуг формується з урахуванням загострення конкуренції на національному ринку; зростання частки логістичних послуг на світовому ринку; використання передових форм і методів логістики; збільшення електронних форм доставки вантажів.

Ресурси, які сприяють досягненню стратегічних цілей і спрямовані на підвищення ефективності в сфері логістики, стають цінними [7]. Саме стратегічні партнерські взаємозв'язки дозволяють використовувати переваги контрактних відносин за умов логістичного аутсорсингу та долати тиск чинників конкуренції.

Висновок: Аналізуючи ринок застосування аутсорсингу на ринку логістичних послуг можна з впевненістю сказати, що популярність аутсорсингу в Україні зростатиме і охоплюватиме все більше сфер господарської діяльності підприємств. Із розвитком інтеграційних процесів усе більше українських підприємств визнають його переваги і доцільність. За останні кілька років в Україні аутсорсинг на ринку логістичних послуг перетворився в інструмент основного стратегічного планування бізнесу. Передача логістичних функцій на аутсорсинг для вітчизняних підприємств є інноваційною технологією і потребує ретельного вивчення світового досвіду та пошуку шляхів впровадження із врахуванням специфіки розвитку українського ринку логістичних провайдерів.

Список використаних джерел

1. Грозний І. С. Використання аутсорсингу у процесі досягнення конкурентних переваг промисловим підприємством / І. С. Грозний // Економічний вісник НГУ. – 2009. – № 1. С. 47-51.

2. Логістичний аутсорсинг. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://tsl.kname.edu.ua/index.php/ru/8-glavnaya/26-logistic-outsourcing>.
3. Тищенко О. М. Аутсорсинг як фактор ефективності підприємств будівельної галузі / О. М. Тищенко, В. Є. Хаустова // Проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 129-135.
4. Vasiliauskas, A.V., Barysiene, J. (2008). Review of Current State of European 3PL Market and its Main Challenges. Computer Modelling and New Technologies, 12(2): 17–21.
5. Красношарпа В. В., Трохимець І. І. Аутсорсинг та його застосування на підприємствах України // Ефективна економіка. – 2015. – № 5. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4097>.
6. Шарчук Т.В. Логістичний аутсорсинг – шлях до оптимізації управління бізнес- процесами на підприємстві / Т.В. Шарчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» Серія: Логістика. – 2008. – № 633.
7. Позняк О. Економічні ресурси логістики як основа конкурентних переваг // Збірник наук. праць ДЕТУТ.– Серія: Економіка і управління.– 2015.– Вип. 31. – С. 252–260.

Зінчук Наталія

к. пед.н., доцент

ДВНЗ «Університет менеджменту освіти» НАПН України
Київ, Україна

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЗА ДОПОМОГОЮ ЗАСОБІВ БЕНЧМАРКІНГУ

Виявлення, аналіз та посилення довгострокових конкурентних переваг закладу на відповідному ринку освітніх послуг є важливим напрямом діяльності адміністрації суб'єкта освітньої діяльності. Стійкими конкурентними перевагами у системі сучасної вищої освіти є компетентнісний підхід до управління закладом та цінний досвід, якого не зможуть перейняти заклади-конкуренти за короткий проміжок часу.

Конкурентні переваги у системі вищої школи можна структурувати за приналежністю до впливу зовнішнього середовища та виокремленими в межах внутрішнього середовища. До зовнішніх конкурентних переваг віднесемо: стабільність політичної ситуації в регіоні та країні, ефективна система державного регулювання економіки, стабільність бюджетних наповнень та відрахувань держави на освіту, наявність державної стратегії інтелектуального розвитку громадян, розвинута інфраструктура регіону, у якому розташований заклад, вигідне географічне розташування закладу освіти, задоволення роботодавців якістю навчання випускників [1].

Конкурентні переваги, що є результатом цілеспрямованої та ефективної роботи колективу закладу вищої освіти, можна у мовно поділити на такі

складові: основна діяльність, ресурсне забезпечення (фінансові, матеріально-технічні, кадрові конкурентні переваги), переваги за управлінською компетентністю та маркетинговою стратегією (Рис. 1).



Рис. 1 Систематизація конкурентних переваг закладу вищої освіти.

Для більш глибокого аналізу конкурентних переваг закладів вищої освіти, що працюють на одному або різних ринках освітніх послуг, часто використовують інструменти бенчмаркінгу. Бенчмаркінг є інноваційною управлінською технологією організації, яка передбачає систематичний пошук кращих у своїй сфері практик, їх відбір, зіставлення, оцінку та адаптацію для покращення власної ефективності та конкурентоспроможності.

Відповідно, освітній бенчмаркінг є інноваційною управлінською технологією закладів освіти, яка передбачає систематичний пошук кращих у своїй сфері педагогічних та управлінських практик колег, їх відбір, зіставлення, оцінку та адаптацію для покращення власної ефективності, з послідовним підвищенням якості освіти, застосуванням більш прогресивних освітніх технологій та укріпленням стійких конкурентних переваг [2].

Інструменти бенчмаркінгу наочно дають уявлення про стан та резерви посилення конкурентної переваги, особливо тих, що формуються в межах внутрішнього середовища закладу вищої освіти.

Аналіз конкурентних переваг суб'єкта освітньої діяльності слід починати із підходу «Колесо бенчмаркінгу», запропонованого І.П. Даниловим [3], в межах якого важливо зробити діагностику наступних аспектів діяльності:

1. об'єкти бенчмаркінгу (що саме порівнюємо);
2. стан досліджуваного об'єкту на сьогоднішній день;
3. хто працює у цьому напрямі найефективніше?
4. як конкуренти досягають такого високого рівня?
5. як нашому закладу (інституту, факультету, кафедрі) досягти такого рівня?

За допомогою методу експертної оцінки кожна складова досліджуваного об'єкта, що формує стійку конкурентну перевагу, може бути оцифрована (у

балах, індексах, відсотках). Такі дані можуть бути розглянуті за допомогою «профілю конкурентоспроможності» відповідного об'єкту або «багатокутника конкурентоспроможності», де наочно заносяться графічні дані рівня набуття конкурентної переваги власного закладу вищої освіти та основних конкурентів.

Висновок: Отже, проблема виокремлення та посилення стійких конкурентних переваг закладами вищої освіти є важливим завданням адміністрації та колективу, що передбачає глибокий аналіз наявних та потенційних позицій забезпечення конкурентоспроможності суб'єкту надання освітніх послуг. З метою аналізу конкурентних переваг дослідниками часто використовується технологія бенчмаркінгу, що дає наочну порівняльну оцінку конкурентних позицій закладу вищої освіти. Прийняття грамотних управлінських рішень за результатами аналізу забезпечить підвищення якості надання освітніх послуг, посилить позитивний імідж освітньої організації, дасть можливість вийти на інші ринки освітніх послуг, покращить рейтинг глобальної конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Список використаних джерел

1. Зінчук Н.А. Сутність та види конкурентних переваг закладів вищої освіти на ринку освітніх послуг // Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції «Інноваційний підхід в управлінні навчальними закладами» (10 квітня 2014 року). – Житомир: вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2014. – с. 75-78.
2. Зінчук Н.А. Сутність та значення технології бенчмаркінгу у сфері професійного розвитку менеджерів освіти / Н.А. Зінчук // Міжнародний науковий журнал «ОСВІТА І НАУКА» / ред. кол.: Т.Д. Щербан (гол. ред.); заст. гол. ред.: Jerzy Piwowarski; В.В. Гоблик. – Мукачєво-Ченстохова: РВВ МДУ; Академія ім. Я. Длугоша, 2018. – Вип. 2(25). – С.116-120.
3. Данилов И.П., Михайлова С.Ю., Данилова Т.В. Бенчмаркинг – эффективный инструмент повышения конкурентоспособности // Стандарты и качество. – 2005. - № 1. – С. 66-68.

Серватинська Інна

к.е.н., ст.викладач

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

СПЕЦИФІКА ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

В Україні, після вибору євроінтеграційного вектору розвитку, відбуваються складні трансформаційні перетворення, які суттєво впливають на процеси формування доходів домогосподарств і проблеми диференціації цих доходів щодо виявлення причин, тінізаційних аспектів, ролі ментальності є

недостатньо з'ясованими, а тому набувають особливої актуальності.

У даний час існує значна кількість напрямів досліджень щодо диференціації доходів домогосподарств – від невеликих аналітично-статистичних оглядів до фундаментальних монографій. Серед зарубіжних вчених – це відомі своїми багатоаспектними дослідженнями В. Танзі [8], Ф. Шнайдер [9,10], а також Ш. Чандра, Дж. Ядо [11], Г. Бош, Т. Каліна [12,13], серед вітчизняних – окремі проблеми з'ясовували Г. Азаренкова [14], Ю. Пасічник [15], С. Шубіна, О. Мірошник [16]. Проте дослідження зарубіжних та вітчизняних вчених не відображають повний спектр наявних проблем, які виникли в Україні у нинішніх реаліях, тому виникає необхідність подальшого наукового обґрунтування теоретико-практичних засад диференціації доходів домогосподарств.

Аналіз даних щодо розподілу населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів показує певні позитивні зміни щодо рівня середньодушових загальних доходів населення. Так, протягом аналізованого періоду (2010-2017 рр.) спостерігається тенденція зменшення чисельності населення із незначними доходами (480-1777 грн. у місяць) та збільшення чисельності із вищими доходами. Проте, доцільно зазначити, що на цей рівень впливає безліч чинників – політичних, міграційних, демографічних, ментальних, фінансових тощо, які суттєво впливають на реальні доходи. Якщо взяти до уваги значний рівень тінізації економіки України (за оцінками різних фахівців – від 35 до 55% від ВВП), низький рівень соціальних стандартів (мінімальна заробітна плата та мінімальний прожитковий мінімум для працездатних осіб – 1921 грн., мінімальна пенсія – 1497 грн. на кінець 2017 р.), доволі значний рівень безробіття (в межах 10 % від працездатного населення), знецінення гривні протягом 2014-2017 рр. більше ніж у три рази, то стає очевидним, що рівень життя більшої частини населення є низьким як у порівнянні із фізіологічними стандартами, так і із іншими країнами Європи [1].

Чисельність населення із середньодушовими загальними доходами у місяць, нижчими фактичного прожиткового мінімуму складає 20,2 млн. осіб у 2015 р. або 51,9 %; у 2016-2017 рр. ці показники фіксуються на рівні 19,8 млн. осіб та 51,1 % відповідно [1].

Квінтільний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення та квінтільний коефіцієнт фондів (по загальних доходах) у 2016-2017 рр. склали 1,9 та 3,0 разів відповідно, що майже співставлено із більшістю країн Європи, проте варто взяти до уваги, що обстеження не в повній мірі враховують нинішні реалії, а саме – певні проблеми при отриманні інформації про реальний стан доходів які обумовлюються ментальністю народу, значними переказами коштів до України «трудовими емігрантами», запровадженням електронних декларацій доходів лише у 2016 р. тощо.

Аналіз специфіки диференціації доходів домогосподарств в Україні дозволяє зробити наступні висновки: 1. Відсутність цілеспрямованої реалізації офіційних стратегічних документів соціально-економічного розвитку України, що унеможливорює інноваційний розвиток, створення нових робочих місць. 2. Особлива ментальність українського народу, що загалом, формує терпиме

відношення до корупційних проявів. 3. Відсутність дієвих механізмів за формуванням та використанням доходів домогосподарств, що збільшує диференціацію доходів. 4. Неefективність контролю за рухом фінансових ресурсів домогосподарств зі сторони державних фінансових та антикорупційних органів, враховуючи потоки і в офшорні зони. 5. Незавершеність та недосконалість розпочатих реформ у медичній, житлово-комунальній, пенсійній галузях, що не сприяє застосуванню справедливих соціальних нормативів. 6. Певне ігнорування владними структурами, в тому числі і на місцевому рівні, наукових розробок вчених та інших фахівців, зарубіжного досвіду щодо оптимальних механізмів формування доходів домогосподарств, направлених на зменшення диференціації доходів.

Зазначимо, що ці особливості сформовано у контексті поліпшення нинішнього стану формування доходів домогосподарств і є основою для розробки відповідних пропозицій, беручи до уваги наявність певної позитивної динаміки, яка прослідковується після вибору Україною європейського вектору розвитку.

Висновок: Отже, зважаючи на виявлені особливості у диференціації доходів домогосподарств розроблено такі пропозиції:

Стратегічного напрямку: дотримуватись вибраного курсу на євроінтеграцію, активніше використовувати зарубіжний досвід; впровадити середньострокове бюджетне планування, що дозволить реалізовувати відповідні економічні та соціальні програми; визначити чіткі межі реалізації конкретних реформ. *Поточного напрямку:* активізувати діяльність контролюючих фінансових та правоохоронних органів за тіньовими потоками та корупційними проявами; оптимізувати діючі соціальні нормативи; активізувати роль громадських організацій щодо механізмів формування та виплати коштів домогосподарствам, в тому числі відправлення працівників у вимушену відпустку без збереження заробітної плати; впорядкувати виплати соціальних пільг.

Список використаних джерел

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Бондаренко Анастасія

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

За період останніх років проблема конкурентоспроможності української продукції на міжнародному рівні набула важливого значення. Від виробництва конкурентоздатної продукції залежить рівень розвитку економіки, її ефективність та стабільність. Процеси глобалізації не минули і Україну, яка

вже 11 років є членом Світової Організації Торгівлі. Завдяки вступу до СОТ, Україна отримала ряд переваг щодо одержання режиму найбільшого сприяння в торговельному просторі всіх країн-членів СОТ, тобто покращення умов торгівлі одночасно з більш ніж 150 країнами. Але, на жаль, на сьогоднішній день конкурентоспроможність української продукції все ще на низькому рівні. Однак, Україна має потужний потенціал в багатьох галузях української економіки.

Є відомим той факт, що основою конкурентоспроможності країни є конкурентоздатні національні підприємства. На сьогоднішній день поняття конкурентоспроможності розглядалося у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. У більш загальному визначенні конкурентоспроможність слід розглядати як спроможність об'єкта витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними об'єктами в умовах конкурентного середовища. Тобто, конкурентоспроможність – це здатність витримувати конкуренцію у порівнянні з аналогічними об'єктами. Слід зазначити, що конкурентоспроможність на рівні товару, підприємства, галузі, національного господарства має свою специфіку, критерії, характеристики та фактори динаміки. Так, конкурентоспроможність продукції – це сукупність властивостей, яка відображає міру задоволення потреби у товарі стосовно аналогічної продукції, що є на ринку і визначається двома основними показниками – це якість продукції та її ціна [3].

Україна є молодою державою, тому вітчизняні виробники практично не мають необхідного досвіду, для того щоб конкурувати з міжнародними компаніями, які є успішними на світовому рівні і які досягли успіху в умовах жорсткої конкуренції, насиченості товарних ринків, де пропозиція перевищує попит. Розглядаючи сучасну діяльність національних підприємств України на міжнародному ринку, можна стверджувати про переважання на них сировинної продукції і стандартизованих масових готових виробів. Великою проблемою сьогодні є повільна переорієнтація з торгівлі сировиною і напівфабрикатами на торгівлю товарами з високою доданою вартістю, тобто високотехнологічними виробами. Окрім цього, однією з основних причин низької ефективності виробництва української продукції та її низької конкурентоспроможності на зовнішньому ринку є недостатня дослідженість сутності і значення якості продукції.

В Індексі глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index 2018) Україна посіла 83 місце зі 140 країн [5]. Серед негативних факторів впливу на позицію України у рейтингу можна назвати слабо розвинені інститути, нестійку фінансову систему і низькі макроекономічні показники.

В сучасних умовах розвитку забезпечення конкурентоспроможності є необхідною умовою функціонування на світовому ринку. Україна має нарощувати свій економічний потенціал та на його основі підвищувати конкурентоспроможності української продукції на міжнародному ринку (рис.1).



Рис. 1 Основні шляхи підвищення конкурентоспроможності української продукції на міжнародному ринку [4]

Висновок: Позиції України на зовнішньому ринку свідчать про дуже низьку конкурентоспроможність українських підприємств на міжнародному рівні, що спричинено багатьма проблемами, перш за все – сировинною структурою українського експорту. Для підвищення конкурентоспроможності української продукції, необхідно брати приклад з розвинених країн, де конкурентоздатність безперервно контролюється державою та діловими колами. Українські підприємства мають великий потенціал для виходу на міжнародний ринок. Але лише за умови комплексних дій держави можливо досягти високого рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Список використаних джерел

1. Миценко І.М., Стежко Н. В. Міжнародна економіка: навчальний посібник / І. М. Миценко, Н.В. Стежко. – Кіровоград: КНТУ, Поліграф-Сервіс, 2013. – 640 ст.
2. Балабанова Л. В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств / Балабанова Л. В., Холод В. В. – К.: «ВД Професіонал», 2006. – 448 с.
3. Калюжна І. Ю. Конкурентоспроможний товар – основа успішного виходу на зовнішній ринок / І. Ю. Калюжна, І. В. Гвоздецька // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 3 (2). – С. 146 – 149
4. Бодров В. Г. Основи конкурентоспроможності економіки України / В. Г. Бодров // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 67-74

5. The Global Competitiveness Report 2017–2018. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>

Кулинич Аліна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

УКРАЇНА В КОНТЕКСТІ СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Під часу реорганізації Європейського Союзу відбувається активна інтеграція України до нової Європи, що супроводжується прийняттям нової Стратегії щодо їхнього спільного партнерства. Україна має активну політичну та економічну підтримку зі сторони Франції, Німеччини, Італії та інших розвинених країн.

Світова економічна інтеграція включає в себе всі прояви взаємодії національних економік та є результатом їх співпраці на міжнародному рівні. Процеси економічної інтеграції регулюються відповідними угодами, актами та домовленостями. В процесі перебігу інтеграційних процесів реалізується міжнародний поділ праці, розширюються економічні можливості, розробляються програми організації більш ефективного виробництва у інтегрованих країнах. Інтегрованість забезпечує тісну співпрацю національних економік, а саме через постійний обмін послугами, товарами, робочою силою та капіталом. Як і будь-якому процесу, інтеграції властиві свої специфічні риси. До них слід віднести:

- динамічний розвиток світової економічної інтеграції,
- нерівномірність розвитку і реалізації форм інтеграції,
- розвиток поряд з інтеграційними дезінтеграційних процесів.

За формами інтеграція поділяється на: зону вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, політичний союз. Всі вони мають свої особливості і вибір форми інтеграції залежить від пріоритетів розвитку окремої країни.

З метою підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку Україні необхідно долучатись до процесів світової інтеграції. Ефективна інтеграція України відбудеться за умов наявності політико-правових, соціально-культурних та економічних передумов, які детально описані в таблиці 1.

Останнім часом важливе місце інтеграції займає тісна взаємодія України з різними міжнародними організаціями та фінансовими інститутами, зокрема: Європейський Союз, Світова організація торгівлі, Організація об'єднаних націй, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк.

Передумови ефективної інтеграції для України

<i>Політико-правові:</i>	<i>Соціально-культурні:</i>	<i>Економічні:</i>
- політичне визначення України, - високий рівень національної безпеки, - беззаперечна реалізація міжнародних зобов'язань, зокрема щодо прав людини, - наявність ефективного законодавства та контроль за його реалізацією	- виховання почуття власної гідності, - модернізація освітньої системи, - безперервний зв'язок з українцями, які проживають або працюють поза Україною	- економічна незалежність, - розвиток економічного потенціалу та перебудови його структури, - вдосконалення експортної та імпоротної стратегії, - регулювання зовнішньоекономічної діяльності, - затвердження єдиної національної грошової одиниці та введення її у міжнародні розрахунки.

Протягом останніх років співпраці України з Європейським Союзом, відбувся ряд значних змін у їх партнерстві. Наприклад, Європейський Союз надав найбільший обсяг економічної допомоги. Найтісніше Україна та ЄС співпрацюють у сферах науки і технологій, освіти, промисловості, сільського господарства, енергетики, інфраструктури. Також ЄС надає фінансову допомогу у вигляді грантів та позик для підтримки платіжного балансу, а також виступає для України найбільшим інвестором.

Україна уклала з Європейським Союзом угоду про Партнерство та Співробітництво, у яких обумовлена допомога Співтовариства в адаптації соціально-економічної системи України відповідно до європейських стандартів. Проте, для цілковитої її реалізації необхідно провести ряд змін, зокрема щодо стандартизації та сертифікації товарів. На даний момент, Україна ще недостатньо наближена до економіки країн ЄС і не може відповідати таким параметрам як зниження темпів інфляції, відсотків банківських ставок, курсу валюти, критеріям податкової системи, які є обов'язковими для проведення інтеграції найближчим часом.

Висновок: В сучасних умовах світового розвитку Україна перебуває на шляху інтеграції у світове господарство. Інтеграція України до світової господарської структури є тривалою справою та потребує розробки спеціальних тактик та стратегій її реалізації. Для визначення найбільш вигідних партнерів та ринків необхідне проведення економічних, маркетингових та інших досліджень, що дадуть змогу виявити оптимальні сторони розвитку міжнародного співробітництва.

Список використаних джерел

1. Горбач Л. Міжнародні економічні відносини : Підручник/ Л. Горбач, О. Плотніков. - К.: Кондор, 2005. - 263 с.
2. Дахно І. Міжнародна економіка : Навч. посіб./ І. Дахно, Ю. Бовтрук,; Міжнар. акад. управл. персонал.. -К. : МАУП, 2002. -214 с.
3. Солонінко К. С. Інтеграційна політика України: інституційні аспекти / К.С. Солонінко // - 2012. - № 52. - с. 55-58;

4. Філіпенко А. С. Модернізація економіки України в умовах глобалізації / А. С. Філіпенко // Вісник Національної академії наук України. - 2000. - № 1. - С. 39.

5. Василенко С.Д. Перспективи інтеграції України в європейський процес / С. Д. Василенко // Нова політика. - 2000. - № 6. - С. 12-17.

Лисенко Тая

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИМИ ПОСЛУГАМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Сучасний світовий ринок послуг постійно динамічно розвивається і змінюється, відповідно до існуючих загальносвітових тенденцій, серед яких науково – технічний прогрес. ІТ–сфера динамічно інтегрується у всі галузі світової економіки, тому об’єктивною є необхідність використання інформаційних технологій для підвищення конкурентоспроможності позицій країни [1].

Вітчизняний ринок інформаційних технологій перебуває на стадії активного становлення. Зокрема збільшується ринок комп’ютеризації підприємств, зафіксовано відчутне збільшення експорту української програмної продукції та технологічних послуг. Україна наразі є провідним центром щодо розробки програмного забезпечення в Центральній Європі, але важливо пам’ятати що спектр ІТ–послуг є досить широким і включає зокрема: ІТ–аутсорсинг, ІТ – аудит, ІТ– консалтинг, ІТ – аустафінг, системну ІТ інтеграцію, інсталяцію, навчання та тренінги. Тому важливо проаналізувати структуру ринку ІТ–послуг та основні складові сектори що найбільше прогресують та розвиваються на вітчизняному ринку.

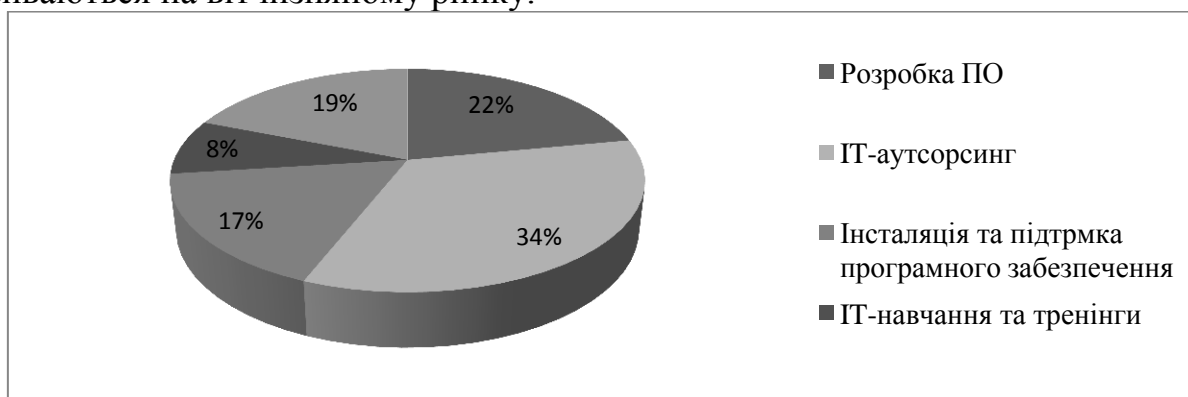


Рис.1 Структура українського ринку ІТ – послуг у 2018 році,%

*Складено та розраховано автором на основі: [2].

Отже, найбільшу частку у структурі українського ІТ-ринку за 2018 рік займає ІТ – аутсорсинг та розробка ПО. Третю позицію займає системна інтеграція, що в умовах активного становлення високотехнологічних послуг

відіграє важливе значення, створюючи єдину цілісну систему, яка функціонує в рамках єдиної бізнес-логіки. Український ринок ІТ-послуг демонструє швидкі темпи зростання, зокрема в 2018 році обсяг експорту високотехнологічної продукції досягнув другої позиції в структурі найбільш експортованих секторів послуг, обігнавши експорт трубопровідного транспорту. Але потрібно більш детально дослідити темпи зростання експорту ІТ продукції у порівнянні з загальним експортом товарів та послуг.

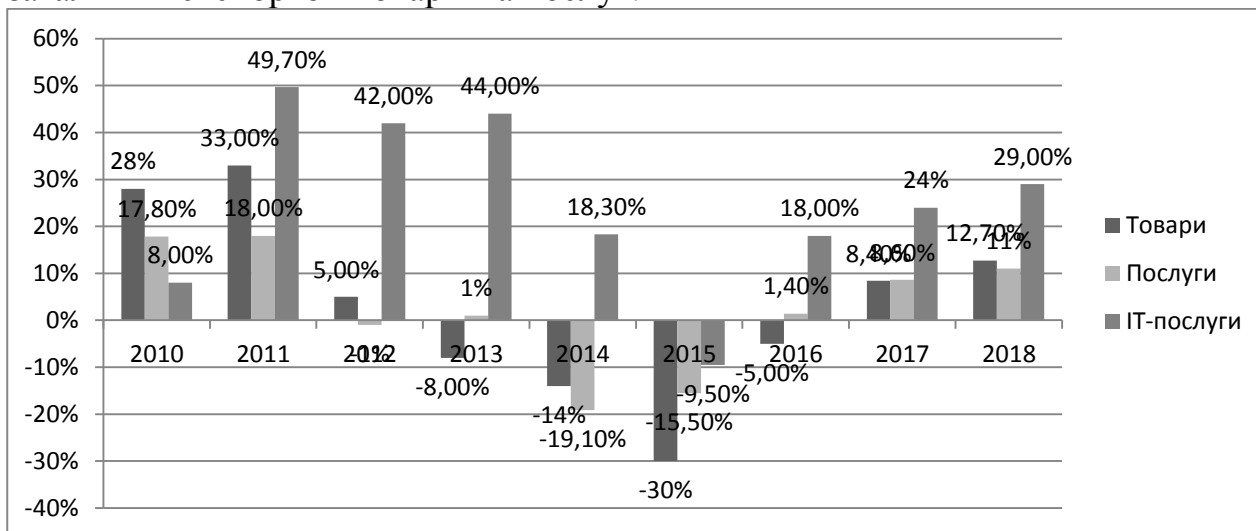


Рис. 2 Динаміка українського експорту товарів та послуг у порівнянні з ІТ-послугами протягом 2010 – 2018 років, (%)

*Складено та розраховано автором на основі: [2].

Отже, відповідно до Рис.2., розвиток ІТ індустрії в Україні розпочався з 2011 року, саме в даний період Україна збільшує експорт програмного забезпечення і протягом наступних років контролює понад 33% ринку країн Східної Європи. Протягом 2014-2015 років темпи зростання українського ІТ ринку помітно сповільнились. Також на експорт послуг вплинули нестабільне політико-економічне середовище в країні та ескалація збройного конфлікту на Сході, що стало причиною відтоку інвестицій з України та зменшення кількості замовників. Протягом 2016-2018 років ринок ІТ-послуг демонструє темпи зростання понад 20% щорічно.

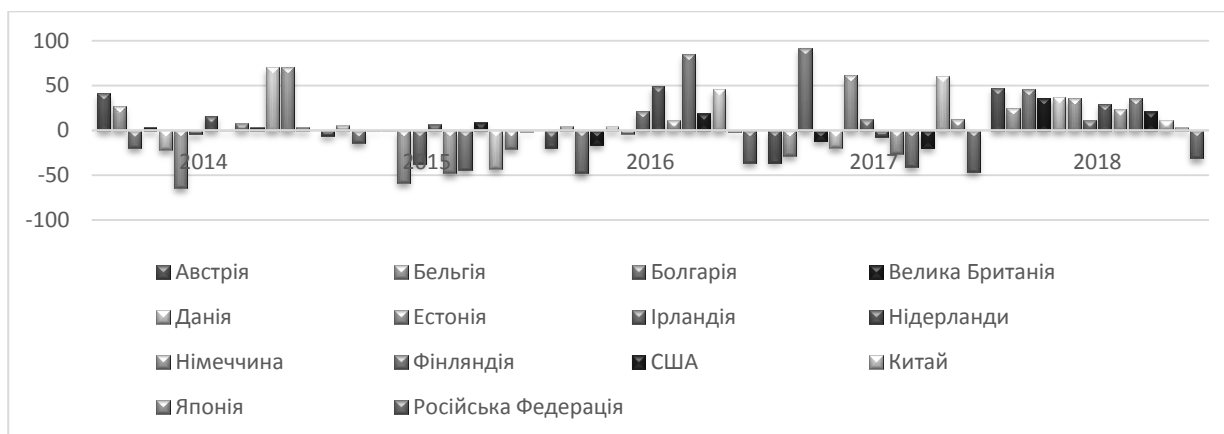


Рис. 3 Динаміка темпів зростання експорту ІТ послуг України до інших країн протягом 2013-2018 років, (%)

*Складено та розраховано автором на основі: [3].

Таблиця 1

Загальна характеристика сфери ІТ–послуг в Україні

Сильні сторони	Слабкі сторони
- висока якість таланту ІТ фахівців; - сертифіковані спеціалісти; -зручне географічне розташування для співробітництва в Європейському ринком; - зростання кількості стартапів; -високий рівень пропозиції відносно дешевої продукції;	- висока фрагментарність ІТ ринку; - вплив висококваліфікованих кадрів; - високий рівень корупції; -негарантований захист прав іноземних інвесторів; -недостатня підтримка розвитку сектору з боку держави;
Можливості	Загрози для даного сектору
- формування українського ринку ІТ–послуг як одного з передових в світовій економіці; - використання технологічного потенціалу і залучення додаткових іноземних інвестицій; - формування багатовекторної співпраці в галузі інформаційних технологій	- погіршення політико-економічної ситуації в Україні ; -збільшення відтоку висококваліфікованих кадрів ; - поява конкурентів на потенційних ринках; -зменшення темпів динаміки розвитку даного сектору.

*Складено автором на основі: [3].

Отже, на основі вище наведених даних слід відмітити, що в період з 2016 року відбувається поступове збільшення експорту високотехнологічних послуг до країн ЄС. Позитивна динаміка зростання експорту характерна для 2017 та 2018 років. Зростання експорту до країн ЄС відбулося внаслідок підписання угоди про Асоціацію з ЄС та Зони вільної торгівлі. Асоціація з країнами Європейського Союзу забезпечує лібералізацію торгівлі послугами, зокрема ІТ сектору, спрощує ведення електронної комерції та доступу ліцензованого програмного забезпечення на ринки ЄС. Дослідження показників діяльності України на світовому ринку інформаційних технологій, продемонструвало ряд позитивних змін та тенденцій, що стосуються збільшення частки даного сектору в сукупному експорті інформаційних технологій, щорічного зростання експорту ІТ послуг та поступову переорієнтацію на ринки ЄС. Для ефективного розвитку ІТ-ринку в Україні з боку держави необхідно мати цілісне бачення ІТ-індустрії; виділення ІТ-індустрії в пріоритетну галузь, створювати державні стимули та підтримку розвитку галузі та підвищення привабливості інвестиційного клімату, який стане сприятливим для іноземного інвестування.

Список використаних джерел

1. International Trade and Development 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2018_en.pdf
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Committed to connecting the world [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx>

СОЦІАЛЬНІ СКЛАДОВІ СТАЛОГО ГЛОБАЛЬНОГО ТА НАЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Захарова Оксана

д.е.н., професор

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ОСНОВА ПОТЕНЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Сталий розвиток регіону визначається значним числом складових, визначальною з яких, безумовно, є людська. Від того, наскільки вчасно, у повному обсязі та за відповідною якістю будуть задоволеними потреби у кадрах провідних підприємств регіону, буде залежати їх здатність до успішної виробничо-господарської діяльності. Якщо вдасться досягти таких тенденцій на тривалу перспективу, то в якості соціально-економічних переваг регіон отримає скорочення напруженості на ринку праці, підвищення рівня доходів населення території, зростання надходжень до місцевих бюджетів тощо. Отже, питанням стабільного забезпечення підприємств регіону висококваліфікованим, ініціативним, талановитим і з творчим потенціалом креативним персоналом, незалежно від посадових рівнів, має приділятися достатньо уваги. Немаловажну роль у цьому має відігравати ґрунтовний аналіз динаміки чисельності персоналу підприємства, виконання якого має бути покладено на провідних кадрових фахівців. Результатом такого аналізу має стати встановлення потенційної спроможності підприємства до перспективного розвитку у поточному та довгостроковому періодах.

Загальна діагностика рівня забезпеченості підприємства персоналом здійснюється шляхом зіставлення фактичної чисельності працівників підприємства з її плановим рівнем та визначається на підставі даних абсолютних і відносних відхилень, темпів зміни фактичної та планової чисельності, а також нестачі персоналу за період не менше ніж п'ять років. За результатами дослідження також мають бути визначеними середні темпи зростання кожного з визначених показників динаміки чисельності персоналу за допомогою формули середньої геометричної.

Розмір нестачі персоналу для певного року визначається шляхом розрахунку абсолютного відхилення фактичної чисельності персоналу від її планового рівня для даних одного року. Значення даного показника за знаком може бути як позитивним, так і негативним. Позитивне значення нестачі персоналу, отримане у результаті розрахунків для певного року, свідчить про інтенсивні процеси руху персоналу у цьому періоді, що привело до перевищення значення фактичної чисельності персоналу над її запланованим рівнем. Така тенденція зміни може бути визнаною доцільною лише у тому випадку, якщо темпи зростання чисельності персоналу є меншими, ніж темпи

зростання обсягів виробництва продукції та наданих послуг в аналізованому періоді. Тобто коли одночасно із чисельністю персоналу зростають рівень продуктивності праці та якість продукції.

Негативне значення нестачі персоналу свідчить про наявність тенденцій скорочення чисельності працівників підприємства порівняно із запланованим її рівнем. Такий стан може бути визнаним для підприємства доцільним у будь-якому разі. Разом із тим, якщо одночасно зі скороченням чисельності персоналу спостерігається тенденція зростання обсягів виготовленої продукції та наданих послуг, то це, у першу чергу, свідчить про покращення використання робочого часу й підвищення рівня продуктивності праці, що дає можливість визнати обрану стратегію розвитку підприємства перспективною.

Залежно від отриманого значення кожного з показників динаміки чисельності персоналу та їх співвідношення може бути зроблено конкретні висновки та розроблено рекомендації щодо покращення рівня забезпеченості підприємства персоналом (табл. 1) [1, с. 73]. Для отримання більш обґрунтованих висновків аналіз рівня забезпеченості слід систематично виконувати окремо для кожної професійно-кваліфікаційної категорії персоналу.

Ступінь фактичної забезпеченості підприємства працівниками певної професійно-кваліфікаційної групи непрямо можна встановити шляхом моніторингу обсягів понаднормової роботи у межах кожної професії: чим вище кількість відпрацьованих понаднормових годин, тим більшою є нестача у такому персоналі на підприємстві.

Встановити ступінь забезпеченості підприємства працівниками різних професійно-кваліфікаційних рівнів також можна шляхом порівняння фактичної чисельності працівників певної професії з розрахунковим рівнем даного показника. Якщо у результаті розрахунків отримано позитивний рівень абсолютної зміни або значення відносної зміни перевищує 100%, то в умовах підприємства спостерігається перевищення фактичної чисельності персоналу над її розрахунковим рівнем. Така ситуація може бути як прийнятною, так і непринятною для підприємства за різних умов господарювання. Тенденцію до перебільшення фактичної чисельності персоналу над її розрахунковим рівнем може бути визнано як економічно доцільну та обґрунтовану за умов:

зростання рівня продуктивності праці без скорочення обсягу випуску продукції при незмінному або навіть зростаючому попиті (*позитивний аспект*);

падіння попиту на ринку на продукцію або послуги підприємства, яке за відсутності достатніх обсягів фінансування не може супроводжуватися підвищенням технічного рівня виробництва та професійно-кваліфікаційного рівня персоналу (*негативний аспект*).

Тенденцію до перевищення фактичної чисельності персоналу над її розрахунковим рівнем може бути визнано як економічно доцільну та обґрунтовану виключно тоді, коли попит на ринку на продукцію або послуги підприємства значно зростає, а це вимагає нарощувати обсяги виробництва, для забезпечення чого треба приймати нових працівників. Проте, для виконання умов розширеного відтворення, зростання чисельності ПВП обов'язково має супроводжуватися підвищенням середнього рівня продуктивності праці як за

рахунок інвестування у людський капітал, так і через оновлення та модернізацію діючого обладнання та технології виробництва.

Таблиця 1

Інтерпретація змісту отриманих значень середніх темпів зростання показників динаміки чисельності персоналу підприємства

Значення індексу зростання		Середні темпи зростання планової чисельності персоналу		
		менше 100%	дорівнює 100%	понад 100%
Середні темпи зростання фактичної чисельності персоналу	менше 100%	Здійснюється поступове заплановане скорочення чисельності персоналу, яке могло бути викликане виробничими та економічними причинами. У цьому випадку доцільним є одночасне здійснення аналізу зміни якісного складу персоналу, у разі його погіршення негайно впроваджувати заходи зі стабілізації	Спостерігається скорочення фактичної чисельності персоналу при незмінному її плановому рівні. Така ситуація може бути викликанною або високим рівнем плинності кадрів, або різкою зміною виробничо-господарських умов функціонування підприємства (економічна криза, відсутність попиту на продукцію та ін.)	При складанні планів підприємство керувалося стратегією перспективного розвитку. Проте фактичні умови господарювання могли бути несприятливими, що диктує необхідність скорочення чисельності персоналу. Така ситуація також може бути викликанною відсутністю достатньої кількості конкурентоспроможної пропозиції робочої сили на ринку праці
	дорівнює 100%	Підприємство планувало поступове скорочення чисельності персоналу, проте фактично вона залишалася незмінною. Така ситуація може бути викликанною або певним поліпшенням умов господарювання підприємства, або зміною стратегії скорочення на стратегію збереження персоналу із залученням інших інструментів скорочення витрат	Чисельність персоналу протягом досліджуваного періоду залишається практично без змін, що характеризує стабільну обстановку на підприємстві та на ринку праці. Проте за цих умов важливо здійснювати достатнє за обсягами та інтенсивністю інвестування у людський капітал із метою його перспективного професійного розвитку	Підприємство планувало поступове зростання чисельності персоналу відповідно до обраної стратегії розвитку. Проте фактична чисельність залишалася практично без змін, причиною чого могло бути погіршення умов господарювання або, навпаки, підвищення рівня продуктивності праці персоналу в результаті інвестування у його професійний розвиток
	понад 100%	Підприємство планувало скорочення чисельності персоналу, проте фактично протягом досліджуваного періоду вона зростала. Така ситуація може бути викликанною або поліпшенням умов господарювання підприємства, або зміною стратегії скорочення на стратегію зростання із залученням інших інструментів скорочення виробничих витрат	На підставі аналізу прогнозних даних підприємство планувало залишити чисельність персоналу на незмінному рівні, проте вплив зовнішніх чинників сприяв додатковому набору. Такими чинниками могли виступати зростання попиту на продукцію або вихід на нові ринки її збуту. Важливою умовою є професійне зростання працівників	Підприємство або знаходиться на етапі становлення та активного розвитку, або впроваджує стратегію завоювання нових сегментів ринку, а тому постійно потребує здійснення додаткового набору персоналу. Результативність кадрової політики у цьому випадку буде визначатися професійно-кваліфікаційним рівнем та мотивацією нових працівників

Висновок: При будь-якому варіанті співвідношення значень фактичної та розрахункової чисельності персоналу, мають бути визначені та проаналізовані також значення коефіцієнтів співвідношення чисельності різних категорій персоналу та якісного їх складу. У результаті дослідження слід встановити, за якими професіями і розрядами є відставання фактичної кваліфікації робітників від вимог кожного робочого місця, куди і мають бути спрямованими зусилля.

Список використаних джерел

1. Захарова О.В. Аналіз трудових показників / О.В. Захарова. – Донецьк: ДонНТУ, 2014. – 461 с.

Гавриленко Яна

аспірантка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Проблеми формування та використання трудового потенціалу підприємств особливо актуальні в умовах посилення кризових явищ. Успішна фінансова діяльність підприємств в значній мірі залежить від якості і компетентності трудового персоналу, який здатний не тільки вирішувати постійно виникаючі завдання з управління, виробництва, збуту, маркетингу та фінансів, виявляти фактори, що можуть стати причиною неправильних та неефективних управлінських рішень, а і розробляти конкретні антикризові заходи щодо попередження або виходу суб'єктів господарювання з кризового стану.

Незважаючи на значну кількість наукових розробок проблеми щодо формування та розвитку трудового потенціалу в Україні залишаються невирішеними та потребують подальшого дослідження.

Як невід'ємна ланка сучасної економіки, ринок праці відіграє важливу роль в системі відтворення трудових ресурсів. Він виявляє відповідність трудових ресурсів потребам суспільного виробництва, оцінює його корисність і суспільну значущість; задає напрямки подальшого формування трудового потенціалу підприємства. Розвиток трудового потенціалу є проблемою, вирішення якої зумовлює можливості соціально-економічного зростання суспільства, національної економіки в цілому і окремих її складових. Характерною рисою сучасного управління в умовах кризових явищ є визнання зростаючої ролі трудового персоналу як на макрорівні так і у системі підприємств для підвищення конкурентоспроможності всіх складових його розвитку.

Трудовий потенціал суспільства має якісні і кількісні характеристики. Основними показниками якісного оцінювання є психофізіологічний розвиток, професійно-кваліфікаційний рівень працездатного населення, соціально-особистісні характеристики, стан здоров'я.

Кількісними показниками оцінювання трудового потенціалу є чисельність працездатного населення і ресурси робочого часу (потенційний фонд робочого часу). Безперечним є ствердження: «чим якісніший людський капітал, тим краще працює підприємство». Важливим чинником економічного зростання країни, одним з найвагоміших критеріїв, які характеризують сукупний трудовий потенціал суспільства, є високий рівень його освіти та достатній рівень професійно-кваліфікаційної підготовки. На рівні суспільства ці

компоненти можна приблизно оцінити певними узагальненими показниками: здоров'я населення, моральність суспільства, творчий потенціал, організованість на рівні суспільства, рівень освіти, ресурси робочого часу.

В структурі трудового потенціалу підприємства, яка являє собою співвідношення різних демографічних, соціальних, функціональних, інтелектуальних, професійних, морально-психологічних та інших характеристик груп працівників і відносин між ними, виділяють різні його складові.

Узагальнений перелік структурних компонентів трудового потенціалу свідчить, що більшість науковців із загальної кількості виділяють наступні компоненти: кадровий, професійний, кваліфікаційний та організаційний.

Кадрова складова включає в себе:

а) професійні знання, вміння і практичні навички, особистісні якості, які визначають професійну компетентність працівника (кваліфікаційний потенціал);

б) пізнавальні здібності (освітній потенціал), які можна розглядати з двох позицій. Суб'єктивно вони виступають як форма самовираження і задоволення індивідуальних потреб особистості, здатність її виконувати певні види робіт і об'єктивно є вираженням окремих характеристик, що відображають матеріально-технічну і соціально-економічну відтворюваність професійної діяльності.

Професійна структура колективу характеризується змінами в характері і змісті праці, яка змінюється внаслідок впливу науково-технічного прогресу, який обумовлює появу нових і безперспективність запитів окремих діючих професій, ускладнення робіт і підвищення функціонального змісту трудових операцій. Тобто, ця структура виступає як свого роду система вимог, що пред'являються до трудового потенціалу, яка реалізована через набір робочих місць.

Кваліфікаційна структура визначається якісними змінами в трудовому потенціалі (зростання умінь, знань, навичок) і відображає зміни в його особистісній складовій.

Організаційна складова трудового потенціалу багато в чому визначає ефективність функціонування трудового колективу як системи в цілому і кожного працівника зокрема, і з цих позицій безпосередньо пов'язана з використанням трудового потенціалу.

Оскільки в кризових умовах успішна діяльність підприємств в значній мірі залежить від наявності якісного трудового потенціалу, кількість його структурних компонентів може бути розширена. Так, її можна доповнити такою складовою як «можливість трудового потенціалу виявляти ранні симптоми кризи та приймати рішення для її попередження або ліквідації». Ця складова трудового потенціалу в особливій мірі стосується управлінського персоналу, який приймає рішення в ході здійснення господарської діяльності підприємства.

Висновок. Очевидно, що на збереження і зростання трудового потенціалу країни впливає підвищення рівня життя на основі збільшення доходів

населення. Без наявності на підприємстві висококваліфікованих працівників потенціал виробництва та управління підприємством значно погіршується. Розробка регулюючих заходів, спрямованих на трудовий потенціал, повинна мати під собою теоретичну основу, що акумулює кращі досягнення економічної та управлінської думки, визначає придатність існуючих концепцій і моделей до сучасних умов, які пояснюють нові явища в сфері праці в умовах антикризового управління. Без розуміння стратегічної ролі трудового потенціалу, на сьогодні підприємствам неможливо вийти із кризового становища і зайняти своє місце в ринкових умовах, створивши при цьому стійкі конкурентні переваги.

Список використаних джерел

1. Линенко А.В., Шевченко О.Л. Сутність й аналіз трудового потенціалу підприємства за показниками ефективності його використання. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2008. №4. С. 111–116.
2. Ровенська В.В. Трудовий потенціал підприємства: поняття, структура [Електронний ресурс] Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2011: URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Traev/2011_3/110.Pdf
3. О.В. Ареф'єва, Коренков О. В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств: Монографія. К. ГРОТ, 2004. 200 с.
4. Приймак В. І. Трудовий потенціал і механізми його реалізації в регіоні : монографія. Львів : Вид. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2002. 383 с.
5. Череп А.В., Зубрицька Я.О. Основи формування трудового потенціалу в державі, регіоні, на підприємстві. Вісник Запорізького національного університету. 2011. №1(9). С. 245—254.

Кулик Юлія

викладач

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

РЕГІОНАЛІЗМ: СУЧАСНИЙ ВЕКТОР ЗМІН

Регіони України на сучасному етапі розвитку характеризуються наявністю таких основних процесів, як посилення глобалізації економіки і її регіоналізації в системі міжрегіональних ринкових відносин. Ці процеси супроводжуються значними негативними наслідками не лише для цивілізації в цілому, а й для держави та регіонів зокрема. Глобалізація економіки проявляється завдяки ринку, який об'єднує країни, а регіоналізація розвивається завдяки децентралізації господарювання, в свою чергу захищаючи інтереси певного регіону від руйнівної дії глобальних процесів та задоволення глобальних інтересів. Регіоналізація, враховуючи інтереси регіонів, дає можливість ефективно використовувати потенціал регіону та дозволяє інтегруватися в світові процеси і зменшити впливи глобалізації.

Якщо в минулому економіка була в основному стабільною, то на даний час спостерігаємо новий регіоналізм, який є результатом глобального процесу взаємодії ринку і держави. Це в свою чергу сприяє економічному розвитку на

основі регіональної конкурентоспроможності. Процес глобалізації, хоча і частковий і створює все більш автономну економічну реальність, яка безпосередньо взаємодіє як з національною, так і з регіональною економікою. Формування регіонів відбувається на межі глобальних економічних і технологічних змін і національних реалій. Фактично, національні суб'єкти можуть сприймати регіоналізм як захисний механізм протидії конкурентного тиску, що виникає внаслідок глобалізації.

Регіоналізація відображає реакцію державних і недержавних сил на протипагу глобалізації, тоді як регіоналізм стосується ідей, ідентичностей та ідеологій безпосередньо регіонів. Регіоналізм включає в себе установи, створені владою для сприяння регіонального розвитку економічної інтеграції, але підкреслює різну ступінь їх зобов'язання.

Для визначення регіоналізму спершу необхідно дослідити термінологію поняття «регіон». Регіон як географічно-адміністративна одиниця, яка розмежовується між собою. Регіон як соціальна система, що відображає зв'язок між різними людьми і групами. Регіон - це організована співпраця в культурній, економічній, політичній та інших сферах діяльності. Регіон виступає як суб'єкт з виразною ідентичністю, мовою, культурою та традиціями [1].

Регіоналізм дає змогу зміцнити і одночасно диверсифікувати співпрацю таким чином, щоб забезпечити вигоди як на державному рівні, так і регіональному, які мають спільні та унікальні проблеми та характеристики.

Регіоналізм відіграє провідну роль як на рівні держави, так на міжнародному рівні. Обидва типи регіоналізму мають різне значення і мають позитивний та негативний вплив на суспільство, політику, дипломатію, економіку, безпеку, культуру, розвиток, переговори тощо.

На міжнародному рівні регіоналізм відноситься до транснаціональної співпраці для досягнення спільної мети або для вирішення спільної проблеми на рівні країн, пов'язаних між собою географією, історією або економічними особливостями. Даний вид регіоналізму посилює економічні зв'язки між цими країнами.

На національному рівні регіоналізм - це процес, в якому субдержавні органи стають все більш потужними, влада переходить від національного рівня до регіональної влади. Це регіони всередині країни, що відрізняються культурою, мовою та іншими соціально-культурними факторами [1].

Регіоналізм зазвичай розглядається в двох аспектах – старий регіоналізм і новий регіоналізм. Старий регіоналізм був створений «зверху» (часто через втручання наддержави) і стосувався лише відносин між національними державами. Новий регіоналізм - це більш спонтанний процес взаємодії регіонів, де держави-учасники відчувають необхідність співпраці для вирішення нових глобальних викликів. Таким чином, регіоналізм є одним із способів боротьби з глобальними трансформаціями, оскільки більшість держав не мають можливості та засобів для управління таким завданням на «національному» рівні [2].

Новий регіоналізм є частиною глобальної структурної трансформації, в якій недержавні суб'єкти (багато різних типів інституцій, організацій і рухів)

також активні і діють на декількох рівнях глобальної системи. Новий регіоналізм включає економічні, політичні, соціальні та культурні аспекти і виходить далеко за межі вільної торгівлі. Створення регіональної послідовності та регіональної ідентичності має першочергове значення.

Регіоналізм допомагає регіонам і країнам досягати самостійності, з огляду на їх соціальний розвиток, економічні потреби, технологічні потреби тощо. За допомогою регіоналізму економічна політика залишається більш стабільною і послідовною. Розвиток регіоналізму сприяє швидкому, стійкому та більш інклюзивному і збалансованому зростанню регіонів.

Висновок: Таким чином, розвиток сучасної моделі регіоналізації формується на основі таких принципів, як системність, динамічність, стійкість, ієрархічність, відкритість, поліструктурність, комплементарність, ідентичність та інституційна визначеність. Оскільки регіоналізація є процесом просторового структурування, то регіоналізм визначає ідею, принципи та інститути структурування, надаючи більших прав регіональним спільнотам. Розвиток регіоналізму відбувається під впливом національних, транснаціональних, субрегіональних та глобальних факторів. Активізація інтеграційних процесів світового господарства вплинула на перехід від старого до нового регіоналізму, даючи поштовх до збалансованого регіонального розвитку.

Список використаних джерел

1. Булатова О. В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів : монографія / О. Булатова. – Донецьк : ДонНУ, 2012. – 386 с.
2. Чужиков В. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія : монографія / В. Чужиков. – К. : КНЕУ, 2008. – 272 с.

Марущак Дарія

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Роль вантажоперевезень на тлі загальної глобалізації в сучасному світі зростає з року в рік. В даний час від правильної організації вантажопотоків залежить своєчасна доставка необхідних деталей і комплектуючих на різні підприємства, а також вивезення продукції.

Завдяки розвитку техніки і новітніх технологій з'явилася можливість здійснювати наскрізний моніторинг всіх етапів руху сировини, заготовок і готової продукції від первинного джерела сировини до кінцевого споживача. В результаті стало видно величезні втрати, яких припускаються при традиційних схемах управління матеріальними потоками. Явний економічний вигравш, отримуваний від використання методів логістики в економіці, сприяв орієнтації партнерів на співпрацю в області просування товарів.

У світі діє чимало логістичних компаній, але гігантами на логістичному ринку за версією Нью-Йоркської платформи для бізнес-аналітики – Trendrr є (рейтинг опубліковано у лютому 2019 р.)[1]:

10 місце – CEVA: (By Ken Thomas) – США

9 місце – Panalpina – США

8 місце – C.H. Robinson – США

7 місце – Nippon express – Японія

6 місце – DB Schenker – бере свої витоки в Австрії, але багато років має свої філії по всьому світу, штаб-квартира знаходиться в Німеччині

5 місце – Kuehne + Nagel – Швейцарія

4 місце – SNCF – Франція

3 місце – FedEx – США

2 місце – UPS – США

1 місце – DHL – Німеччина

10 місце: CEVA(США) це глобальна компанія, що займається логістикою і поставками, в області управління вантажоперевезеннями та контрактної логістики з доходом в 7 мільярдів доларів США, станом на 2019 рік займає 10 місце серед найбільших логістичних компаній.

9 місце: Panalpina (США) це глобальна компанія, що займається логістикою і поставками, в області управління вантажоперевезеннями та контрактної логістики з доходом в 7 мільярдів доларів США. Panalpina Group є одним з провідних світових постачальників рішень у сфері постачання. Компанія поєднує в собі основні продукти, щоб забезпечити глобальні інтегровані, спеціально розроблені комплексні рішення для дванадцяти основних галузей.

8 місце: C.H. Robinson(США) є постачальником Fortune 500 послуг мультимодальних перевезень та стороннім логістики. Компанія пропонує вантажні перевезення, транспортний менеджмент, брокерські та складські послуги. Він пропонує вантажні автомобілі, менше, ніж вантажні, авіаперевезення, інтермодальні і морські перевезення.

7 місце: Nippon express(Японія) спрощує транспортний потік продукції для забезпечення безпечної доставки кінцевого споживача. Nippon Express пропонує незрівнянну «стратегічну логістику», що поєднує відмінні інформаційні системи, логістичну інфраструктуру та види транспорту. Це було досягнуто лише шляхом відкидання традиційних транспортних методів, обмежених національними та промисловими межами, і створення шляху до логістичного середовища, що оптимізує активи кожної компанії.

6 місце: DB Schenker(Німеччина) є підрозділом німецького залізничного оператора Deutsche Bahn AG, що спеціалізується на логістиці. Компанія була придбана Deutsche Bahn як Schenker-Stinnes в 2002 році. Вона включає в себе підрозділи за повітряним, наземним, морським перевезенням і контрактною логістикою.

5 місце: Kuehne + Nagel(Швейцарія) сильна позиція на ринку полягає в морських перевезеннях, авіатранспорті, контрактній логістиці та наземних

підприємствах, з чітким акцентом на сегменти з високою доданою вартістю, такі як інтегровані логістичні рішення на базі ІТ.

4 місце: SNCF(Франція) державне підприємство, що управляє залізницями Франції. Є експлуатантом високошвидкісного поїзда TGV. На острові Корсика дочірнім підприємством SNCF є фірма CFC. Мережа SNCF складає 32 тис. км залізничних шляхів, з яких 1800 км складають високошвидкісні лінії.

3 місце: FedEx(США) американська компанія, що надає поштові, кур'єрські та інші послуги логістики по всьому світу. Входить в список Fortune 1000 за підсумками 2012 року. Близько 25% обороту компанії приносить міжнародний бізнес, здебільшого в Європі. Компанія представлена в Китаї, США, Австралії.

2 місце: UPS supply chain management(США) американська компанія, що спеціалізується на експрес-доставки і логістики. UPS є глобальною компанією з одним з найбільш визнаних і захоплених брендів у світі, є найбільшою в світі компанією з доставки пакетів і провідним світовим постачальником спеціалізованих транспортно-логістичних послуг. Щодня керуючи потоком товарів, коштів та інформації в більш ніж 200 країнах і територіях світу.

1 місце: DHL(Німеччина) німецька міжнародна компанія, один з лідерів світового логістичного ринку. DHL є частиною провідної світової логістичної компанії Deutsche Post DHL Group і включає наступні бізнес-одиниці: DHL Paket, DHL Express, DHL Global Forwarding, DHL Freight і DHL Supply Chain. Deutsche Post Група DHL працює в більш ніж 220 країнах і територіях по всьому світу, роблячи її найбільш міжнародною компанією в світі.

З рейтингу, наведеного вище, видно, що з 10 компаній-лідерів логістичного ринку 5 компаній походять з США. Саме США був найбільшим експортером транспортних послуг і у 2017 році, що видно зі щорічної доповіді Світової організації торгівлі, опублікованої у 2018 році.

Міжнародною аудиторською компанією «ControlPay», у 2018 році було опубліковано топ-50 логістичних компаній США, у таблиці 1, представлено перші 15, з них 4 компанії, що виділені, увійшли, у 2019 році до топ-10 світових лідерів з надання логістичних послуг.

Отже, аналізуючи ринок логістичних послуг світу, цілком логічно стверджувати, що США у цій сфері є лідером серед країн, але й активно працюють в цьому напрямі країни Сходу та Європейські країни. Тому в період активної глобалізації та прогресивного розвитку технологій зміни щодо лідерів світових рейтингів можуть бути зовсім близько.

У світі, окрім перелічених компаній, існує безліч, оскільки на сьогодні дана сфера є важливою, завдяки зменшенню витрат підприємств. Розвиток логістичної сфери всередині кожної компанії є необхідною умовою збільшення їх прибутку, в наслідок розширення власного ринку збуту, завоювання нових ринків та підвищення конкурентоспроможності.

Таблиця 1

Топ-15 логістичних компаній США в 2018 році

Місце 2018	Місце 2017	Логістична компанія	Чистий прибуток (мільйони)	Валовий дохід (мільйони)	Працівники
1	1	XPO Logistics Inc.	5,238	9,506	-
2	3	UPS Supply Chain Solutions	3,252	7,981	-
3	4	DHL Supply Chain	2,415	4,39	-
4	5	C.H. Robinson Worldwide	2,368	14,869	15,074
5	6	Expeditors International of Washington	2,319	6,92	16,944
6	2	J.B. Hunt Transport Services	2,315	6,828	-
7	7	Ryder Supply Chain Solutions	2,297	3,066	-
8	9	FedEx Corp.	1,545	3,014	-
9	8	Americold Logistics	1,536	-	11
10	14	NFI	1,468	1,91	10
11	11	Kuehne + Nagel Inc.	1,379	5,541	-
12	12	Penske Logistics	1,36	1,7	17,9
13	10	Ceva Logistics	1,155	2,331	-
14	23	Radial	1,082	-	6
15	12	Geodis	1,01	1,297	10

Складено автором на основі: [3]

Висновок: У світі, окрім перелічених компаній, існує безліч, оскільки на сьогодні дана сфера є важливою, завдяки зменшенню витрат підприємств. Розвиток логістичної сфери всередині кожної компанії є необхідною умовою збільшення їх прибутку, в наслідок розширення власного ринку збуту, завоювання нових ринків та підвищення конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Official website of Trendrr [Electronic source]. – Access modeto a resource:<https://www.trendrr.net/5381/top-10-best-logistics-companies-in-the-world-famous-biggest/>
2. WORLD TRADE STATISTICAL REVIEW 2018 [Electronic source]. – Access mode to a resource: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf?fbclid=IwAR2seGh9YSN9j22RwcGUGpekirYrJbn4z6fkrhTeJFJ1tAG42PyR_D0JFv0
3. Official website of ControlPay [Electronic source]. – Access modeto a resource: <https://hub.controlpay.com/controlpay-scm-logistics-en/logistics-companies-top50>

Natorina Alona
PhD (Economics),
SSI “Institute of Educational Analytics”
Kyiv, Ukraine

INTERNATIONAL STUDENT MOBILITY

Today, as mentioned British Council (2017), the search for excellence is encouraging a growing number of higher education institutions to reach out to international audiences, partners and collaborators. Increasingly, national

governments are also recognizing the advantages international engagement brings to their education systems, economy and society. National support for higher education is often manifested in regulatory frameworks which facilitate international collaborations and system-to-system arrangements such as degree recognition, scholar exchange and capacity building. Across the world, these frameworks are a critical factor in determining how successful higher education institutions are in developing their global engagement. Three areas of activity are of primary importance – the international mobility of students, international research collaboration and transnational education.

International mobility of students is an important direction in the context of ensuring the stable development of the country and its existence in the global space. Scientists from different countries studied various aspects of international student mobility, including Barrioluengo M., Chang L., Choudaha R., Courtois A., Flisi S. In the context of the popularization of higher education, the relevance of continuing research on the issue of international student mobility is increasing.

According to Courtois A. (2017), international student mobility is in constant transformation, as student flows change alongside regional power shifts and/or in response to strategic policy-making at regional, national and institutional levels. In particular, student mobility has shifted from being a phenomenon driven by individual motives (including migration strategies aiming at permanent settlement in the home country and/or personal cultural motivations); scientific and cultural cooperation between institutions and countries; diplomatic links between ex-colonizing countries and their former colonies; to a phenomenon that are constrained by increasingly complex and restrictive immigration policies that ignore and limit individual aspirations; increasingly driven by economic rationales at institutional, national and regional or supra-national levels.

Consequently, there is a risk that economic drivers increasingly obscure and threaten 1) scientifically and culturally motivated exchange and collaboration; 2) development goals; 3) diversity and equality in higher education access and outcomes both in sending and receiving countries. Many factors driving academic mobility have persisted for decades. Limited home country higher education capacity, access and equity, personal and professional goals, and human capital needs play a critical part in whether students pursue education abroad.

Barrioluengo M. and Flisi S. (2017) noted that improving student mobility is a core goal of the European Higher Education Area and a major policy priority of the EU's agenda for modernizing higher education. In the words of the European Council, it is 'one of the fundamental ways in which young people can strengthen their future employability, as well as their intercultural awareness, personal development, creativity and active citizenship'. In the 2000s, a Council resolution developed a mobility action plan that sets out three major objectives: to define and democratize mobility in Europe; to promote appropriate forms of funding; to increase mobility and improve the conditions for mobility. Since then, the mobility of students has been present in the EU policy agenda and constitutes an important EU priority.

QS Intelligence Unit in the report (2018) justified, that international student mobility is rapidly expanding and continuously fluctuating, forging new migration

patterns, economic prosperity and globalization. The OECD predicts that by 2025, eight million students will study abroad. However, student mobility and the demographic distribution of those seeking an international experience, is constantly being reshaped.

Therefore, international student mobility plays an important role for the development of the country as a whole. Also, international student mobility has the potential to increase educational opportunities for students in the developing world, and more generally in places where the development of higher education systems has not kept up with the increase in demand. Through university partnerships and with the support of scholarships and bursaries, student mobility programs can be an instrument for capacity-building in developing countries. They encourage knowledge flows between countries and strengthen cross-institutional research collaborations, with potential benefits at both institutional and national levels.

References

1. British Council (2017). *The shape of global higher education: International mobility of students, research and education provision*, Volume 2. URL: https://www.britishcouncil.org/sites/default/files/h002_transnational_education_tne_ihe_report_final_web_2.pdf

2. Courtois, A. (2017). *The Significance of International Student Mobility in Students' Strategies at Third Level in Ireland*, NUI Discussion Paper, No. 1. URL: http://www.nui.ie/publications/docs/2017/NUI_Research_Report_Discussion_Paper_01.pdf

3. Barrioluengo, M., & Flisi, S. (2017). *Student mobility in tertiary education: institutional factors and regional attractiveness*. JRC science for policy report. URL: [http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC108895/student_mobility_in_tertiary_education_final\(1\).pdf](http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC108895/student_mobility_in_tertiary_education_final(1).pdf)

4. QS Intelligence Unit (2018). *Student Mobility & Demographic Changes*. URL: https://www.reimagine-education.com/wp-content/uploads/2018/01/RE_White-Paper_Student-Mobility-Demographic-Changes.pdf

5. Official website OECD. URL: <http://www.oecd.org/>

Паламарчук Наталія

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ В УМОВАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ГЛОБАЛЬНОГО ТА НАЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

В сучасних умовах світового розвитку загострюється глобальна проблема необхідності забезпечення доступу всіх людей до якісної освіти. Необхідність вирішення даної проблеми зумовлено загальним прогресом людства та впровадженням концепції сталого розвитку, що має на меті забезпечення високих соціальних стандартів для всіх категорій населення в усьому світі.

Існують різні міжнародні організації, які займаються забезпеченням якісної освіти. Найбільш відомі з таких організацій є Association for Childhood Education International, Education International, Global Partnership for Education, Plan International, Save the Children, UNESCO, UNICEF та інші.

Кожна з цих організацій перетинає межі та кордони, щоб забезпечити якісну освіту кожній людині. Ці організації мають розгалужену систему цілей у сфері освіти та високу репутацію у світі. Саме об'єднання їх зусиль дозволяють реалізовувати одну з цілей сталого розвитку, а саме «забезпечення всеохоплюючої і справедливої якісної освіти та заохочення можливості навчання впродовж всього життя для всіх» [1].

На глобальному рівні підвищення якості освіти стримує відсутність доступу дітей до початкової освіти, крім того існує проблема гендерної нерівності у сфері освіти для дітей. Проблема освіти та її гендерної складової актуальна і для дорослого населення в багатьох країнах світу. Існує висока ймовірність, що доросла людина без освіти не зможе забезпечити належний рівень освіти і своїй дитині, що в свою чергу призведе до загострення даної проблеми у різних країнах світу. Важливим засобом подолання цієї проблеми є зменшення рівня бідності, так як тяжка робота або навіть вимушена робота дітей та дорослих заради забезпечення мінімального рівня виживання робить неможливим якісне та повноцінне навчання. Життя в поганих умовах призводить до появи та загострення численних хвороб, що фактично унеможливають отримання якісної освіти впродовж життя. Стримує розвиток освіти і проблема маргіналізації суспільств, вона призводить до деформації структури суспільства та фактичного виключення груп людей з соціально-економічної системи. В багатьох країнах світу обмеженими є державні можливості щодо створення належних умов для освітнього процесу. Це призводить до недостатнього рівня підготовки вчителів та переповнених класів.

На національному рівні проблеми щодо забезпечення якісної освіти різняться залежно від рівня економічного розвитку країни та її соціально-культурних особливостей. В Україні визначені завдання з метою підвищення якості освіти та сформовані відповідні індикатори для оцінки ефективності реалізації поставлених завдань [2].

Забезпечення розвитку освіти в Україні має кілька важливих складових – це якість, справедливість, доступність, залучення та всебічне заохочення. В Україні відмічено високий рівень охоплення шкільною освітою та високий рівень грамотності дорослого населення. Серед усіх освітніх рівнів не відмічено значної гендерної або соціальної нерівності. Але слід відмітити зниження якості освітніх послуг у деяких навчальних закладах у поєднанні з деформацією інфраструктурного устрою освітньої системи, крім цього небезпечною тенденцією є загострення соціально-економічні проблеми, що зумовлені комерціалізацією освіти. Такі напрями освіти як «освітня інклюзія» і «освіта впродовж життя» в Україні перебувають на етапі становлення.

Таблиця 1

Завдання та індикатори якості освіти в Україні

Завдання	Індикатор	Фактичне значення індикатора у 2015 році	Заплановане значення індикатора у 2010 році
Забезпечити доступність якісного дошкільного розвитку для всіх дітей	Чистий показник охоплення дошкільними навчальними закладами дітей віком 5 років, %	70,6	80
Забезпечити доступність професійної освіти	Частка домогосподарств, які потерпають через відсутність коштів для отримання членом родини будь-якої професійної освіти, %	7,6	7
Підвищити якість вищої освіти та забезпечити її тісний зв'язок з наукою, сприяти формуванню в країні міст освіти та науки	Кількість університетських міст, одиниць	7	10
Збільшити поширеність серед населення знань і навичок, необхідних для отримання гідної роботи та підприємницької діяльності	Рівень участі дорослих та молоді у формальних та неформальних видах навчання та професійної підготовки за останні 4 тижні, % населення віком 15–70 років	9,2	10
	Частка населення, яке повідомило, що за останні 12 місяців користувалось послугами Інтернету, %	48,9	59,0
Ліквідувати гендерну нерівність серед шкільних учителів	Частка чоловіків серед шкільних учителів, %	14,7	17,0
Створити у школах сучасні умови навчання, включаючи інклюзивне, на основі інноваційних підходів	Частка сільських денних загальноосвітніх навчальних закладів, що мають доступ до Інтернету, %	81,6	85
	Частка сільських денних загальноосвітніх навчальних закладів, що мають комп'ютерні програмні засоби навчання, %	60,5	65,5

У сфері дошкільної освіти відмічено недостатню кількість садків та їх переповнення, низький рівень матеріально-технічного забезпечення, висока вартість таких видів послуг у приватному секторі. У сфері шкільної освіти основною проблемою є забезпечення навчальних закладів сучасною освітньою інфраструктурою, недостатня кількість кваліфікованих кадрів. Результати ЗНО показують зростання диференціації підготовки за типом навчального закладу та його місцезнаходженням. Підвищений попит на репетиторство при підготовці до ЗНО показує недостатню якість освітніх послуг та нерівні можливості отримання якісної освіти дітей з бідних родин та сільської місцевості.

Висновок: Таким чином підвищення якості освіти в умовах забезпечення сталого глобального та національного розвитку залишається актуальною проблемою світового розвитку. На глобальному рівні її вирішення потребує об'єднання зусиль світової спільноти за допомогою глобального партнерства та вирішення таких проблем як бідність, гендерна нерівність, маргіналізація суспільства, забезпечення освітніми послугами і дорослих і дітей, формування нормальних умов для навчального процесу.

В Україні підвищення якості освіти потребує: розвиток освітньої галузі в цілому, що передбачає оновлення стандартів освіти відповідно до стандартів розвинутих країн; забезпечення принципу відповідності освіти потребам суспільного розвитку та сучасним особливостям ринку праці; підвищення доступу до освіти уразливих груп населення.

Список використаних джерел

1. Цілі сталого розвитку [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>
2. «Цілі Сталого Розвитку: Україна». Національна доповідь 2017 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf

Сахно Тетяна

аспірантка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

На сучасному етапі розвитку України розгорнута реформа децентралізації та місцевого самоврядування. Комплекс реформ спрямований на забезпечення умов для створення спроможних об'єднаних територіальних громад. Пріоритетним завданням місцевого самоврядування є стимулювання соціального розвитку громади.

Одним із ключових векторів розвитку громади є удосконалення соціальної сфери, здатної надати належний рівень послуг населенню та підвищувати їх якість.

В умовах адміністративної та фінансової децентралізації органам місцевої влади належить головна роль в управлінні соціальним розвитком громади. Ключовими напрямками роботи є планування, розподіл коштів, розробка та контроль цільових програм розвитку, вирішення питань та реалізація проектів соціально-культурного напрямку, узгодження напрямів діяльності об'єктів соціальної сфери контрольованої території.

Перерозподіл бюджетно-фінансових ресурсів та майна покладає на місцеві органи управління повноваження на пошук напрямів удосконалення закладів соціальної інфраструктури та соціального захисту населення. До об'єктів громадського призначення соціальної сфери належать заклади освіти, медичні, оздоровчі, охорони здоров'я, соціального захисту, культури; а спеціально-функціональними об'єктами ті, що обслуговують малозабезпечені верстви населення та надають соціальну допомогу.

На сьогодні стан соціальної інфраструктури об'єднаної територіальної громади не задовольняє соціальні потреби мешканців та характеризується низкою проблем. Недосконалість об'єктів соціальної сфери полягає у: незбалансованому територіальному розміщенні, недостатній кількості

бюджетного фінансування, непорядкованості взаємовідносин у правах власності, дефіциту кадрового забезпечення, низькому рівню якості послуг населенню.

За роки Української державності близько 70 % об'єктів соціальної сфери було передано на баланси сільських та селищних, міських рад. На рівень громад перейшла значна частина видатків соціальної складової. Переважна більшість видатків місцевих бюджетів припадає на розвиток соціальної сфери, а саме: освіта, охорона здоров'я, культура, соціальний забезпечення та соціальний захист. На місцеву владу покладені повноваження за здійснення фінансування з місцевих бюджетів об'єктів соціальної інфраструктури. Використання схеми міжбюджетних трансферів тривалий період спричинило ситуацію, в якій органи місцевого самоврядування, через брак власних коштів, мали незначні фінансові можливості для самостійного вирішення територіальних проблем та повноцінного управління соціальною складовою громади. На сьогодні субвенції залишаються ключовим джерелом фінансування соціальної інфраструктури, але більшу частину видатків її об'єктів спрямовують на виплату захищеної статті бюджетного фінансування – заробітної плати [3, с. 4]. Відкритими можливостями для територіальних громад є їх об'єднання, що надасть можливість отримання додаткових доходів другого бюджетного рівня – фінансування районного бюджету [2, с. 72].

Нераціональне розміщення об'єктів соціальної інфраструктури вимагає удосконалення управління та активних дій щодо оптимізації мережі в новостворених об'єднаних територіальних громадах. Ситуація фінансового та ресурсного забезпечення залишає відкритим питання фінансування соціальних потреб та ефективного розподілу і використання бюджетних коштів, фінансування проектів, налагодження системи залучення міжбюджетних трансферів, введення державних стандартів якості надання соціальних послуг населенню.

Удосконалення управління соціальної сфери об'єднаної територіальної громади до основних потреб населення має прояв у таких аспектах: доступність для громадян (особливо для мешканців сільської місцевості); забезпечення якості послуг; дієвість механізмів законодавчого, методичного та організаційного забезпечення; цільовий розподіл бюджетних коштів та їх використання; розвиток об'єктів соціальної інфраструктури. Важливою складовою у підвищенні життя населення є створення сприятливих умов діяльності органів місцевого самоврядування. Найбільш актуальними питаннями, які потребують першочергового вирішення, для жителів сіл, селищ, міст є: збалансованість розміщення та доступу до закладів освіти, охорони здоров'я, особливо для населення сіл; отримання якісних та розширених послуг освітніх, медичних, соціального захисту, культури відповідно до соціальних стандартів.

Висновок: Подальше вдосконалення розвитку соціальної складової об'єднаної територіальної громади потребує внесення коректив у виконання механізмів управління, реалізацію повноважень та функцій соціального напрямку. Структурний, організаційний та функціональний підходи потребують

послідовності у прийнятті управлінських рішень органами місцевого самоврядування для забезпечення результативного та ефективного виконання завдань, що підвищить рівень, якість та соціальні стандарти життя населення та посилять спроможність громади.

Найпотужнішим фактором оптимізації та функціонування соціальної інфраструктури є підвищення економічної спроможності об'єднаних територіальних громад за умов політичної стабільності та реалізації активної державної регіональної політики.

Список використаних джерел:

1. Богуш Л. Г. Соціальна інфраструктура об'єднаних громад України: підходи до розвитку. *Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка. Актуальні проблеми економіки* №9(183), 2016. С. 172 – 183. URL: [file:///C:/Users/Hi-Tech/Downloads/ape_2016_9_23%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/Hi-Tech/Downloads/ape_2016_9_23%20(3).pdf)
2. Бородін Є.І., Хожило І.І., Тарасенко Т.М. Управління соціально-гуманітарною сферою в процесі добровільного об'єднання територіальних громад: теоретичний та практичний аспекти. *Аспекти публічного управління. Регіональне та муніципальне управління.* № 5-6 (19-20). 2015. С. 65–75. URL: <C:/Users/Hi-Tech/Downloads/168-Текст%статті-168-1-10-20160416.pdf>
3. Розвиток соціальної сфери територіальних громад в умовах адміністративно-фінансової децентралізації / за ред. С. Л. Шульц. Львів, 2018. 140 с.

Ткаченко Юлія

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

В Національній доповіді «Цілі Сталого Розвитку: Україна» представлено бачення орієнтирів досягнення Україною Цілей Сталого Розвитку (ЦСР), затверджених у 2015 році на саміті ООН з питань сталого розвитку. Українська програма містить 86 завдань розвитку та 172 показники для моніторингу їх виконання [1]. Забезпечення її ефективної реалізації можливе лише на засадах відданості принципам кооперації, співпраці та глобального партнерства, що одночасно є як базовою передумовою досягнення цілей сталого розвитку, так і наслідком системи трансформацій, які повинні відбутися в Україні.

Попередня програма ООН по реалізації Глобальних цілей сталого розвитку передбачала надання офіційної допомоги на потреби розвитку, яка надавалася розвиненими країнами іншим країнам. За період з 2000 до 2014 рр. її обсяги збільшилися на 66%; водночас гуманітарні кризи, викликані конфліктами чи стихійними лихами, обумовлюють потребу зростання обсягів фінансових ресурсів і допомоги [2].

Однією із проблем, що ускладнює реалізацію цілей сталого розвитку, є обмеженість ресурсного потенціалу та відсутність ефективних перш за все

інституційних механізмів його реалізації. В Україні протягом останніх років втрачено інвестиційний потенціал, відсутня достатня інвестиційна активність, що в цілому значно знижує рівень інвестиційної привабливості. Схильність до інвестування в Україні залишається низькою. Валове нагромадження основного капіталу у фактичних цінах склало 470 327 млн. грн., що на 16,1 % більше порівняно з попереднім роком (у постійних цінах 2010 року).

Темп зростання валового нагромадження основного капіталу (ВНОК) склав 9,7% р/р, хоча він дещо знизився порівняно з попередніми періодами під впливом погіршення фінансових результатів підприємств і їх ділових очікувань [3].

Низька інвестиційна привабливість української економіки зумовлює недостатність прямих іноземних інвестицій для відновлення потенціалу національної економіки. З країн ЄС у 2017 році в Україну надійшло \$1244 млн. прямих іноземних інвестицій (ПІІ), з інших країн світу – \$627,2 млн. За накопичувальним підсумком, станом на 1 січня 2018 року, акціонерний капітал нерезидентів в Україні дорівнював \$39144 млн. (з країн ЄС – \$27465,5 млн., з інших країн – \$11678,5 млн.), що виявилось на 4,3% більше показника початку року (\$37513,6 млн.) (табл. 1, 2).

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в Україні в 2017 р. (млн. дол. США)*

2017	ПІІ в Україну		ПІІ з України		Сальдо	
I кв.	462	309	-2	-12	+464	224.5%
II кв.	1037	575	8	10	+1029	121.8%
III кв.	349	-688	2	-6	+347	-66.3%
IV кв.	354	5	0	-2	+354	2.0%
за рік	2202		8		+2194	

*без урахування окупованих територій (Криму, Севастополя, частини Донбасу)

До основних країн-інвесторів України належали Кіпр – \$10008,6 млн., Нідерланди – \$6292,9 млн., Російська Федерація – \$4598,4 млн., Велика Британія – \$2169 млн. та Німеччина – \$1792,6 млн. Найбільші обсяги надходжень прямих інвестицій на звітну дату (за накопичувальним підсумком) були спрямовані до підприємств промисловості – \$10685,6 млн., установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність, – \$10213,3 млн., а також оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів – \$5140,8 млн. 2017 році українські підприємства внесли \$10,4 млн. прямих інвестицій (акціонерного капіталу) до 12 країн світу. У цілому, станом на 1 січня 2018 року, обсяг ПІІ з України дорівнював \$6576 млн. (на початку 2017 року він становив \$6346,3 млн.).

До країн ЄС з України інвестовано \$6339,2 млн., до інших країн світу – \$236,8 млн. Найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій з України (за накопичувальним підсумком) були спрямовані до Кіпру – \$5930,5 млн., Російської Федерації – \$151 млн., Латвії – \$68,4 млн. та Віргінських Британських Островів – \$61 млн. Лідерами за обсягами інвестицій на звітну дату (за накопичувальним підсумком) були підприємства професійної, наукової

та технічної діяльності, вкладення яких в інші країни становили \$5978,8 млн. [3].

Таблиця 2

Прямі іноземні інвестиції в Україні з 2002 по 2018 рр. (млн. дол. США)*

Прямі іноземні інвестиції в Україні з 2002 по 2018 рр. (млн. дол. США)						
Роки	ПІІ в Україну		ПІІ з України		Сальдо	
2002	693		-5		+698	
2003	1424	731	13	18	+1411	102.1%
2004	1715	291	4	-9	+1711	21.3%
2005	7808	6093	275	271	+7533	340.3%
2006	5604	-2204	-133	-408	+5737	-23.8%
2007	9891	4287	673	806	+9218	60.7%
2008	10913	1022	1010	337	+9903	7.4%
2009	4816	-6097	162	-848	+4654	-53.0%
2010	6495	1679	736	574	+5759	23.7%
2011	7207	712	192	-544	+7015	21.8%
2012	8401	1194	1206	1014	+7195	2.6%
2013	4499	-3902	420	-786	+4079	-43.3%
2014	410	-4089	111	-309	+299	-92.7%
2015	2961	2551	-51	-162	+3012	907.4%
2016	3284	323	16	67	+3268	8.5%
2017	2202	-1082	8	-8	+2194	-32.9%
2018	2355	153	-5	-13	+2360	7.6%

*з 2014 р. – без урахування окупованих територій (Криму, Севастополя, частини Донбасу)

Прямі іноземні інвестиції – найбільш бажана форма капіталовкладень для економік, що розвиваються, тому що вона дозволяє реалізовувати великі проекти; крім того в країну надходять нові технології, нові практики корпоративного управління, тощо.

Відсутність достатнього обсягу інвестиційних ресурсів обумовлює необхідність їхньої концентрації в пріоритетних сферах економічної діяльності. При цьому системні складові сталого розвитку залишаються осторонь інвестиційних процесів, зокрема такі як ресурсоефективність, зниження екологічності, розбудова соціальної інфраструктури тощо. Недооцінка інвестиційних можливостей в зазначених сферах стоїть на заваді інноваційному прориву та прогресу на шляху реалізації Цілей Сталого Розвитку. Враховуючи світові тенденції та цільові орієнтири, важливо забезпечити ефективність процесів моніторингу та контролю за цільовим витрачанням коштів, що надходять від інституційних донорів відповідно до міжнародних принципів надання міжнародної технічної допомоги.

Україна має значний, водночас невикористаний транскордонний потенціал та потенціал єврорегіонального співробітництва. Вона взяла участь у створенні десяти єврорегіонів, з них у шести напрацьовано успішний досвід співробітництва за такими напрямками, як розв'язання регіональних екологічних проблем, розвиток людських комунікацій (туризм, малий прикордонний рух), співпраця в науковій та освітній сферах тощо.

Основними причинами, що обумовили сформовану ситуацію, є, по перше, недостатність владних повноважень на місцевому рівні, недостатній рівень професіоналізму державних владних структур та державного управління в цілому, високий рівень корупції.

В Україні сформовано інституційно-правові передумови державно-приватного партнерства, разом із тим, практична його реалізація фактично не відбувається. Більшість проектів в основному стосуються поточних державних закупівель та не містять інвестиційної складової.

Глобальною причиною сформованого стану речей є брак довіри як в цілому до держави як ділового партнера через триваючу нестабільність державних фінансів, мінливість законодавства, політичні конфронтації, так і всередині країни в цілому. Довіра – це стрижневий елемент кореневої системи взаємовідносин між людьми, що створює своєрідний «каркас» громадянського суспільства, що базується на взаєморозумінні та партнерських відносинах.

Висновок: Таким чином, сучасні світові реалії та виклики обумовлюють необхідність посилення глобалізації, у результаті якої світ стає більш пов'язаним і залежнішим від усіх його суб'єктів. Відбувається як збільшення кількості загальних для всіх держав проблем, так і розширення суб'єктів, що інтегруються. Сьогодні світ є більш взаємопов'язаним, ніж будь-коли раніше, і рівень розвитку окремої держави визначається не лише її внутрішнім потенціалом і можливістю його реалізації, а і тими процесами, що відбуваються в інших країнах. Тому координація політики, спрямованої на надання допомоги країнам, що розвиваються, в управлінні своїми боргами, а також залучення інвестицій до найменш розвинутих країн, мають життєво важливе значення для забезпечення сталого зростання і розвитку.

Україна відстає від загальносвітового темпу реалізації цілей сталого розвитку, передусім внаслідок внутрішньої конфронтації політичних сил та конфліктності інтересів різних суб'єктів соціально-економічних відносин. Єдиним шляхом врегулювання сформованої ситуації та наближення показників до цільових є вибудовування взаємовигідних, ефективних, довірчих взаємовідносин в суспільстві на основі контактів «people to people» та досягнення глобального партнерства.

Сучасні тенденції та інтенсивність розвитку суспільства створюють нові передумови для налагодження комунікації між різними групами, в яких на зміну конкуренції (а то й протистояння) приходять конструктивний діалог і порозуміння. Налагодження партнерських відносин стає одним із найважливіших підходів у діяльності інституцій на шляху досягнення спільних цілей, запорукою важливих змін у громадах і суспільстві загалом.

Список використаних джерел

1. Національна доповідь «Цілі Сталого Розвитку: Україна» [Електронний ресурс] : – Режим доступу: - [http://www.un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf]
2. Глобальні Цілі Сталого Розвитку [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://sdg.org.ua/ua/pro-globalni-tsili/partnerships-for-the-goals>

3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Кулинич Альвіна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В СВІТІ ТА УКРАЇНІ

Концепт сталого розвитку має тривалу історію становлення, що формує внутрішній потенціал для подальшого логічного розвитку. Це дозволяє на світовому рівні створити умови для забезпечення економічного зростання, соціального добробуту та екологічної безпеки.

Загалом концепція сталого розвитку має три етапи формування. Перший це Стокгольм, що відбувався у 1972 році, де основною проблемою на міжнародній конференції було визнано забруднення навколишнього середовища, а саме повітряного басейну. Другий - Найробі, що відбувався у 1982 році, де учасники конференції наголошували на важливості вирішення проблеми щодо збереження біорізноманіття. І третій - Ріо-де-Жанейро (1992 р.), де забезпечення сталого розвитку в цілому назвали основною ідеєю конференції. Проте після цього процес визначення цілей розвитку людства фактично зупинився. Ще в Йоганнесбурзі у 2002 році, було констатовано, що на практиці ідея сталого розвитку ще немає свого реального застосування і в рамках його цілей не зроблено акцент на людині, точніше, на відносинах між людьми з приводу використання обмежених екологічних та інших ресурсів. Отже, процес оновлення ціннісних орієнтирів сталого розвитку спрямовується на розробку інноваційних підходів розв'язання цього завдання.

Концепти сталого розвитку в себе включають увесь перелік можливих проблем і критичних ситуацій у перспективі. Необхідність оптимізації всієї системи суспільного розвитку зумовлена не лише зростанням масштабів видобутку та користування вичерпних природних ресурсів, але й видиме досягнення людством природних меж соціально-економічного зростання, що призводить до необхідності модернізації всієї системи цивілізаційного розвитку. Тобто мова йде про оптимальне використання обмежених природних ресурсів та екологічних технологій.

Сталий розвиток України сформував такі основні цілі своєї стратегії:

- На гуманістичних основах сталості та безпечності модернізувати суспільне середовище;
- Особистість має формуватися в умовах вільного і забезпеченого всіма умовами для самовираження життя.

Пріоритетними напрямами реалізації сталості в освіті є:

- оновлення системи освіти, спираючись на змістовний підхід, зосередження на цілях сталого розвитку через впровадження відповідних навчальних програм у систему освіти ;
- створення інституційних та організаційних засад для впровадження положень плану здійснення Десятиліття освіти ООН в інтересах сталого розвитку і Стратегії Європейської економічної комісії ООН для освіти в інтересах сталого розвитку (2005 р.);
- формування сучасної інфраструктури та матеріально-технічної бази для системи освіти;
- модернізація наукового потенціалу освітньої сфери та механізмів його фактичної реалізації;
- впровадження соціального партнерства в освіті шляхом утворення спільних органів за участю представників урядових структур, навчальних закладів, місцевих громад, роботодавців;
- орієнтація діяльності закладів охорони здоров'я на першочерговий розвиток профілактики та раннього попередження захворювань.

Висновок: Таким чином концепт сталого розвитку полягає у необхідності забезпечення справедливого перерозподілу результатів системного внеску суб'єктів господарювання в забезпечення сталого розвитку. Така підхід має носити цілеспрямований характер та реалізовуватись за допомогою глобального партнерства. Загалом глобальний концепт сталого розвитку ґрунтується на принципі “мислити глобально, а діяти локально”.

Список використаних джерел

1. Андерсон А. Ворота в глобальную экономику: монограф. / А. Андерсон, Д. Андерсон // Пер. с англ. Под ред. В.М. Сергеева. М.: ФАЗИС, 2001.
2. История экономических учений: Учеб. пособие / под ред. В.Автономова, О.Ананьина, Н. Макашевой. – М. : ИНФРА-М, 2002.
3. Иноземцев В. Л. Пределы «догоняющего» развития /В. Л. Иноземцев. – М.: Экономика, 2000 .
4. Стиглиц Дж. Крутое пике. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / Дж. Стиглиц. – М. : Эксмо, 2011.
5. И. К. Быстрыков. Проблема формирования современного хозяйственного метапространства Украины // Економічний часопис. 1999. №9.

Нагорний Дмитро

студент

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

СОЦІАЛЬНА СКЛАДОВА КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Сталий розвиток – це концепція розвитку та існування суспільства держави, за якого забезпечуються сучасні потреби усіх верств населення. Важливою основою впровадження концепції сталого розвитку є раціональне

використання природних ресурсів. Необхідною умовою реалізації концепції сталого розвитку є створення можливості для наступних поколінь забезпечувати власні вимоги, тобто уряди країн повинні думати не лише про сучасний розвиток власної держави, а й про її майбутнє.

Загальноприйнятими принципами, які є основою для ідеї стійкого розвитку, є:

1. Людство дійсно може надати розвитку сталого й довготривалого характеру, для того щоб він відповідав потребам людей, які живуть зараз, не позбавляючи при цьому майбутні покоління можливості задовольняти свої потреби.

2. Обмеження, які існують в галузі експлуатації природних ресурсів, відносні. Вони пов'язані із сучасним рівнем техніки і соціальної організації, а також із здатністю біосфери до самовідновлення.

3. Необхідно задовольнити елементарні потреби всіх людей і всім надавати можливість реалізувати свої сподівання на більш благополучне життя. Без цього сталий і довготривалий розвиток просто неможливий. Одна з головних причин виникнення екологічних та інших катастроф – злидні, які стали у світі звичайним явищем.

4. Необхідно узгодити потреби тих, хто користується надмірними засобами (грошовими і матеріальними), з екологічними можливостями планети, зокрема використання енергії.

5. Розміри і темпи росту населення повинні бути погоджені з виробничим потенціалом глобальної екосистеми Землі, що змінюється [1, с. 27].

Концепція сталого розвитку має три основні складові, це:

- соціальний розвиток – задоволення культурних, матеріальних і духовних потреб людей на рівних засадах;

- екологічний розвиток – збереження у довгостроковій перспективі цілісності фізичних і біологічних екосистем природи;

- економічний розвиток – можливість людей здійснювати витрати за умови, що вони не будуть перевищувати власні надходження.

Збалансованість і гармонійність усіх цих трьох компонентів забезпечують продуктивний розвиток суспільства.

Тепер детальніше розглянемо соціальну складову стійкого національного розвитку на прикладі України. По – перше, вона націлена на людський розвиток, що дасть можливість підвищити якість життя. По – друге, соціальна складова зорієнтована на забезпечення цілісності соціальних і культурних систем, тобто на зменшення напруженості у суспільстві, кількості конфліктів між людьми та впровадження ефективного соціального захисту. Необхідно зазначити, що ці напрями дії сталого розвитку є актуальними для України, і їхня реалізація дасть змогу забезпечити справедливий розподіл благ у суспільстві і впевненість людей у майбутньому.

Для повнішого розуміння соціальної складової необхідно визначити її головні компоненти. Це:

- 1) соціальний розвиток, що має сприяти задоволенню усіх необхідних потреб суспільства,
- 2) соціальна рівність усіх перед законом та дотримання прав свобод и людини, вирішення проблем життєзабезпечення та збільшення можливостей людей,
- 3) інші складові – якість знань, національної освіти, рівень культури й розвиток духовного та інтелектуального потенціалу людини [2, с. 10].

Для підвищення рівня життя суспільства держава має розробити ефективну концепцію стійкого розвитку, яка б базувалася на таких принципах:

- зниження рівня майнового розшарування населення, подолання бідності;
- зниження рівня безробіття населення і забезпечення продуктивної зайнятості;
- збереження і зміцнення демографічного та трудового ресурсного потенціалу країни(припинення процесів депопуляції та збільшення тривалості життя);
- зміцнення фізичного здоров'я нації;
- встановлення гарантій забезпечення рівних можливостей для досягнення матеріального, екологічного і соціального благополуччя;
- розвиток системи освіти та поширення інформації з питань сталого розвитку;
- збереження інтелектуального потенціалу країни;
- створення дієвих механізмів захисту конституційних прав і свобод людини;
- створення умов для повноцінного залучення широких верств населення до участі в економічному, соціальному та політичному житті, розвиток демократичних інституцій та громадянського суспільства;
- розвиток духовності, культури та моральних засад, українського народу[3].

Для реалізації такої політики держава повинна здійснити імплементацію низки програм щодо покращення соціального, демографічного, освітнього та культурного становища, які б забезпечили дієвий сталий національний розвиток.

Висновок. Концепція соціального стійкого розвитку означає, що люди мають можливість задовольняти свої культурні, матеріальні і духовні потреби на рівних засадах. Також вона передбачає підвищення якості існування кожної людини, що в свою чергу позитивно вплине на продуктивність і працездатність всієї національної економіки. Соціальна складова є невід'ємною частиною сталого національного розвитку, оскільки вона визначає рівень життя суспільства в цілому і спрямована на забезпечення стійкості соціально – демографічних та освітньо – культурних систем.

Список використаних джерел

1. Кулініч О.М. Сталий розвиток національної економіки як ознака цивілізаційних процесів 21 століття // Актуальні проблеми економіки. – 2012.– №1(127). – С. 25-31

2. Мірошниченко Т. Є. Соціальна складова модернізаційної політики сталого розвитку національної економіки // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – №1(127). – С. 8-11

3. Кащеєва Г.М. Сталий розвиток соціальної сфери в сучасних умовах // Економічний вісник університету. - 2013. - Вип. 20(1). - С. 106-110

Онищенко Альона

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

РОЛЬ СОТ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Діяльність Світової організації торгівлі спрямована на забезпечення економічного зростання та розвитку, що ґрунтуються на стабільних, передбачуваних і рівноправних торговельних відносинах в усьому світі. Здійснюючи та впроваджуючи реформи торгівлі, СОТ відіграє важливу роль у забезпеченні реалізації Цілей сталого розвитку. Зокрема, діяльність СОТ має на меті:

1. Подолання бідності. До 2030 року планується ліквідувати крайню бідність для всіх людей в усьому світі (нині крайня бідність визначається як проживання на суму менш ніж 1,25 дол. США на день), з цією метою СОТ сприяє підвищенню грошових доходів населення, забезпечення доступу населення до соціальних послуг, мінімізацію бідності.

2. Зменшення голоду. Рішення СОТ щодо експортної конкуренції на 2015 рік усунуло експортні субсидії в сільському господарстві. Усунення субсидій на ринках сільського господарства, призведе до більш справедливих конкурентних ринків, які допоможуть виробникам збільшити обсяги реалізації продукції по нижчим цінам. Це сприятиме забезпеченню вищого рівня продовольчої безпеки у світі.

3. Підвищення рівня охорони здоров'я та благополуччя населення. Однією з головних завдань у рамках ЦСР 3 є забезпечення доступу до доступних ліків для всіх. Нещодавно вступила в силу важлива поправка до Угоди ТРІПС СОТ. Цей захід допоможе країнам, що розвиваються, отримати доступ до необхідних лікарських засобів.

4. Забезпечення рівності жінок та чоловіків. Світова торгівля може створити можливості для підвищення зайнятості жінок. Завдяки розвитку світової торгівлі можливості працевлаштування жінок значно зросли. Робочі місця в експортних секторах також мають кращі умови оплати праці. Експортні галузі є важливим постачальником робочих місць для жінок у країнах, що розвиваються.

5. Гідна праця та економічне зростання. Інтегральне економічне зростання, яке здійснюється за допомогою світової торгівлі, посилює потенціал країни. Це є ще однією з важливіших передумов для досягнення сталого

розвитку. Ініціатива допомоги СОТ у сфері торгівлі може мати велике значення для доповнення внутрішніх зусиль у розбудові потенціалу торгівлі, а ЦСР 5 містить конкретну мету для країн щодо збільшення підтримки в рамках цієї ініціативи.

6. Промисловість, інновації та інфраструктура. СОТ створює динамічні вигоди в економіці шляхом посилення конкуренції та передачі технологій, знань та інновацій. Відкриті ринки були визначені як ключова детермінанта торгівлі та інвестицій між країнами, що розвиваються, і розвиненими країнами, що дозволяє передавати технології, які призводять до індустріалізації та розвитку.

7. Зменшення нерівностей. На глобальному рівні зміни в моделях розвитку трансформували перспективи найбільш вразливих людей у світі, зменшуючи нерівність між країнами. Правила СОТ намагаються зменшити вплив існуючих нерівностей через принцип спеціального та диференційного ставлення до країн, що розвиваються. Це дозволяє використовувати гнучкі можливості з боку країн, що розвиваються, і найменш розвинених країн, щоб врахувати їхні обмежені можливості.

8. Життя під водою. СОТ відіграє важливу роль у підтримці глобальних, регіональних та місцевих зусиль з подолання деградації навколишнього середовища наших океанів в рамках ЦСР 8. Рішення про субсидії рибальства, прийняте членами СОТ у грудні 2017 року, є кроком вперед у багатосторонніх зусиллях щодо дотримання ЦСР. Воно зобов'язує учасників заборонити субсидії, які сприяють надлишковим потужностям та надмірному виловлюванню риби, а також усунути субсидії, які сприяють незаконному, нерегульованому рибальству, з особливим та диференційованим режимом для країн, що розвиваються та найменш розвинених країн. Учасники зобов'язалися виконувати це зобов'язання під час 12-ої міністерської конференції.

9. Партнерство для цілей. ЦСР 9 визнає світову торгівлю як засіб реалізації для Порядку денного 2030 року. З цією метою в СОТ закликають: країни мають сприяти створенню універсальної, відкритої, недискримінаційної і справедливої багатосторонньої торговельної системи на основі чітких правил. Сприяти збільшенню експорту країн, що розвиваються, та подвоєнню частки експорту найменш розвинених країн (НРС). Крім того слід впровадити безмитний та безквотний доступу до ринку для НРС з прозорими і простими правилами походження товарів для експорту. СОТ є ключовим каналом для досягнення цих цілей.

Висновок: На сьогоднішній день СОТ є однією з головних організацій яка займається сталим розвитком про це свідчать її основні цілі та заходи. СОТ зможе досягти виконання цих цілей на основі консолідації зусиль всієї світової спільноти. Крім того кожна країна та її громадяни мають робити реальні кроки, які допоможуть досягти поставлених цілей.

Список використаних джерел

1. Світова організація торгівлі [Електроний ресурс].- Режим доступу: <https://www.wto.org>.

ТЕХНОЛОГІЧНІ, ІННОВАЦІЙНІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Arsen H. Aproyan
Candidate of Law,
Gavar State University
Gavar, Armenia

Marina Leshchenko,
PhD
Cherkasy State Technological University
Cherkasy, Ukraine

THE TRANSNATIONALIZATION'S ROLE IN THE DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION

Modern corporations determine the key trends in the development of the world economy. Transnational corporations (TNCs) have become not only key players in the world market, but also determine the basic trends in international trade in goods and services, the international movement of capital, play a key role in the creation, development and dissemination of innovation. Researchers point out the key role of major international corporations in the development of national economies, groups of countries, regional associations, and in the integration process as a whole. The activity of corporations has become a powerful foundation for the creation and development of regional integration associations whose internal integrity depends largely on the peculiarities of transnational production systems and intra-productive cooperation.

The activities of global corporations will determine the contours of the future global economy and the philosophy of global competitiveness and leadership. The cooperation within the integration association opens up additional opportunities for corporations to expand access to the necessary productive resources, which in turn is one of the most important motives for the deployment of transnationalization.

The activities of corporations and their divisions within an integration association allow jointly to defend their own interests, especially in the field of interaction between national governments, parent companies and the locations of subsidiaries, since TNCs are often accused of having their own interests as a priority, compared to host countries and host countries.

Modern corporations conduct the two key trends in the internationalization of world economic activity - the transfer of resources of less developed countries to more advanced ones and the growth of self-isolation of developed countries. It is important to note the strengthening of cooperation in the course of regional integration between companies from developed countries and, simultaneously, the growth of the level of protectionism from their sides in relation to third countries, while expressing the attachment to the liberalization of foreign economic activity.

Like example of these processes rapid development is the formation of regional associations in North America (NAFTA), Western Europe (EU), Southeast Asia (ASEAN), and others. These corporations increasingly view markets within the integration association as most advantageous for their own business, due to the close proximity, similarity of levels of economic development and support from national governments. Corporations from developed countries maintain a leading position in international markets - American and European (fig. 1).

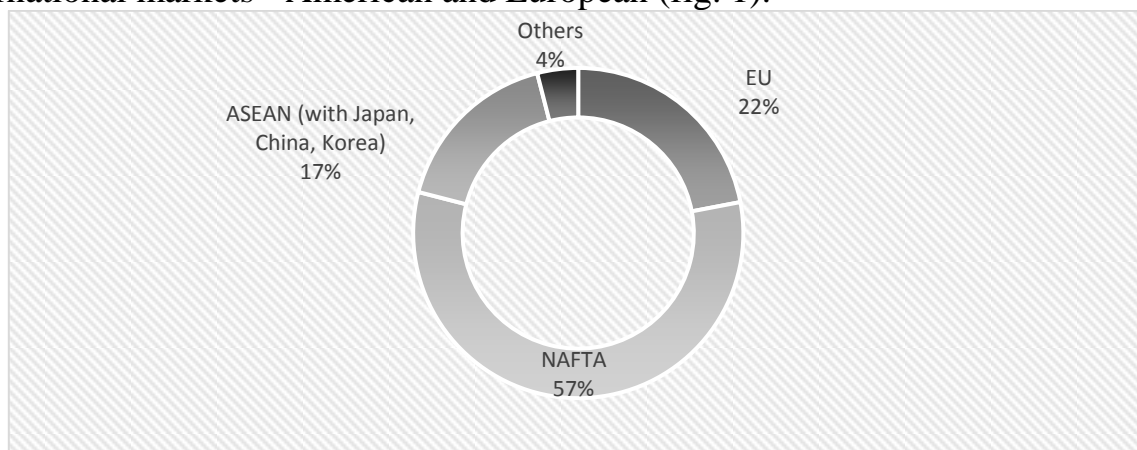


Figure 1 TNCs distribution by regional integration associations (among the world's 100 largest TNCs) [1]

However, it is worth noting the significant difference in the sectoral distribution of corporations. Among the largest NAFTA's companies (with the exception of Mexico), the absolute leaders are «Apple», «Amazon», «Facebook», «Microsoft», «Alphabet», which are successfully operating in the field of technology. This confirms the fact that information technologies today are the driving force behind the development of integration organizations and lead to the destruction of administrative barriers between countries, the unification of financial markets, the creation of a coherent financial and information environment based on the deployment of transnationalization. Among the leaders of the European multinational corporations, among the top 100, there are «HSBC», «Siemens AG», «Royal Dutch Shell», «LVMH», «Unilever», «Bayer Ag-Reg», «Nestle SA», «Novartis AG», and others operating in the field of finance and industry.

The high dependence of developed economies on crisis fluctuations and some uncertainty about the prospects for their development contributes to strengthening regionalization in developing countries, in particular in the region of Southeast Asia (for example, ASEAN). These successful economies focused on exports to developed countries, in conditions of economic instability, are trying to offset the reduction of such exports by deepening regionalization, which has significantly strengthened the position of developing countries in the world economy. Thus, their share in world GDP increased from 17.4% in 1990 to 38.7% in 2016, while the share of developed countries in world GDP decreased from 78.8% in 1990 to 58, 9% in 2016 [2].

It should be noted the significant contribution of international corporations to the formation of regional integration associations at the expense of direct foreign investment by corporations on the one side, and aimed at the liberalization of the international capital movement between the member-countries of integration, on the

other. This leads to the fact that intra-regional investors who own production facilities both within and outside the integration association prefer to optimize their own business by changing the configuration of their own affiliate network. The experience of regional economic integration of EU countries and NAFTA indicates that such a form of interaction of national economies gives impetus to the development of strong economic ties, especially investment. At the same time, ASEAN, by its nature, is an investment agreement, the provisions of which are aimed specifically at encouraging foreign direct investment flows. As a result, countries have developed a single regime for foreign investment policy or a single integrated market for trade and investment

References

1. Global Top 100 Companies by market capitalization. PwC [Electronic source]. – Mode of access: <https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/assets/pdf/global-top-100-companies-2017-final.pdf>
2. UNCTADSTAT. Data center. Gross domestic product: Total and per capita, growth rates, annual, 1970-2016 [Electronic source]. – Mode of access: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

Goderdzi Buchashvili

Vice-Rector for External Affairs
International Black Sea University
Tbilisi, Georgia

Yuriy Vdovychenko

PhD
Cherkasy State Technological University
Cherkasy, Ukraine

MODERN ASPECTS OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT'S ENSURING IN THE DIGITAL ECONOMY

Sustainable development is a process of productive forces harmonization, ensuring satisfaction of the necessary needs for all society members, provided that the environment integrity is preserved and gradually reproduced, creating of opportunities to balance its potential and the requirements of society. Nowadays, the main attention is paid to the need for «sustainable development» as a development that provides the needs of the present generation without compromising the ability of the future generation to meet their own needs. This wording of this notion is now widely used as the basis in many countries.

Economic growth is an indicator that most closely correlates with sustainable development and implies an increase in the total cost of goods and services produced in the country, which is generally referred to as gross domestic product or GDP. The causes of economic growth can be seen from different sides: on the one hand, the reason may be the expansion of access to labor, capital and other needs, and, on the other hand, increase productivity. That is, economic growth can be achieved by

saving and investing, for example, in infrastructure, factories, machinery or education, or by increasing labor, energy, raw materials, natural capital (agricultural land or water), or ecosystem services. Or, by increasing the productivity achieved through the development of technologies, which in turn allows for more efficient production of goods and services, therefore, each unit produced requires lower costs (labor, capital and resources).

The economic dimension of sustainable development is to find an effective way to manage the economy and financial resources and to find a balance between the needs of present generations in relation to the future, which is the main vector of sustainable development. Achievements of the CSR concentrate the country on the modern problems of humanity and help to reduce their impact on the future generation.

The European Union's socio-economic development strategy for the period up to 2020 draws attention to the fact that EU member states should consider environmental problems as growth opportunities, thus effectively using their natural resources for economic growth [1]. It is known that all sectors of the economy can promote intelligent growth, using new technologies for innovation. In addition, researchers are concerned about the definition of specific future, sustainable competitiveness factors.

Full-scale economic growth is impossible without the active use of digital technologies on in all stages of the economic cycle, which is a direct consequence of the scientific-technological process. The role of digital technology in sustainable development manifests itself in a significant increase in productivity labor, diversification of forms of international exchange of goods, services and capital, increase the level of integration of companies into international markets information and communication technologies. Digital economy products are becoming catalysts positive changes in all sectors of the world economy. There are platforms for the Internet, mobile communications and global electronic networks.

The level of economic development is the basis for the formation of the digital industry in the country and its attractiveness on the world market. In particular, China's digital market (the country with the largest number of Internet users, 721 million people) functions practically independently of the world, but most of world giant players are not present on it [2]. Significant dynamics of economic development and significant economic potential makes them attractive to investors. The digital economy of India (462 million people) is the most attractive for large IT corporations. However, financial transactions are implemented in only a few languages and occur in the conditions of existence a number of infrastructure problems that ultimately adversely affects development of the digital market [2]. The digital market of the European Union countries (412 million people) is fragmentary, which requires management unions to work towards the formation of a single common digital market technologies. In many countries Internet resources or digital one's companies are blocked by the decision of the generating leadership the unevenness of digital development between European countries. The two largest economies in the world, the United States (286 million users) and Germany (71 million people) are currently at risk of switching from the category the leaders of

technological development with a slow pace digital growth. The same applies to Japan (115 million users) [2].

Peculiarities of the digital sector's formation and development, are the main factors in the sustainable development of the whole world economy. The differences in the level of economic development and the digital economy' rate will depend on the complex of socio-economic characteristics. So, developed countries must pay more attention to the innovations and developing countries - institutions. Countries with the least a well-developed digital economy should be effectively distributed and use limited resources for the most attractive investment. Modern economy based on the ecosystem consumers, partners and developers will become the foundation of a new phase of innovation and technological global development.

References

1. Europe 2020 strategy [Electronic source]. – Access mode to the resource: <http://www.cbss.org/wp-content/uploads/2012/12/Europe-2020-Strategy.pdf>
2. Internet Users by Country [Electronic source] /Internet live stats. – Access mode to the resource: <http://www.internetlivestats.com/internet-users-bycountry/>

Карлін Микола

д. е. н., професор

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Луцьк, Україна

ТОКСИЧНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ЗАГРОЗА СТАЛОМУ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Інтеграція ідей захисту навколишнього середовища, соціальної справедливості та запобігання дискримінації знайшли відображення у парадигмі сталого розвитку, сформульованій у документі «Наше спільне майбутнє» (1987 р.), розробленому Міжнародною комісією з навколишнього середовища та розвитку ООН. Для реалізації цих ідей у 2008 р. Програма ООН з навколишнього середовища, Міжнародна організація праці (МОП), Міжнародна організація роботодавців та Міжнародна конфедерація профспілок започаткували ініціативу «Зелені робочі місця», яку важливо реалізувати й в Україні. У 2013 р. МОП оприлюднила доповідь «Сталий розвиток, гідна праця і зелені робочі місця», присвячену основним проблемам ХХІ ст.: забезпеченню екологічної сталості та гарантування гідної праці для всіх. Складність полягає в тому, як одночасно вирішити ці дві проблеми, суперечливі одна одній: з одного боку, треба негайно закрити підприємства, які сприяють потеплінню клімату на планеті, а з другого боку, не допустити масового безробіття внаслідок ліквідації таких підприємств. Це вимагає пошуку нових підходів до вирішення проблем зміни клімату в світі та пошуку фінансових ресурсів на всіх рівнях: міжнародному, державному, регіональному, місцевому. При цьому треба врахувати вимоги Сілезької декларації солідарності та справедливої трансформації, прийнятої майже 25-ти країнами під час кліматичних переговорів ООН COP24 у грудні 2018 р. в Катовіце (Польща). Відповідно до

неї ефективна імплементація Паризької угоди неможлива без врахування інтересів працівників та створення нових робочих місць. Значний позитивний досвід з цього питання нагромаджено в Німеччині під час реформування структури економіки Рурського басейну. Разом з тим не можна перекладати тягар додаткових кліматичних платежів на малий та середній бізнес і населення, як це було у Франції та стало поштовхом до руху «жовтих жилетів».

На наше переконання, в сьогоденних умовах потепління клімату породжене насамперед неконтрольованою діяльністю транснаціональних корпорацій, орієнтованих на отримання максимального прибутку (насамперед, у бідних країнах, до яких сьогодні відноситься й Україна). Зарубіжні вчені наголошують на тому, що сучасний етап глобального розвитку зумовлює необхідність співпраці національних урядів у вирішенні глобальних екологічних проблем, зокрема й кліматичних. Одним із таких напрямів співпраці повинно стати обмеження світовим товариством використання токсичних (шкідливих для довкілля та працівника) інвестицій, які спрямовуються з розвинутих країн світу у менш розвинуті, що загалом негативно позначаються на екології цих країн.

Токсичні (або «брудні») інвестиції, на наш погляд, є такими, які завдають суттєвої шкоди навколишньому середовищу, клімату та здоров'ю працівників. За різними класифікаційними ознаками, їх доцільно поділити на кілька груп та підгруп: 1) екологічні та соціальні; 2) іноземні та внутрішні; 3) державні й приватні; 4) антигуманні.

До токсичних екологічних інвестицій ми відносимо ті інвестиції, які негативно впливають на екологію та клімат, та які масово забороняються чи обмежуються у провідних країнах світу, передусім у країнах ЄС (інвестиції у вугільну та металургійну промисловість, у теплоенергетику, яка використовує вугілля, мазут тощо). Соціальними токсичними інвестиціями доцільно назвати ті інвестиції, які ведуть до надмірної інтенсифікації праці, які шкодять здоров'ю працівників, що передусім проявляється у важких умовах праці на тих підприємствах, на яких встановлений трьох змінний режим роботи та жорсткий контроль за працівником за допомогою відео нагляду. На подібні підприємства у розвинутих країнах практично неможливо знайти працівників, тому вони переносяться у менш розвинуті країни, зокрема в Україну, передусім у праце надлишкові регіони, до яких поки відноситься й Волинь.

До іноземних та внутрішніх токсичних інвестицій ми відносимо ті, які націлені на максимізацію прибутків інвесторів за рахунок недотримання вимог екологічного законодавства та надмірну інтенсифікацію праці, яка шкодить здоров'ю працівників. Однією із причин масової міграції робочої сили з України в останні роки, на яку поки не звертається належна увага вчених, якраз є надмірний рівень інтенсифікації праці на багатьох вітчизняних підприємствах з іноземними та внутрішніми інвестиціями, яка не компенсується навіть підвищеною заробітною платою. Подібне характерне й для таких провідних волинських підприємств, як «Кромберг та Шуберт», «Модерн експо» та ряду інших. Зокрема, найбільше волинське підприємство «Кромберг і Шуберт» змушене завозити працівників з віддалених сільських районів Волинської та

Рівненської області, оскільки багатьох жителів Луцька не влаштовують умови та режим праці на цьому підприємстві з німецькими інвестиціями. Не приділяють належної уваги цим питанням й державні контролюючі органи, а також профспілкові організації, які питання надмірної інтенсифікації праці взагалі не розглядають.

Державними та приватними токсичними інвестиціями виступають ті інвестиції, які недостатньо враховують вимоги екологічної безпеки та негативно впливають на клімат. До них насамперед відносяться інвестиції у підприємства теплоенергетики, металургії, гірничовидобувної та газової промисловості, у підприємства агропромислового комплексу. Зокрема, спеціалізація України на вирощуванні зернових та технічних культур, в що іноземні інвестори вкладають великі інвестиції, призводить до занепаду традиційних напрямів розвитку сільського господарства та до значного зростання безробіття на селі. В результаті, у рослинництві України низка галузей майже зникла, при значному розширенні площ під соняшником, зерновими та технічними культурами. Відповідно, поголів'я великої рогатої худоби з 1990 р. зменшилося з 25 млн до 3,5 млн голів, поголів'я свиней – з 19,9 млн до 6,1 млн, а поголів'я овець – з 9 до 1,3 [1]. Крім того, надмірна спеціалізація України на виробництві свинини та курятини веде до масового недотримання власниками цих підприємств екологічних умов. Достатньо згадати затримання власників торгової марки «Гаврилівські курчата», які нанесли шкоду екології Вишгородського району Київської області на 250 млн грн. Великі зауваження природоохоронних органів Волинської області є до м'ясопереробних підприємств Луцька, які неконтрольовано зливають відходи у загальноміську каналізацію міста, що призводить до забруднення повітря у багатьох помешканнях лучан. У результаті, в останні роки за шкідливими викидами у повітря Луцьк перетворився в одне із найбільш забруднених міст України. Подібне характерне й для міста Нововолинська, де українські підприємства та підприємства з іноземними інвестиціями майже не дотримуються екологічних стандартів, надмірно забруднюючи воду, повітря та землю. Штрафні санкції, які на них накладаються є невеликими, тому власникам цих підприємств вигідніше сплатити ці штрафи, ніж провести відповідні природоохоронні заходи.

До антигуманних токсичних інвестицій, на наш погляд, доцільно віднести такі, виробничий процес на яких характеризується негуманним ставленням до звірів, що негативно впливає на психічний стан працівників. Насамперед це стосується зайнятих на звірофермах (передусім – норкових), на яких звірів вирощують для отримання хутра, але виробничий процес на яких не відповідає принципам людської моралі та шкодить довкіллю та клімату. У багатьох європейських країнах такі ферми вже заборонені або будуть заборонені у найближчий час, тому окремі іноземні інвестори стали інвестувати у подібні ферми в Україні, користуючись нестачею робочих місць у нашій країні та недостатніми вимогами до дотримання екологічних та кліматичних умов відтворення. Подібне вже відбулося в селі Підгірному Рожищенського району Волинської області, де збори селян на зібранні проголосували більшістю

голосів за побудову норкової ферми, оскільки інвестор із Нідерландів пообіцяв створити 22 робочих місця для жителів даного села. Тому в Україні потрібно швидко прийняти законопроект, який забороняє функціонування подібних ферм у нашій країні.

Висновок: Таким чином, поширення токсичних інвестицій в Україні в останні роки говорить про необхідність посилення державного контролю за подібними інвестиціями та підвищення ролі громадськості у цих питаннях. Інакше наша країна може втратити значні екологічні інвестиції від міжнародних екологічних фондів та розвинутих країн, а також з України може значно посилитися трудова міграція, яка вже зараз перейшла всі допустимі межі. Іноземні інвестиції, що не сприяють саморозвитку працівника та завдають шкоду довкіллю України, повинні максимально обмежуватися, не дивлячись на додаткові робочі місця, які можуть бути створені за їх допомогою.

Список використаних джерел

1. Головін Р. Зберегти українську землю зможе нова аграрна політика. Дзеркало тижня. 2019. 9 лютого. С.6.

Ушкаренко Юлія

д.е.н., професор

Херсонський державний університет

Херсон, Україна

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ КООПЕРАЦІЇ

Аграрний сектор економіки України здебільшого представлений самостійними невеликими господарствами, які не мають достатньої фінансової стійкості для виживання в жорстоких умовах конкуренції, ускладненої діяльністю на українському ринку закордонних товаровиробників. В той же час багаторічний досвід показує, що сумісна діяльність сільськогосподарських підприємств дозволяє досягати високих показників економічної результативності. У цьому зв'язку об'єднання індивідуальних виробників в сільськогосподарські кооперативи є одним із можливих шляхів стабілізації економічної ситуації і основою для росту агропромислового виробництва, оскільки кооперація дозволяє використовувати переваги крупного товарного виробництва, не порушуючи інтереси дрібних фермерських господарств. Розвиток сільськогосподарської кооперації сприяє вирішенню багатьох соціальних і економічних проблем і створює основу для забезпечення зайнятості і підтримки доходів сільського населення.

Агропромисловий комплекс України характеризується достатньо низьким технологічним рівнем виробництва і обробки сировини. У результаті по ряду стратегічних позицій (м'ясо, молочна продукція тощо) країна достатньо серйозно залежить від зовнішніх постачальників – частка імпорту складає від 15 до 40% [4]. У цьому зв'язку активізація інноваційних процесів у рамках

кооперативних об'єднань товаровиробників і споживачів сільськогосподарської продукції є важливим завданням, вирішення якого створить основу для забезпечення продовольчої безпеки країни. Саме в кооперативах можливе ефективне впровадження нових технологій, створення агротехнопарків та інших ланок інноваційної інфраструктури.

Питанням інноваційного розвитку аграрного сектора країни присвячені наукові праці відомих вчених-економістів О. Попова, В. Савенка, В. Трегобчука, О. Шкільова, О. Шубравської та ін. Проблеми розвитку кооперації в агропромисловому виробництві знайшли відображення в наукових працях таких відомих вчених-аграріїв, як Ф. Горбоноса, В. Зіновчука, Ю. Губені, П. Канінського, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, О. Могильного, Л. Молдаван, П. Саблука, І. Червена, Г. Черевка, В. Юрчишина та ін.

Під інноваціями розуміють нововведення в різноманітних галузях і сферах діяльності, а також їх використання з метою підвищення ефективності та конкурентоздатності виробництва та управління [1]. Стратегія нововведень при кооперації спрямована на об'єднання науково-технічної, організаційно-економічної та інвестиційної політики, за допомогою яких створюються або модернізуються організаційно-економічні відносини, технології тощо.

Особлива роль в підсиленні інноваційної активності кооперативів та інтегрованих формувань всіх рівнів належить державі, яка визначає пріоритети базисних інновацій та формує ринковий механізм їх реалізацій. Державна цільова програма сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року декларує: стимулювання інноваційного розвитку агропромислового виробництва і сільських територій, у тому числі: забезпечення фінансової підтримки закупівлі складної сільськогосподарської техніки; розробку та реалізацію спеціальної науково-технічної програми з обґрунтування шляхів розвитку сільських територій; стимулювання розвитку інфраструктури ринку інновацій в АПК [2].

Дослідження теоретичних основ стійкого розвитку агропромислового виробництва дозволило встановити, що кооперація позитивно впливає на його формування при виконанні наступних умов: отримання гарантованого обсягу продукції за оптимальних розмірів виробництва та ефективного використанні ресурсів; забезпечення конкурентоспроможності та гарантій збуту продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках; покращення соціальної ситуації за рахунок розвитку сільських територій, на яких зосереджено інтегроване виробництво.

Висновок: Сучасні підходи до розповсюдження інновацій не в повній мірі враховують особливості кооперації сільськогосподарських товаровиробників, які не завжди володіють достатніми фінансовими можливостями для ефективного швидкого впровадження. В якості нового підходу до вирішення даної проблеми може розглядатися колективне впровадження інновацій в системі сільськогосподарської кооперації, з залученням індивідуальних і інституціональних розробників інновацій безпосередньо до участі в діяльності сільськогосподарський кооператив і використанням продукту інтелектуальної власності в якості паю.

Розвиток кооперації сприяє створенню організаційно-правового захисту інтересів дрібних товаровиробників, а також підвищенню ефективності діяльності за рахунок сумісної реалізації різних бізнес-процесів, в тому числі у сфері впровадження інноваційних розробок. Саме інновації дають змогу забезпечити динамічний та ефективний розвиток кооперативних підприємств.

Список використаних джерел

1. Андросюк К.В. Факторы повышения эффективности экономической деятельности на различных этапах развития человечества / К.В. Андросюк, А.А. Брыков // Креативная экономика. – 2007. – № 6. – С. 83-92.
2. Державна цільова програма сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року // Економіка АПК. – 2010. – №7. – С. 3-14.
3. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В.В.Зіновчук. – К.: Логос, 2001. – 380 с.
4. Малік М.Й. Проблемні питання розвитку кооперацій та інтеграційних відносин в АПК // М.Й. Малік, Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2016. – №3. – С. 3-14.
5. Шкільов О.В. Інноваційно-інвестиційне забезпечення сільськогосподарського виробництва та його наслідки / О.В. Шкільов //Агросвіт. – 2011.– №4. – С. 2-5.

Polishchuk Andrii

PhD student

Cherkasy State Technological University

Cherkasy, Ukraine

THE IMPACT OF URBANIZATION ON THE CITIES' COMPETITION IN THE GLOBAL SPACE

There is an increasing role of cities in the world economy in the third millennium. Growing urbanization has led to more and more obvious competition of cities for people, investment, technology and other resources. Now the competitiveness of countries and regions is directly dependent on the competitiveness of their cities.

Today, the city gradually becomes an independent entity in competitive processes at all levels. Understanding the essence of competition between cities, mastering the methods of its assessment and managing the competitiveness of cities is becoming increasingly relevant for state authorities and local self-government.

According to the UN, most of the world's population is now around four billion people living in cities. According to forecasts by 2050, the cities will be six billion people.

The importance of controlling the processes of urbanization is confirmed by the creation and operation of such United Nations special programs as UN-Habitat [1].

According to forecasts, the city's researchers will consume about 70% of the world's energy, and as a result, the resource intensity and the scale of the challenges faced by cities are phenomenal. It is necessary to implement solutions that improve

the viability of cities, while reducing the consumption of resources. There is a demand for a reasonable safe and sustainable transformation of urban space and economy. Technological transformation is one of the options governments can use to minimize many of the risks and challenges of our time. In particular, local authorities are now aiming for successful e-government, such as community-based learning, citizen engagement, access to high-speed Internet, and the adoption and implementation of a philosophy of openness in government. Municipalities that understand the importance of urban competition are already working on the development of road maps for urban smart metropolitan infrastructure to use and integrate modern technologies to create real economic benefits and opportunities [2].

The World Economic Forum's report, The Global Risks Report 2018, highlights the growing urbanization identified by experts on the map of the relationship of risks and trends [3].

The interest and promise of research in the direction of urban development is of interest to global business research organizations such as McKinsey, Ernst & Young, Gartner, PricewaterhouseCoopers, and others.

Thus, the McKinsey Global Institute (MGI, a division of McKinsey & Company, an international auditing and consulting firm) published the report Urban World: Mapping the Economic Power City, which outlines the prospects for economic, social and demographic development of the world's cities to 2025.

The report, McKinsey Global Institute, Urban world: Cities and the rise of the consuming class, states that cities have long been the economic drivers of the world economy, but today their speed and scale are unprecedented. With the combination of consumption and investment by 2025, the world's largest cities will make up to \$ 30 trillion a year in the global economy. Understanding cities and their demographic changes is crucial for preparing for challenges arising from increased demand for natural resources (such as water and electricity), as well as capital for investment in new housing, office space, traffic capacity, etc. [4].

At the same time, a number of global challenges have emerged in the context of urban development, which include, in particular, globalization; the scale and problems of urbanization; challenges of sustainable urban development; global climate change and natural disasters; the rapid growth of the urban population and global migration flows; Challenges of global specialization, competition and cooperation of cities; development of modern technologies and means of communication, etc.

Well-managed urbanization in the economic space of the regions brings more benefits than minuses. The proximity and diversity of people can stimulate innovation and create new jobs, linkages between cities historically form the basis of global trade, and by reducing the need for transport, the economy becomes more environmentally friendly.

But at the same time, as the authors of the report of the Davos forum "The Risks of Rapid and Unplanned Urbanization in Developing Countries" point out, the process of urbanization requires additional investment, first of all, in improving the quality of urban infrastructure. Infrastructure development does not always keep up with the expansion of cities. According to the Organization for Economic

Cooperation and Development, the costs of providing the global infrastructure for electricity, road and rail transport by 2030 should amount to \$ 71 trillion - about 3.5% of global GDP. Most of these investments are needed by emerging economies [3].

As the urbanization process continues to gain momentum, power will increasingly be concentrated in cities. This power, from economic to social, not only makes the city a center of gravity, but also provides more opportunities for finding practical solutions to solve the most pressing problems. An example of this global trend may be Ukraine's chosen decentralization course. At the moment, indeed, many observers and organizations focus on cities and the links between them, rather than focusing on the national level. The strength of institutions at the city level in their ability to be flexible, innovative and dynamic, as well as the ability to effectively engage multiple stakeholders. All this will largely determine whether the urbanization of the world is more sustainable or more vulnerable to global risks.

In general, the analysis of the world agenda suggests that today cities do not compete exclusively within a region or country, we can now speak of global, global competition of cities and the growing role of modern technologies in their competitiveness.

References

1. Draft outcome document of the United Nations Conference on Housing and Sustainable Urban Development (Habitat III). URL: http://nua.unhabitat.org/uploads/DraftOutcomeDocumentofHabitatIII_en.pdf
2. Smart Cities - A Roadmap for Development. Sam Musa. URL: <https://www.omicsonline.org/open-access/smart-cities--a-roadmap-for-development-2167-0919-1000144.php?aid=81483>
3. The risks of rapid urbanization in developing countries. URL: <https://www.zurich.com/en/knowledge/articles/2015/01/the-risks-of-rapid-urbanization-in-developing-countries>
4. Urban world: Cities and the rise of the consuming class. URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/urbanization/urban-world-cities-and-the-rise-of-the-consuming-class>

Вербицька Галина

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

Львів, Україна

АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

В умовах міжнародних економічних відносин перед вітчизняними підприємствами гостро постала проблема оновлення, реконструкції та модернізації виробництва, а, отже, необхідності активізації інвестиційної діяльності. Інвестиції є одним із вирішальних засобів забезпечення

конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках. Низька купівельна спроможність населення України, наплив дешевого імпорту, гостра конкурентна боротьба за ринок зумовлюють актуальність дослідження сучасного стану інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств, з метою виявлення проблем та шляхів їх вирішення задля активізації інвестиційних процесів.

Інвестиції підприємства є вкладенням капіталу в усіх його формах в різні об'єкти (інструменти) його господарської діяльності з метою отримання прибутку, а також досягнення іншого економічного або неекономічного ефекту, здійснення якого базується на ринкових принципах і пов'язане з чинниками часу, ризику і ліквідності [3].

Залучення необхідного обсягу інвестицій підприємствами дасть змогу вдосконалити виробництво та підвищити конкурентоспроможність виготовленої продукції в умовах міжнародних економічних відносин. Проте інвестиційний ринок України ще не сформований, а підприємства відчувають гостру нестачу інвестиційних ресурсів для забезпечення сталого економічного зростання. Фінансування інвестиційних проектів сьогодні переважно здійснюється за власні кошти підприємств, які отримані за рахунок прибутку чи амортизації основних засобів. Обмеженість таких коштів є очевидною, тому тільки раціональне їх використання завдяки реалізації ефективних інвестиційних проектів дасть змогу вітчизняним підприємствам забезпечити стійку життєдіяльність.

Прийняття інвестиційних рішень є найбільш відповідальним і складним етапом у процесі управління інвестиційною діяльністю підприємств. З впевненістю можна сказати, що здійснені помилки на цьому етапі надзвичайно важко, практично майже неможливо не тільки виправити, але хоча б частково компенсувати. В зв'язку з цим, існує об'єктивна необхідність у проведенні усестороннього аналізування інвестиційних рішень, від достовірності якого залежать строки повернення вкладених коштів та ефективність діяльності підприємства загалом.

На сучасному етапі розвитку економіки України підприємства працюють в умовах невизначеності та ризику. Вкладання коштів в будь-який проект є завжди пов'язане з ризиком, а це дає можливість зробити висновок, що без його урахування при здійсненні інвестиційної діяльності неможливо обійтися. Це пояснюється тим, що ймовірний розмір доходів чи збитків від інвестиційного проекту є випадковими величинами, тобто невідомими на момент прийняття рішення про інвестування. Тому однією з вагомих причин, яка стримує збільшення зовнішніх джерел інвестування для фінансування інвестиційної діяльності підприємств, в умовах перехідної економіки є високі ризики вкладання інвестиційних ресурсів, що можуть призвести до недоотримання запланованого прибутку чи втрати вкладених коштів.

Під ризиками інвестиційних проектів розуміється, як правило, можливе погіршення підсумкових показників ефективності проекту, що виникає під впливом невизначеності. У кількісному вираженні інвестиційний ризик

визначається як зміна показників проекту: чистої поточної вартості, внутрішньої норми прибутковості і терміну окупності [2].

Ризик супроводжує функціонування всіх суб'єктів інвестиційного ринку. Це пояснюється тим, що ймовірний розмір доходів чи збитків від інвестиційного проекту є випадковими величинами, тобто невідомими на момент прийняття рішення про інвестування. Інвестиційні ризики загрожують зменшенням прибутків або ймовірними збитками. Тому при прийнятті рішень з питань щодо інвестиційної діяльності керівництво підприємств має обов'язково враховувати вплив всіх видів інвестиційних ризиків.

При оцінюванні альтернативних інвестиційних рішень необхідно дотримуватися таких принципів: не можна ризикувати більше, ніж дозволяє власний капітал; не можна ризикувати більшим заради меншого; необхідно заздалегідь визначити ймовірні наслідки ризику; позитивне інвестиційне рішення необхідно приймати тільки за відсутності сумнівів, а якщо вони існують – від рішення потрібно відмовитися; завжди існує можливість отримання більше одного інвестиційного рішення, з яких необхідно обрати найкращий варіант [1].

Список використаних джерел

1. Барташевська Ю.М. Вибір методів мінімізації інвестиційного ризику підприємства / Ю.М. Барташевська // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1. – С. 29-34.
2. Тенета В.М. Визначення інвестиційних ризиків на основі нейронечіткого моделювання / В. М. Тенета // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2016. – № 1. – С. 176-186.
3. Яременко О.В. Економічна сутність інвестицій та основні поняття інвестиційної діяльності / О.В. Яременко // Економіка промисловості. – 2012. – № 1-2. – С. 79-85.

Голячук Наталія

к.е.н., доцент

Голячук Сергій

к.с.-г.н., доцент

Луцький національний технічний університет

Луцьк, Україна

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Важливим аспектом при формуванні стратегії регіонального розвитку є дослідження інвестиційної привабливості лісогосподарських підприємств. Адже існує пропорційна залежність між розвитком господарства та його інвестиційною привабливістю.

Оцінку інвестиційної привабливості лісогосподарських підприємств пропонуємо досліджувати на основі методу стандартизації показників, запропонованого [1], що дозволяє забезпечити порівнянність різнорідних

показників та отримати зведену оцінку.

Для лісогосподарських підприємств визначимо основні ознаки, за якими проведемо оцінку інвестиційної привабливості. Такими показниками є наступні:

- обсяг інвестицій в основні засоби підприємства;
- обсяг інвестицій на одного працівника підприємства;
- темп зростання обсягів капіталовкладень, порівняно з

попереднім роком.

Стандартизацію показників здійснимо за наступною моделлю:

$$X_{ij} = a_{ij} : a_{ej} \quad (1)$$

$$Y_{ij} = \sum_{j=1}^n X_{ij} \quad (2)$$

$$Y_{ij} \rightarrow \max \quad (3)$$

де: X_{ij} - стандартизований показник для і-того лісгоспу;

a_{ij} - j-тий показник економічного розвитку для і-того лісгоспу;

a_{ej} - j-тий показник економічного розвитку еталонного лісгоспу (еталонним будемо вважати лісгосп із найкращим значенням показника з досліджуваної сукупності);

Y_{ij} - інтегральне значення інвестиційної привабливості лісгоспів;

$j = 1...n$ - показники (ознаки), на основі яких проводиться дослідження;

$i = 1...m$ - лісгоспи, що досліджуються.

Інтегральне значення інвестиційної привабливості підприємств лісового господарства інтерпретується наступним чином: чим менше відхилення від еталонного значення, тим кращим є становище лісгоспу відносно інших. Для розрахунку інвестиційної привабливості лісогосподарських підприємств скористаємося даними табл.1.

Таблиця 1

Показники для оцінки інвестиційної привабливості лісогосподарських підприємств Волинського ОУЛМГ

Лісогосподарські підприємства	Обсяг інвестицій в основні засоби, тис. грн.	Обсяг інвестицій на 1 працівника, тис. грн./чол.	Темп зростання обсягів капіталовкладень, %
Володимир-Волинське ЛГ	3366	26,93	127
Городоцьке ЛГ	3174	27,36	146
Камінь-Каширське ЛГ	2047	9,61	98
Ківерцівське ЛГ	3055	19,21	147
Ковельське ЛГ	3849	34,68	163
Колківське ЛГ	3296	17,17	225
Любешівське ЛГ	1980	13,47	62
Любомльське ЛГ	2629	22,47	115
Маневицьке ЛГ	5284	13,34	53
Ратнівське ЛГ	933	4,96	39
Старовижівське ЛГ	1822	10,35	198
Цуманське ЛГ	2966	14,61	55
Шацьке ЛГ	2430	60,75	265

Джерело: власні розрахунки

Дані взяті з фінансової звітності лісогосподарських підприємств [2]. На

основі розрахованих інтегральних показників для кожного держлісгоспу встановлюється ранг інвестиційної привабливості, що може служити серйозним підґрунтям для прийняття стратегічних інвестиційних рішень.

Згідно із запропонованою методикою, оцінка інвестиційної привабливості лісгосподарських підприємств Волинського ОУЛМГ подана у табл. 2.

Таблиця 2

Інвестиційна привабливість лісгосподарських підприємств
Волинського ОУЛМГ

Лісгосподарські підприємства	Ознаки, що характеризують інвестиційну привабливість			Інтегральний показник
	обсяг інвестицій в основні засоби	обсяг інвестицій на 1 працівника	темп зростання обсягів капітало-вкладень	
В-Волинське ЛГ	0,64	0,44	0,48	1,56
Городоцьке ЛГ	0,60	0,45	0,55	1,60
К-Каширське ЛГ	0,39	0,16	0,37	0,91
Ківерцівське ЛГ	0,58	0,32	0,55	1,45
Ковельське ЛГ	0,73	0,57	0,62	1,91
Колківське ЛГ	0,62	0,28	0,85	1,76
Любешівське ЛГ	0,37	0,22	0,24	0,83
Любомльське ЛГ	0,50	0,37	0,43	1,30
Маневицьке ЛГ	1,00	0,22	0,20	1,42
Ратнівське ЛГ	0,18	0,08	0,15	0,41
Старовижівське ЛГ	0,34	0,17	0,75	1,26
Цуманське ЛГ	0,56	0,24	0,21	1,01
Шацьке ЛГ	0,46	1,00	1,00	2,46

Джерело: власні розрахунки

Найбільший інтегральний показник належить ДП Шацьке ЛГ, його розмір 2,46. Це найвищий показник, досягти його рівня для решти лісгосподарських підприємств досить складно. Другу позицію займає ДП Ковельське ЛГ, яке має інтегральний показник 1,91. Стабільні показники мають Колківське ЛГ (1,76), Городоцькому ЛГ (1,6), Володимир-Волинському ЛГ (1,56). Найнижчий рівень інвестиційної привабливості має ДП Ратнівське лісове господарство, інтегральний показник якого становить лише 0,41. Це найгірший показник серед лісгоспів, оскільки більше немає жодного підприємства, яке б мало показник інвестиційної привабливості менше 0,5.

Висновок: Отже, розрахунок показав різницю в інвестиційному забезпеченні лісгосподарських підприємств Волинського ОУЛМГ та виявив підприємства, які потребують підвищення рівня інвестування.

Список використаних джерел

1. Голячук Н.В. Інформаційне забезпечення управління підприємствами лісгосподарського комплексу. – дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук за спец. 08.06.01 – «Економіка, організація і управління підприємствами» / Н.В. Голячук. – К., 2004. – 193 с.

2. Волинське обласне управління лісового та мисливського господарства.

Фінансова звітність. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://lis.volyn.ua>.

Горяїнов Олексій

к.т.н, доцент

Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка
Харків, Україна

КОНЦЕПЦІЯ «ОСВІТА 4.0» ЯК ОСНОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ УНІВЕРСИТЕТІВ

Інформаційні технології швидко змінюють світ. З'являються нові можливості для реалізації комерційних задумів. В той же час зростають ризики для інертних організацій, для систем, що не звикли швидко пристосовуватися до змін. Освітній бізнес є одним із представників систем, що достатньо різномірні за характером змін і пристосуванням до викликів сучасності.

Сучасний стан розвитку університетів на пострадянському просторі можливо охарактеризувати як намагання вижити, пристосовуючись до реалій ринкових відносин. З'являються стратегії розвитку, сертифікуються бізнес-процеси, розширюється перелік спеціальностей, проводяться дії щодо просування в різних рейтингах та інше. Однак в більшості випадків все це тільки намагання самоствердитися і не відстати від конкурентів. Назвати це сталим розвитком важко. В цьому контексті наведемо реальний кейс – для підвищення кількості публікацій в журналах, що входять до бази Скопус, вводяться вимоги до претендентів на викладацькі посади, а саме – при відсутності таких публікацій – контракт продовжується тільки на рік. При цьому всі інші досягнення претендента (книги, публікації в інших видавництвах, досвід роботи та інше) не приймаються до уваги.

Важливим в розвитку будь-якої організації є розуміння кожним її співробітником цілей і шляхів їх досягнення, а також ролі співробітника в бізнес-процесах. Все це характеризує певну культуру управління. Нажаль в реаліях сучасних університетів пострадянського простору такої культури бракує.

Для довгострокового збереження темпів розвитку слід змінюватися до сучасних світових тенденцій. В сфері освіти в якості глобальних перспектив можливо виділити формування концепції «Освіта 4.0» (наприклад, [1-3]) або «Університет 4.0» (наприклад, [4-7]). Розуміння керівництвом навчальних закладів цих концепцій дозволить виважено будувати стратегії розвитку і використовувати сучасні технології в повсякденній діяльності.

Розглянемо сутність концепції «Освіта 4.0». Наочно різницю між різними концепціями освіти (від «Освіта 1.0» до «Освіта 4.0») проілюстровано в [8] – рис. 1. Цікавим є той факт, що в англійській мові використовується термін «delivery of higher education». В українській інтерпретації це може виглядати як «надання вищої освіти». Хоча буквальный переклад дає «доставка вищої освіти». З точки зору концепцій, що розглядаються, термін «delivery of higher

education» проявляється і в сенсі «надання», і в сенсі «доставка». Мається на увазі електронні засоби доставки інформації до учасників освітніх систем.

Стосовно «delivery of higher education» корисним для керівництва може бути звіт Міністерства освіти і навчання Австралійського уряду про вартість надання вищої освіти [8]. В умовах розвитку нових освітніх концепцій це є важливим питанням.

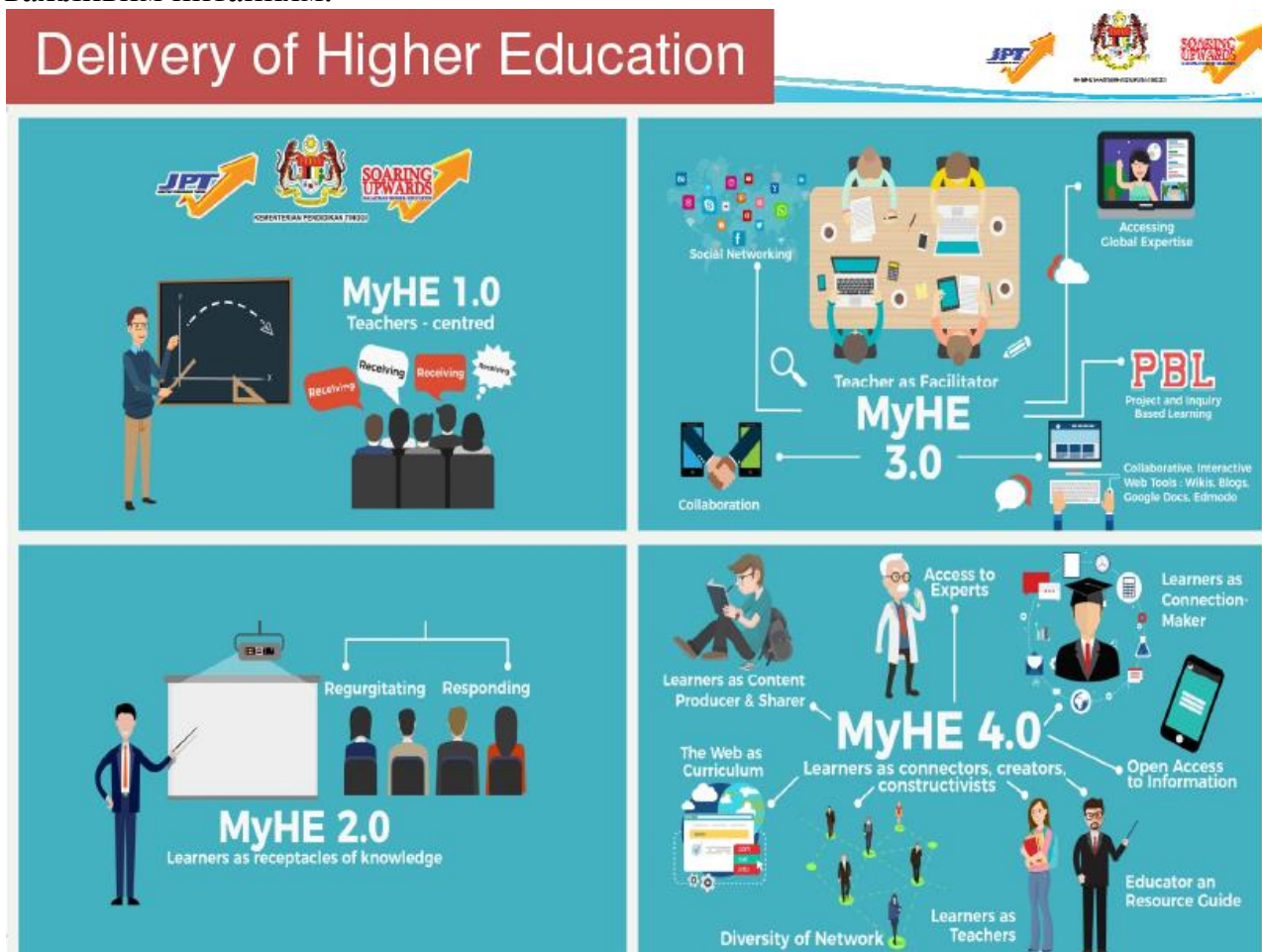


Рис. 1 Концепції надання (доставки) вищої освіти [8]

Згідно [5], основні характеристики університету майбутнього («Університет 4.0») такі:

- створення штучного інтелекту;
- поширення мережевих організацій;
- університет – інтелектуальний парк з індивідуальними траєкторіями, як для учнів, так і для співробітників.
- виробництво гібридного інтелекту колективу;
- університет забезпечує розвиток людини на протязі усього життя;
- технологізація комунікацій;
- «матеріальна база» – аудиторії, бібліотеки, лабораторії, бізнес-інкубатори, технопарки, громадські центри, інфраструктура комунікацій та телекомунікацій.

В нашому повсякденні характеристики університетів з точки зору концепцій «Освіта 4.0» або «Університет 4.0» є неоднорідними. Враховуючі індивідуальність кожного викладача, розвиток і застосування інновацій в навчальному процесі є різними. Відповідно, в одному університеті можуть

поєднуватися відразу усі чотири освітні концепції. В таких умовах необхідно займатися ідентифікацією станів університетів, в яких вони знаходяться. Кожен університет повинен формалізувати свої межі освітніх концепцій і фіксувати стани і зміни, які відбуваються в певні інтервали часу.

Висновок: Вивчення питання концепцій «Освіта 4.0» і «Університет 4.0» знаходиться на початковому рівні. Серйозних обговорень в цьому напрямку з боку університетів не представлено. В той же час, в залежності від особливостей, університет може використовувати деякі елементи різних освітніх концепцій. Більшість заходів щодо розвитку університетів реалізуються в межах певних програм впровадження інноваційних розробок в навчальний процес. Однак, такий підхід в більшості випадків має локальний характер і не пов'язаний з досягненням стратегічних цілей в сфері концепції «Освіта 4.0». Для подолання таких проблем необхідні зусилля з різних боків – з боку відповідних державних установ, з боку лідерів галузі, з боку успішних підприємств та ін.

Список використаних джерел

1. What is Education 4.0? - <https://www.intelitek.com/what-is-education-4-0/> - 19.03.2019
2. Кондаков Александр. ШКОЛА XXI века. Образование 4.0 - http://www.loiro.ru/files/pages/page_50_kondakov-2.pdf - 19.03.2019
3. Education 4.0 – transforming the future of education (through advanced technology), 13.03.2019 - <https://youtu.be/ypP9SWX8bCY> - 19.03.2019
4. Энговатова А. А., Кузнецов Е. Б. Университеты 4.0: точки роста экономики знаний в России // Инновации. — 2016. — № 5 - <https://cyberleninka.ru/article/n/university-4-0-tochki-rosta-ekonomiki-znaniy-v-rossii> - 19.03.2019
5. Нові тренди бізнес-освіти, 11.06.2017 - <https://kibit.edu.ua/news/novye-trendy-biznes-obrazovaniya/> - 19.03.2019
6. Ефимов В.С. Университет в ситуации постиндустриального перехода. Университет 4.0, 15.11.2016 - https://www.slideshare.net/Center_of_Strategic_RnD/40-68989423 - 19.03.2019
7. Боровков А.И.: что такое университет 4.0, 26.11.2016 - <https://youtu.be/31kIW4WqCDw> - 19.03.2019
8. Datin Paduka Ir. Dr. Siti Hamisah Tapsir. Malaysia Higher Education 4.0 - <http://www.utar.edu.my/sieqa2017/file/Website/Seminar/Keynote1.pdf> - 19.03.2019
9. Cost of delivery of higher education. Final report, December 2016. Australian Government Department of Education and Training https://docs.education.gov.au/system/files/doc/other/deloitte_access_economics_-_cost_of_delivery_of_higher_education_-_final_report.pdf - 19.03.2019

Загоруйко Іван

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

МАКРОЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ДИНАМІКИ ОБСЯГУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Процес конкуренції національних економік характеризується двома протилежними тенденціями: довгостроковою – до глобалізації та короткостроковою – до певної ізоляції, що виражається у періодичних спалахах політики протекціонізму. Тенденція до глобалізації прискорює науково-технічний прогрес та процес перерозподілу факторів виробництва, зокрема капіталу та робочої сили.¹

Тенденція до ізоляції не може законсервувати існуючі пропорції та рівні продуктивності факторів виробництва. Внаслідок внутрішньої національної конкуренції виробничі пропорції продовжують змінюватися, хоча і більш повільно. Так чи інакше, безпосередніми чинниками цих змін виступають інвестиції та споживання. За інших рівних умов, інвестиції визначають динаміку обсягів та продуктивності основних фондів. Аналогічно, за інших рівних умов, споживання визначає динаміку населення та продуктивності праці. З теоретичної точки зору ці зв'язки можна змоделювати за допомогою звичайних диференціальних рівнянь. Розглянемо це докладніше.

Як відомо, динаміку основних виробничих фондів можна описати звичайним лінійним рівнянням:

$$dK_{\max} / dt = I - K_{\max} / T_{\max} \quad (\text{в абсолютних величинах}), \quad (I.1.1)$$

або

$$d \ln K_{\max} / dt = I / K_{\max} - 1 / T_{\max} \quad (\text{у відносних величинах}),$$

де K_{\max} – загальна величина основних фондів, I – інвестиції, T_{\max} – нормативний строк експлуатації основних фондів. Величина T_{\max} показує, за який період наявні основні фонди повністю вийдуть з ладу.

Дане рівняння ґрунтується на певних припущеннях. По-перше, вважається, що інвестиції тотожні введенню в дію нових основних фондів. Це означає, що інвестиційний лаг відсутній. По-друге, вважається, що основні фонди рівномірно вибувають на протязі усього строку нормативного строку i , таким чином, норма вибуття $1/T_{\max}$ є сталою. Таке припущення є вимушеним, оскільки не враховується фактичний вік основних фондів. По-третє, вважається, що задіяні та тимчасово незавантажені основні фонди виходять з ладу з однаковим темпом.²

¹ Деякі аспекти міжнародного перерозподілу ресурсів розглядалися у попередніх працях автора [1,2].

² Зрозуміло, що припущення про вибуття тільки задіяних фондів змінює рівняння (I.1.1) наступним чином: $dK_{\max} / dt = I - K / T_{\max}$

Поліпшити дану модель можна, якщо врахувати, що норма вибуття основних фондів залежить від їхнього віку.³ Припустимо, що середній строк експлуатації основних фондів не може перевищувати T_{\max} . Тоді дістанемо таке найпростіше рівняння:

$$dK_{\max} / dt = I - K_{\max} / (T_{\max} - T), \quad (I.1.2)$$

де T – середній вік основних фондів. В цьому рівнянні з наближенням віку основних фондів до T_{\max} норма вибуття зростатиме до нескінченності. У свою чергу, найпростіше рівняння, що описує динаміку T матиме вигляд:

$$dT / dt = 1 - T \cdot (I / K_{\max}) \quad (\text{в абсолютних величинах}), \quad (I.2)$$

або

$$d \ln T / dt = 1/T - I / K_{\max} \quad (\text{у відносних величинах}).$$

У даному рівнянні враховані дві обставини. По-перше, за одиницю часу вік усіх основних фондів зростає на цю саму одиницю.⁴ По-друге, фонди, що вводяться, мають нульовий вік, а отже їхній середній вік зменшується пропорційно відносній величині інвестицій I / K_{\max} . Крім цього, для спрощення припускається, що вибуття основних фондів не змінює їх середній вік. (Зрозуміло, що в реальних умовах в першу чергу вибувають більш старі фонди і тому їх середній вік зменшується).

Як бачимо, навіть при таких спрощеннях модель I стає суттєво нелінійною. Відмова від двох інших припущень ще більше ускладнить дану модель.⁵

Разом з тим, вихідна макроекономічна модель I та її можливі модифікації мають одну спільну рису, а саме – вони оперують абстрактним однорідним продуктом. За такого припущення основні фонди є арифметичною сумою ідентичних автономних одиниць, і тому введення в дію нових (або вибуття старих) одиниць ніяк не позначається на функціонуванні решти. Насправді ж, національний (або галузевий) запас основних фондів складається з величезної кількості різнорідних фізичних одиниць, між якими існують певні технологічні зв'язки. Зі статистичної точки зору національний запас основних фондів є агрегатом галузевих величин, які, у свою чергу, є агрегатами з внутрішньогалузевих і т. д. Введення в дію нових фондів не означає пропорційного збільшення потужності кожної існуючої одиниці. Навіть якщо введені фонди матимуть старі технічні характеристики, вони застосовуватимуться лише в обмеженому колі виробництв. Це порушить існуючі виробничі зв'язки і, швидше за все, призведе до збільшення агрегованої величини основних фондів в меншій пропорції порівняно з відносною величиною інвестицій I / K_{\max} . Керуючись цією логікою, можна припустити, що у випадку вибуття частини основних фондів буде виникати

³ Така модифікація моделі розглядалася у попередній роботі автора [3].

⁴ Припущення про старіння тільки задіяних фондів змінює рівняння (I.2):

$$dT / dt = K / K_{\max} - T \cdot (I / K_{\max})$$

⁵ Модель з різними нормами вибуття для задіяних та незавантажених фондів розглядалася у попередній праці автора [4].

«ефект доміно», коли вихід з ладу одних основних фондів буде спочатку зупиняти функціонування інших, а потім фізично їх руйнувати.

Такі явища можна описати за допомогою певної модифікації рівняння (I.1.1) – заміни усіх його величин на їхні логарифми та включенні до рівняння ще одного параметра :

$$\theta \cdot d \ln K_{\max} / dt = \ln I - \ln(K_{\max} / \tau) = \ln(\tau \cdot I / K_{\max}), \quad (\text{II.1})$$

де θ та τ – параметри, що мають розмірність часу.⁶ Економічний сенс цих параметрів можна пояснити за допомогою наступного перетворення даного рівняння:

$$K_{\max} \exp(\theta \cdot d \ln K_{\max} / dt) = \tau \cdot I.$$

Це означає, що підтримання сталого темпу зростання основних фондів на протязі періоду θ потребує введення в дію нових фондів в обсязі $\tau \cdot I$. Параметр τ в даній моделі виконує ту ж саму роль, що і T_{\max} у попередній, а його обернена величина є критичним рівнем інвестицій на одиницю основних фондів. Якщо $I / K_{\max} > 1 / \tau$, то темп приросту основних фондів буде додатним, якщо $I / K_{\max} < 1 / \tau$ – від'ємним. Якщо $\tau = T_{\max}$, то в обох моделях нульовий темп приросту основних фондів буде досягатися при однакових відносних інвестиціях. При цьому, якщо $\theta = \tau = T_{\max}$, то при будь-якому рівні I / K_{\max} рівняння (II.1) буде показувати нижчі темпи приросту основних фондів, ніж лінійне рівняння (I.1.1). При інших значеннях θ графіки темпів приростів за двома моделями будуть перетинатися в двох точках (рис.1). Першою точкою перетину буде точка нульових темпів E . Друга точка перетину F буде розташована праворуч при $\tau > \theta$ і ліворуч при $\tau < \theta$. Ці випадки представляють особливий теоретичний інтерес.

Ділянку кривої II між точками E та F можна розглядати як ситуацію «омолодження» основних фондів завдяки більшим інвестиціям. В результаті норма вибуття основних фондів зменшується, а темп приросту основних фондів – зростає порівняно з лінійним рівнянням (I.1.1). У випадку, зображеному на рис.1, по мірі збільшення інвестицій цей ефект затухатиме, і все більший вплив матиме ефект порушення існуючих технологічних зв'язків. При недостатній величині інвестицій (ліворуч від точки E) основні фонди стрімко старішатимуть, а норма їхнього вибуття – зростатиме.

Зрозуміло, що роль інвестицій не обмежується зміною обсягу основних фондів. Підвищення ефективності основних фондів теж вимагає інвестицій. Даний вплив вже давно описується різноманітними моделями ендогенного науково-технічного прогресу. В цих моделях зростання ефективності факторів виробництва є результатом інвестицій в окрему галузь «наука», що призводить до зміни параметрів виробничої функції.

⁶ У запропонованому рівнянні відсутній фактичний вік основних фондів T . Це можна пояснити таким чином. В рівнянні (I.2) першої моделі між інвестиціями та віком фондів існує від'ємний зв'язок. У свою чергу, в рівнянні (I.1.2) вік фондів від'ємним чином впливає на темп їхнього приросту. Отже, величина T є лише проміжною ланкою між відносними інвестиціями та темпом приросту основних фондів і може бути виключена з елементарної моделі II.

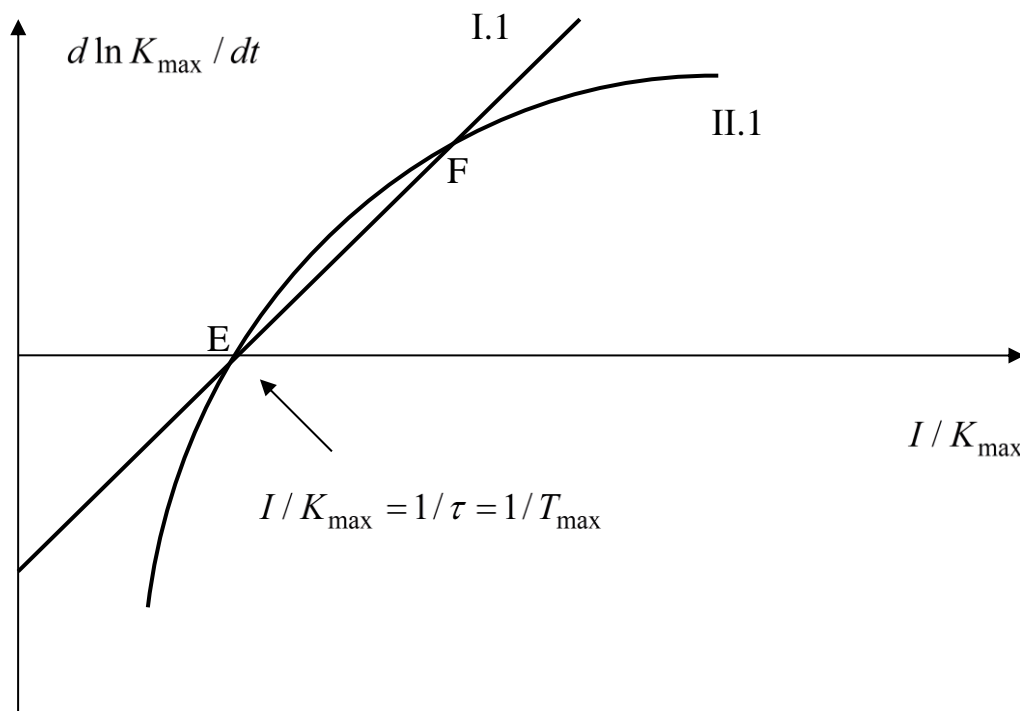


Рисунок 1. Порівняльна динаміка основних фондів за двома моделями у випадку $T_{\max} = \tau > \theta$.

Представимо три основні виробничі функції в однаковому вигляді:

$$Y = K / b_K = L / b_L \text{ (функція Леонтьєва),}$$

$$Y = \left[(K / b_K)^{-\rho} + (L / b_L)^{-\rho} \right]^{1/\rho} \text{ (CES-функція),}$$

$$Y = (K / b_K)^\alpha \cdot (L / b_L)^{1-\alpha} \text{ (функція Кобба-Дугласа),}$$

де K , L – величини задіяних основних фондів та робочої сили; b_K , b_L коефіцієнти фондо- та працемісткості; ρ , α – безрозмірні параметри. В моделях ендогенного науково-технічного прогресу інвестиції «в науку» змінюють коефіцієнти b_K та b_L .⁷

Слід заважити, що даний підхід до впливу інвестицій стикається з певними труднощами. По-перше, він передбачає пояснення динаміки одних теоретичних величин (b_K , b_L) іншими, оскільки будь-яка нова модель містить нові параметри. Тільки у функції Леонтьєва коефіцієнти ресурсомісткості дорівнюють фактичним спостережуваним величинам ($b_K = K / Y$, $b_L = L / Y$). По-друге, на практиці важко виокремити в чистому вигляді інвестиції в науко-технічні дослідження, особливо прикладного характеру. По-третє, в деяких випадках виробництво нової, більш ефективної техніки може відбуватися взагалі без витрат на технічні дослідження – наприклад, якщо строк дії відповідного патенту вже закінчився і цією розробкою можуть скористатися всі бажаючі.

⁷ Обернені величини $a_K = 1/b_K$, $a_L = 1/b_L$ є мультиплікаторами науково-технічного прогресу.

Враховуючі ці зауваження, розглянемо ситуацію, коли інвестиції впливають лише на фактичну фондівіддачу і не змінюють загальний обсяг основних фондів. Як і випадку логарифмічного рівняння (II.1) розглянемо спочатку лінійну версію. Відповідне рівняння буде мати вигляд, подібний до рівняння динаміки віку основних фондів (I.2) (в абсолютних та відносних величинах):

$$d(Y/K)/dt = (a_K - Y/K) \cdot I/K_{\max} - (Y/K)/T_{\max}, \quad (I.3.1)$$

$$d \ln(Y/K)/dt = (a_K \cdot K/Y - 1) \cdot I/K_{\max} - 1/T_{\max},$$

де Y/K – фактична фондівіддача діючих основних фондів; a_K – «розрахункова» продуктивність нових основних фондів, що вводяться в дію завдяки інвестиціям; T_{\max} – нормативний строк експлуатації основних фондів. Дане рівняння враховує, що фактична фондівіддача збільшується на величину різниці $a_K - Y/K$ зі швидкістю I/K_{\max} .⁸ З іншого боку, за відсутності інвестицій фактична фондівіддача діючих основних фондів зменшується. Це пояснюється різними причинами. Першою, і найбільш очевидною причиною є погіршення технічних характеристик основних фондів з часом. В найпростішому випадку швидкість цього процесу буде обернено пропорційна нормативному строку. В більш складному випадку ця швидкість буде обернено пропорційною «залишковому» строку $T_{\max} - T$:

$$d(Y/K)/dt = (a_K - Y/K) \cdot I/K_{\max} - (Y/K)/(T_{\max} - T) \quad (I.3.2)$$

По-друге, навіть за незмінного обсягу основних фондів та їхніх технічних характеристик, відбуваються зміни в обсязі, структурі та якості створюваного ними продукту. Виробництво продукції нового покоління за допомогою техніки старого покоління буде призводити до падіння її економічної ефективності.

Для переходу до логарифмічної моделі слід врахувати, що інвестиції впливають на фактичну фондівіддачу тільки за умови різниці у продуктивності нових та старих фондів. Відповідне рівняння матиме вигляд:

$$d \ln(Y/K)/dt = \ln(a_K : Y/K) \cdot I/K_{\max} - 1/T_{\max}. \quad (II.2.1)$$

Менший приріст фондівіддачі у логарифмічній моделі можна інтерпретувати як неповне використання «проектної потужності» нових фондів внаслідок їхньої взаємодії зі старими. Якщо науково-технічний прогрес має «нормальний» характер ($a_K > Y/K$ завжди), то рівняння динаміки фондівіддачі можна записати виключно у логарифмічних величинах:

$$\theta \cdot d \ln(Y/K)/dt = \ln[(I/K_{\max} : Y/K) : \gamma], \quad (II.2.2)$$

⁸ Зауважимо, ця «розрахункова» фондівіддача буде вищою за фактичну лише за умов «нормального» науково-технічного прогресу. Проте в деяких випадках нові основні фонди можуть бути менш ефективними, ніж старі. Це може відбуватися, наприклад, коли певна країна змушена замінювати більш ефективну імпортовану техніку власною. Аналогічне явище спостерігатиметься, коли, в силу екологічних або соціальних причин, доводиться запроваджувати менш продуктивні основні фонди. В таких випадках інвестиції будуть знижувати фактичну фондівіддачу.

де γ – критична пропорція між відносними інвестиціями I/K_{\max} та фондівіддачею Y/K . Подібно до того, як в рівнянні (II.1) темп приросту основних фондів знаходився у від’ємній залежності від їхнього обсягу, так і в даному рівнянні темп приросту фондівіддачі знаходиться у від’ємній залежності від її величини. Іншими словами, чим більшою є поточна фондівіддача, тим важче її підвищувати.

В реальних умовах процеси зміни обсягу основних фондів та їхньої ефективності відбуваються паралельно. Таку ситуацію можна описати за допомогою «синтетичного» рівняння

$$\theta \cdot d \ln[(Y/K) \cdot K_{\max}] / dt = \ln[(I/K_{\max} : Y/K) : \gamma]. \quad (\text{II.3})$$

Дане рівняння відображає деякі додаткові закономірності. По-перше, воно показує, що збільшення обсягу та ефективності основних фондів є конкуруючими цілями (і результатами) інвестицій. При інших рівних умовах, зростання однієї величини гальмує зростання іншої. По-друге, рівняння показує, що при інших рівних умовах, чим більш ефективними є основні фонди, тим важче їх збільшувати.

Логарифмічна форма запропонованої моделі дозволяє природним чином врахувати можливі межі для зміни відносних інвестицій та фондівіддачі. Справді, врахування технологічних зв’язків між різними одиницями основних фондів робить логічним припущення про існування певного мінімуму інвестицій. Згідно цього припущення, падіння відносних інвестицій до мінімального рівня призводить до катастрофічного скорочення основних фондів. Це можна описати за допомогою наступної модифікації рівняння (II.1):

$$\theta \cdot d \ln K_{\max} / dt = \ln[\ln(I/K_{\max} : \iota) : \ln \gamma], \quad (\text{III.1})$$

де ι – мінімальний рівень відносних інвестицій, а $\gamma > 1$ – критична величина відношення фактичних інвестицій до мінімальних. Оскільки логарифм визначений тільки для додатних величин, має виконуватися нерівність $\ln(I/K_{\max} : \iota) > 0$, звідки завжди $I/K_{\max} > \iota$. З теоретичної точки зору можна припустити, що свою межу має і зростання фондівіддачі, що зумовлено об’єктивними обмеженнями на ефективність будь-яких фізичних процесів. Відповідна модифікація рівняння (II.2.2) матиме наступний вигляд:

$$\theta \cdot d \ln(Y/K) / dt = \ln[\ln(I/K_{\max} : \iota) \cdot \ln(\varphi : Y/K) : \ln \gamma], \quad (\text{III.2})$$

де φ – максимальний рівень фондівіддачі ($Y/K < \varphi$), і, як у попередньому рівнянні $\gamma > 1$. Припущення про наявність максимальної фондівіддачі еквівалентне припущенню про мінімальну фондомісткість: $1/\varphi < K/Y$. Іншими словами, будь-який виробничий процес потребує витрат.

«Синтетичне» рівняння логарифмічної моделі з обмеженнями матиме вигляд

$$\theta \cdot d \ln[(Y/K) \cdot K_{\max}] / dt = \ln[\ln(I/K_{\max} : \iota) \cdot \ln(\varphi : Y/K) : \ln \gamma]. \quad (\text{III.3})$$

До усіх трьох рівнянь моделі III можна включити обмеження на середній основних фондів – $\ln(T_{\max} : T)$.

Розглянемо тепер дискретний аналог запропонованої моделі, що є необхідним з точки зору її статистичної перевірки. Для рівняння динаміки обсягу основних фондів моделі II такий аналог матиме вигляд:

$$\theta \cdot \Delta \ln K_{\max} / \Delta t = \ln(\tau \cdot I / K_{\max}),$$

де Δt – період часу, за який обчислюється даний приріст основних фондів. Звідси дістанемо:

$$\Delta \ln K_{\max} = \Delta t / \theta \cdot \ln \tau + \Delta t / \theta \cdot \ln(I / K_{\max}).$$

Отримане рівняння є лінійним за параметрами (що є принциповим) та за логарифмами змінних і може бути записано у вигляді:

$$\Delta \ln K_{\max} = a_0 + a_1 \ln(I / K_{\max}).$$

Для рівняння динаміки обсягу основних фондів моделі III дискретний аналог матиме вигляд:

$$\theta \cdot \Delta \ln K_{\max} / \Delta t = \ln[\ln(I / K_{\max} : t) : \ln \gamma],$$

Звідки дістанемо:

$$K_{\max}(t_i) / K_{\max}(t_0) = [\ln(I / K_{\max} : t) : \ln \gamma]^{(\Delta t / \theta)}.$$

Як бачимо, дане рівняння є лінійним за параметрами тільки при $\Delta t = \theta$.

Висновок: Отже, запропоновані логарифмічні моделі II та III дозволяють представити динаміку основних фондів та фондівіддачі як функцію загальної величини інвестицій. Обидві вони придатні для аналізу як економіки окремих країн, так і світової економіки; аналізу окремої галузі в одній, або в сукупності країн. За допомогою моделі II можна також аналізувати зв'язок між рівнем завантаженості основних фондів K / K_{\max} та нормою нагромадження I / Y . З математичної точки зору модель II є лінійною відносно логарифмів усіх змінних, що суттєво спрощує її статистичну перевірку. За таким же підходом може бути побудована модель динаміки чисельності населення та продуктивності праці

$$\theta \cdot d \ln[(Y / L) \cdot L_{\max}] / dt = \ln[(C / L_{\max} : Y / L) : \gamma], \quad (IV)$$

де C – споживання, L_{\max} – загальна чисельність населення, L – кількість зайнятих. «Синтетичне» рівняння з моделей II та IV утворює загальну модель динаміки виробничих пропорцій:

$$\theta \cdot d \ln(K_{\max} / L_{\max} : K / L) = \ln[(I / C) \cdot (K / L) : (K_{\max} / L_{\max}) : \gamma], \quad (V)$$

в якій I / C – пропорція між інвестиціями та споживанням, K / L – фондоозброєність праці, K_{\max} / L_{\max} – обсяг основних фондів на душу населення.

Список використаних джерел

1. Загоруйко І.О. Взаємодія ринків товарів та праці країн зі спільною валютою // Стратегії глобальної конкурентоспроможності: соціально-економічні виміри: матеріали V міжнародної науково-практичної конференції (Черкаси, 23 березня 2018 р.). – Черкаси: ЧДТУ, 2018. – С. 5-8.
2. Загоруйко І.О. Методологічні аспекти моделювання міждержавного руху ресурсів // Стратегії глобальної конкурентоспроможності: соціально-економічні виміри: матеріали III міжнародної науково-практичної конференції (Черкаси, 22 березня 2016 р.). – Черкаси: ЧДТУ, 2016. – С. 5-7.
3. Однопродуктова модель закритої нерівноважної економіки з неповним використанням ресурсів та змінною нормою вибуття основних виробничих фондів // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. Випуск 2. – Черкаси: ЧДТУ, 2002. – С.5-12.

4. Модель динаміки збалансованої виробничої системи як узагальнення двоїстої задачі лінійного програмування // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – 2009. – Вип.23, ч. I. –С.22-27.

Насіров Мехді Фарман огли

аспірант

Міжрегіональна академія управління персоналом

Київ, Україна

ПОДАТКОВІ СТИМУЛИ ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ ПЕРЕРОБКИ ПЕТ-ТАРИ, ПЛАСТИКОВОЇ УПАКОВКИ ТА ПОДІБНИХ ПЛАСТИКОВИХ ТОВАРІВ

Існуюча практика поводження з твердими побутовими відходами не забезпечує захист населення і навколишнього природного середовища від їх шкідливого впливу. Ця ситуація характерна нині практично для усіх населених пунктів України і становить загальнодержавну проблему, необхідність вирішення якої відповідає основним принципам державної політики у сфері поводження з відходами, сформульованим у Законі України «Про відходи» щодо забезпечення нормальної життєдіяльності населення, належного рівня санітарного очищення населених пунктів, охорони довкілля та ресурсозбереження [1].

Поводження з побутовими відходами потребує виокремлення конкретної статті в розділі VIII ПКУ «Екологічний податок» [2] стосовно оподаткування операцій по реалізації ПЕТ-тари, упаковки та ППТ, якою мають бути визначені основні елементи даного податку:

- *платники:*

особи, які виготовляють ПЕТ-тару на митній території України, у тому числі з давальницької сировини;

особи, які ввозить ПЕТ-тару на митну територію України.

- *об'єкти оподаткування:*

операції з реалізації ПЕТ-тари, упаковки та подібних пластикових відходів;

операції з ввезення на митну територію України ПЕТ-тари, упаковки та ППВ.

- *база оподаткування:*

вартість реалізованої ПЕТ-тари, упаковки та ППВ, вироблених або ввезених на митну територію України, за встановленими виробником максимальними роздрібними цінами з урахуванням податку на додану вартість;

- *ставка податку* повинна визначатись залежно від класу матеріалів виготовлення ПЕТ-тари, упаковки та ППВ за кодами ISO 1043.

Екологічний податок за операціями по реалізації ПЕТ-тари, упаковки та подібних пластикових товарів має включатись до ціни перелічених товарів. Відтак споживачам буде запропоновано вищі ціни. Проте щоб їм не довелося зтягувати паски доцільно передбачити механізм стимулювання поводження з відходами пластику за принципом «чисто не там, де прибирають, а там де

не сміять». Мова йде про надання споживачам знижок при покупці товарів у власну тару багаторазового використання, надання знижок при поверненні ПЕТ-тари при покупці товарів, стимулювання роздільного збирання відходів пластику тощо.

Підводячи підсумок аналізу поводження з побутовими відходами, приходимо до висновку, що його реалізація коштами бюджетів у середньо- та довгостроковій перспективі технічно- та фінансово нереалістична. Лише залучення інвестицій приватного бізнесу до сфери поводження з відходами може стати запорукою реалізації даного сценарію. Для його зацікавленості інвесторів необхідно терміново вжити наступних заходів:

- по-перше, прийняти прозорі закони у сфері поводження з відходами;
- по-друге, переглянути тарифи на поводження з побутовими відходами.

Нині середній тариф на поводження з побутовими відходами для населення становить понад 54 грн за кубометр, в тому числі за захоронення – понад 16 грн за кубометр. За статистичними даними в Україні родина в середньому сплачує за вивезення сміття з прибудинкової території близько 10 євро на рік. В Європі родина сплачує за це 200-280 євро на рік. Тож, низькі тарифи роблять навіть перевезення побутових відходів завідомо нерентабельним, не говорячи про їх роздільний збір та переробку [3];

- по-третє, передбачити в Податковому кодексі України податкові преференції для переробних підприємств, які здійснюватимуть переробку ТПВ у відповідності до вимог міжнародних стандартів, зокрема:

- тимчасове, до 31 грудня 2033 року звільнення від оподаткування прибутку (доходів) отриманого підприємствами з переробки ПЕТ-тари, пластикової упаковки та подібних пластикових товарів;

- тимчасове, до 31 грудня 2029 року скасування ввізного мита та звільнення від оподаткування ПДВ операції із імпорту обладнання з переробки ПЕТ-тари, пластикової упаковки та подібних пластикових товарів, а також комплектуючих до нього.

Висновок: Запровадження на практиці перелічених пропозицій дозволить створити належний законодавчий механізм у сфері поводження з відходами, стимулювати інвестиції, розвиток і використання нових технологій у цій галузі, забезпечити умови для максимального повторного залучення відходів у господарський оборот як вторинних ресурсів та альтернативного джерела енергії, сприяти розвитку ресайклінгу, а також покращенню екологічної ситуації в країні та створенню нових робочих місць.

Список використаних джерел

1. Бондар І.Л. Системи поводження з твердими побутовими відходами в українських містах, роль міського населення в роздільному збиранні сміття та рекомендації для органів місцевого самоврядування /І.Л. Бондар, Л.І. Полтораченко// - К.: ПРООН. – 2011. – 47 с.

2. Податковий кодекс України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [https:// zakon.rada.gov.ua/go/2755-17](https://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17)

3. PROСміття. Побутові відходи: виклики для України та світу [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://biggggidea.com/.../prosmittya-pobutovi-vidhodi-vikli>

Пікалов Юрій

аспірант

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

АНАЛІЗ НАЯВНИХ БАЗ ЗНАНЬ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ

Стрімкий розвиток науково-технічного прогресу визначив формування нового вектора економічного розвитку, тісно пов'язаного з глобальним використанням інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Інформація та комунікації стали стратегічними чинниками, які впливають на економічну діяльність підприємств. Інформатизація сучасних підприємств визначається ростом темпів виробництва, обробки, використання та обміну величезних масивів інформації. Внаслідок цього, загальна конкурентоспроможність підприємства залежить від наявності та якості застосування прогресивних інструментів і методів управління інформаційно-комунікаційними процесами та технологіями. В умовах такого динамічного середовища особливу роль набувають бази знань.

Темп розвитку технологічних інновацій у сфері ІКТ значно прискорився, і сьогодні цей сектор став набагато більше, ніж 20 років тому. Сюди залучається більш різноманітна кількість гравців, ніж будь-коли раніше. Сектор ІКТ охоплює обладнання, програмне забезпечення, Інтернет, телефонію та контент, мобільні додатки, службу підтримки, які надаються організаціями, починаючи від корпоративних гігантів і закінчуючи дрібними підприємствами-розробниками, а також мережами з відкритим вихідним кодом. Відповідний контент і додатки є невіддільною частиною ціннісної пропозиції, а «мережевий ефект» має вирішальне значення – технологія тільки підвищує продуктивність підприємств. В результаті співробітництво стало ключовою бізнес-стратегією. Деякі з найбільш успішних фірм зарекомендували себе як «посередники» в великих «бізнес-екосистемах», в яких незалежні партнери, інші фірми та навіть користувачі надають контент, програми та послуги, тим самим підвищуючи цінність своїх технологій. Тому необхідно підкреслити, що, все більше уваги привертають нові стартап-технології, які демонструють інноваційні підходи та проривні технології. В таких умовах аналіз наявних баз знань має значний інтерес і практичну цінність.

Слід зазначити, що тільки такі великі корпорації, як «Oracle», «Microsoft», «IBM», мають можливість реалізувати широкомасштабні проекти, оскільки ресурси й компетенції, які необхідні для реалізації індивідуалізованих проектів, вимагають виняткових компетенцій. Для систематизації якісних і кількісних характеристик даного сегмента проаналізовано досвід найбільших реалізованих проектів у сфері систем управління знаннями на підприємстві. Загалом,

характеристика підприємств, які уклали угоди на розробку індивідуальної платформи управління знаннями більш ніж на 1 млн. дол. США, представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Угоди на розробку індивідуальної платформи управління знаннями вартістю більш ніж 1 млн. дол. США за період 2011-2017 рр.

Корпорація	Сума контракту, млн. дол. США	Термін виконання, міс.
World Bank	23	25
Dow Jones & Company	5	10
Pratt & Whitney	14	21
Southern Co.	3	14
Exxon Mobil Corp.	45	16
Pfizer, Inc	11	23
Walt Disney Co	13	7

Джерело: [1]

Як свідчить систематизація угод на розробку індивідуальної платформи управління знаннями, хоча сума контрактів в деяких випадках становить понад сорок мільйонів доларів, проте кількість таких угод невелика, а основна маса рішень має фрагментований характер. А саме, як свідчать тенденції ринку, підприємства прагнуть розбити свої потреби на більш дрібні та задовольнити їх за допомогою стандартизованих (формалізованих) рішень.

Формалізовані платформи управління знаннями на підприємстві виконують уніфіковані функції програмного забезпечення і перетворюють необроблені дані, накопичені компанією, в корисну інформацію. Також слід підкреслити, що у випадку з персоніфікованими базами знань у великих транснаціональних корпораціях формалізовані бази знань мають аналогічний підхід, збираючи дані в центральній базі знань, конкретизуючи та роблячи її легкодоступною для пошуку, щоб користувачі могли самостійно знаходити необхідну їм інформацію. Такі додатки допомагають корпораціям створювати й підтримувати базу знань, яка, по суті, є спеціалізованою базою даних для самостійного пошуку інформації клієнтами. Це дозволяє клієнтам знаходити відповіді на свої питання до того, як вони зв'яжуться зі службою підтримки. Сучасні формалізовані бази знань, як правило, є складовими частинами веб-сайтів компанії з доступом до локальної мережі або Інтернет. Програмні пакети дозволяють налаштовувати дизайн порталу для самостійного обслуговування клієнтів, щоб він відповідав бренду. Співробітники можуть писати контент для публікації в базі знань. Потім статті можна індексувати в популярних пошукових системах для легкого доступу. Бази знань також можуть бути створені для внутрішнього користування, щоб допомогти співробітникам з такими процесами, як спільне використання документів, навчання, а також надати можливість дзвінків в службу підтримки. Слід підкреслити, що щоденна діяльність навіть малого бізнесу може привести до генерації значного масиву даних. Якщо ці дані залишаться неорганізованими, це може призвести до збитків для підприємства. Використовуючи програмне забезпечення для систематизації таких даних, підприємства можуть значно скоротити час, який витрачається співробітниками на пошук відповідей на питання про свою роботу

і роботу із запитамі клієнтів. Середні та малі підприємства, особливо у сферах ІТ, телекомунікацій і фінансів, практично вимагають використання баз даних для виживання в інформаційній економіці. Підприємства малого і середнього бізнесу можуть використовувати їх для усунення захаращеності паперових архівів документів і полегшення переходу на «безпаперовий» офіс. Формалізовані бази знань також мають потенціал для оптимізації процесів навчання в умовах постійного росту потреб, а також конкурують з високою мінливістю інформації.

Таким чином, розглянуті бази знань можна класифікувати за предметними галузями й напрямками використання, можливостями, які вони пропонують, формами їх організації та програмним платформам. З іншого боку, згідно з Б. Асхаймом [2, с. 41-42], бази знань можна класифікувати за типами знань, в залежності від їх походження, на символічні, синтетичні й аналітичні. За словами Б. Асхайма, ці три типи відносяться до ідеальних типів знань, на практиці більшість баз знань складаються з більш як одного типу баз знань. Однак, критичними для роботи кожної бази знань, в залежності від специфіки її предметної області, буде тільки один тип знань. Нові комбінації баз знань, особливо за участю символічних, тобто нових знань, стають все більш важливими як джерело розвитку підприємства [2, с. 42]. Вище нами було визначено, що за призначенням бази знань діляться на два типи: спеціалізовані та формалізовані. При цьому, призначення визначає тип знань, які може містити база знань (табл. 2).

Таблиця 2

Використання типів знань в базах знань різного призначення

Тип бази знань	Сегмент споживачів	Тип знань за Б. Асхаймом		
		символічні	синтетичні	аналітичні
Спеціалізовані	великі корпорації	+	+	+
Формалізовані	індивідуальні користувачі	+	-	-

Розроблено автором

Висновок: Таким чином, синтетичні й аналітичні знання, що вимагають для свого створення обробки символічних знань, використовуються при побудові спеціалізованих баз знань великих корпорацій. Формалізовані бази знань, розраховані на індивідуальних користувачів, надають переважно тільки механізм зберігання символічних знань. Подальші дослідження баз знань планується проводити у напрямі визначення критеріїв та методів їх оцінки.

Список використаних джерел

1. List of Companies on the DOW [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://www.ranker.com/list/list-of-companies-on-the-dow/business-and-company-info>.

2. Asheim B. T. An innovation driven economic diversification strategy for Kuwait. Kuwait Foundation for the Advancement of Sciences [Електронний ресурс] // B. T. Asheim. – 2015. – Режим доступу: <https://krc.kuwaitresearch.com/bitstream/handle/1/892/An%20Innovation%20driven%20Economic%20Diversification%20Strategy%20for%20Kuwait.pdf>.

Платонов Олег
к.е.н., докторант
Міжрегіональна академія управління персоналом
Київ, Україна

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МУЛЬТИМОДАЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ЧЕРЕЗ НАДАННЯ ПОДАТКОВИХ ПРЕФЕРЕНЦІЙ

В умовах зростання товарообігу між країнами ЄС та країнами Південної Азії і Близького Сходу (насамперед з Китаєм та Індією), а також перспектив розширення зовнішньоторговельних відносин України із зазначеними країнами, за умов ініціативної політики ЄС щодо транс'європейських транспортних мереж (TEN-T), однією з цілей якої є поєднання її мережі з інфраструктурою сусідніх країн задля забезпечення ефективного і надійного управління переміщенням вантажів через зовнішній кордон ЄС (дев'ять мультимодальних коридорів: три «схід – захід», два «північ – південь» та чотири діагональних) підтверджується перспективність розвитку цього виду перевезень в Україні [1, с.54].

Сьогодні ж сфера мультимодальних перевезень в Україні перебуває на початковому етапі розвитку, а обсяг таких перевезень не перевищує 1% на рік. За цим показником Україна відстає від держав-членів ЄС та інших розвинених держав світу у 20–30 разів і перебуває за рейтингом конкурентоспроможності на 85-му місці у світі, а за індексом логістичної ефективності – на 66-му. Високі витрати на транспортування становлять близько 40% загальної вартості продукції.

Все це потребує вирішення низки внутрішніх проблем, насамперед нормативно-правового характеру, зокрема, вдосконалення існуючої та розроблення нової законодавчої бази державної підтримки та розвитку мультимодальних перевезень, її гармонізації з міжнародними нормами та нормами Європейського Союзу (в першу чергу директивами та регламентами, згідно з Угодою про асоціацію між Україною та ЄС) [Стасюк, с.54].

Враховуючи потреби сьогодення у розвитку мультимодальних перевезень, Міністерством інфраструктури України з власної ініціативи розроблено механізм податкового стимулювання платників податків у сфері мультимодальних перевезень та запропоновано до обговорення законопроект «Про внесення змін до Податкового кодексу України у зв'язку з прийняттям Закону України «Про мультимодальні перевезення»» (далі – Законопроект) [2]. Проект закону спрямований на стимулювання розвитку мультимодальних перевезень шляхом надання тимчасових (терміном до 10 років) податкових пільг для платників податків у сфері мультимодальних перевезень. Зокрема, запропоновано:

- внести зміни до ст.274.1 ПКУ [3] та встановити ставку податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено, наданих в установленому порядку підприємствам, установам та організаціям для

будівництва та обслуговування мультимодальних терміналів, не більше 1 % їх нормативної грошової оцінки;

- внести зміни до п. 68 підрозділу 2 Розділу XX Перехідних положень ПКУ [3] та тимчасово, до 01.01.2030 р., звільнити від оподаткування ПДВ операції з ввезення на митну територію України в митному режимі імпорту обладнання для устаткування мультимодальних терміналів;

- внести зміни до п. 52 підрозділу 4 Розділу XX Перехідних положень ПКУ [3] та протягом 10 років з дати введення в експлуатацію мультимодального терміналу дохід платника податку від наданих послуг з перевантаження вантажів у цьому мультимодальному терміналі, визначений за правилами бухгалтерського обліку, не враховувати під час розрахунку об'єкта оподаткування відповідно до ст. 134 ПКУ;

- внести зміни до п. 20 підрозділу 5 Розділу XX Перехідних положень ПКУ [3] та тимчасово, до 01.01.2030 р., звільнити від оподаткування акцизним податком операції з ввезення на митну територію України в митному режимі імпорту автомобільних транспортних засобів із знімними кузовами, що відповідають товарним підпозиціям 8704 22, 8704 23 згідно з УКТ ЗЕД, з повною масою понад 12 т, за умови подальшого використання таких транспортних засобів виключно для здійснення комбінованих перевезень вантажів.

Розуміючи значимість даного Законопроекту для розвитку мультимодальних перевезень та для розвитку економіки України в цілому, не можемо залишатись осторонь при його обговоренні.

Детально вивчивши пропозиції, передбачені Законом, приходимо до висновку, що надання податкових преференцій передбачається переважно забудовникам та підприємствам з обслуговування мультимодальних терміналів, а також майбутнім власникам автомобільних транспортних засобів із знімними кузовами. Суб'єкти ж господарювання залізничного та водного транспорту сфери мультимодальних перевезень залишилися поза увагою, що вважаємо вкрай необґрунтованим рішенням. На наш погляд механізм податкового стимулювання має розповсюджуватись на всіх суб'єктів господарювання діяльність, яких спрямована саме на розвиток мультимодальних перевезень. Тобто механізм податкового стимулювання має носити комплексний характер, а, отже, передбачати податкові преференції для всіх суб'єктів господарювання, діяльність яких спрямована на розвиток мультимодальних перевезень, зокрема для:

суб'єктів господарювання залізничного транспорту:

- тимчасово, до 01.01.2030 р., звільнити від оподаткування ПДВ операції з придбання вагонів, призначених для контейнерних перевезень та операції з оновлення локомотивного парку;

- тимчасово, до 01.01.2030 р., звільнити від оподаткування податком на прибуток доходи суб'єктів господарювання від будівництва високошвидкісних залізничних ліній;

- тимчасово, до 01.01.2030 р., звільнити від оподаткування податком на прибуток доходи суб'єктів господарювання від будівництва та реконструкції залізничних мостів, тунелів тощо;

суб'єктів господарювання автомобільного транспорту:

- - тимчасово, до 01.01.2030 р., звільнити від оподаткування акцизним податком операції з ввезення на митну територію України в митному режимі імпорту автомобільних транспортних засобів із знімними кузовами, що відповідають товарним підпозиціям 8704 22, 8704 23 згідно з УКТ ЗЕД, з повною масою понад 12 т, за умови подальшого використання таких транспортних засобів виключно для здійснення комбінованих перевезень вантажів;

- тимчасово, до 01.01.2030 р., звільнити від оподаткування податком на прибуток доходи суб'єктів господарювання від розбудови автодоріг, будівництва та реконструкції мостів, тунелів тощо;

суб'єктів господарювання водного транспорту:

- тимчасово, до 01.01.2030 р., звільнити від оподаткування податком на прибуток доходи суб'єктів господарювання від днопоглиблення річок, підхідних каналів та акваторій;

- тимчасово, до 01.01.2030 р., звільнити від оподаткування податком на прибуток доходи суб'єктів господарювання від будівництва річкових перевантажувальних терміналів;

- тимчасово, до 01.01.2030 р., звільнити від оподаткування податком на прибуток доходи суб'єктів господарювання від автоматизації портової інфраструктури;

- тимчасово, до 01.01.2030 р., введення митних преференцій для судноплавних компаній.

Висновок: Внесення доповнень та змін до Законопроекту з урахуванням поданих пропозицій дозволить створити якісний правовий механізм, який матиме реальний ефект, при цьому враховуючи інтереси перевізників, експедиторів та вантажовласників. Це важливо для забезпечення формування та реалізації комплексної політики ринку послуг у сфері мультимодальних перевезень.

Список використаних джерел

1. Стасюк О.М. Розвиток мультимодальних перевезень в Україні /О.М. Стасюк// Розвиток транспорту з метою відновлення і зростання української економіки : наукова доповідь / за ред. О.І. Никифорок ; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозув. НАН України". – К., 2018. – 200 с.

2. Про внесення змін до Податкового кодексу України у зв'язку з прийняттям Закону України «Про мультимодальні перевезення». Проект Закону України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://mtu.gov.ua/news/30736.html>

3. Податковий кодекс України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [https:// zakon.rada.gov.ua/go/2755-17](https://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17)

Подлужна Наталія

к.е.н., доцент

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

Покровськ, Україна

ВИЗНАЧЕННЯ ІМПЕРАТИВІВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В УКРАЇНІ

Орієнтація України на формування економіки знань (далі – ЕЗ) вимагає зменшення інноваційно-технологічного та знаннєвого відриву від передових економік розвинених країн світу. Ліквідація відставання можлива лише за умови комплексного регулювання всіх складових ЕЗ, що її забезпечують, і, у першу чергу, реформування законодавчих норм, які лежать у основі побудови високоякісної освітньої та конкурентоздатної інноваційної систем [1]. Для підвищення конкурентоспроможності й інноваційності виробничого сектора України буде доцільним дослідити досвід країн, які досягли успіху в забезпеченні економічного зростання за рахунок формування ЕЗ. Уроки та досвід цих країн також привертає увагу міжнародних організацій: Світового банку, ООН, ОЕСР, що відображено у відповідних доповідях. Детальний аналіз, вивчення, опанування та подальше практичне впровадження окремих елементів і методів управління, адаптація їх до національних стандартів дозволить підвищити ступінь успішності формування ЕЗ у регіонах України.

В основу дослідження покладено доповіді Світового банку про стан досягнення країною стану ЕЗ. За базові країни, що досягли або найближчим часом наблизяться до стану ЕЗ, було обрано Фінляндію, Японію, Корею, Китай та Індію. Безумовним лідером за ІЕЗ є Фінляндія (табл. 1), яка протягом останнього десятиріччя посідала провідні позиції в успішності досягнення ЕЗ (друге-четверте місце в рейтингу країн світу).

Таблиця 1

Динаміка успішності формування ЕЗ у розвинених країнах світу й Україні протягом 1995-2012 рр.

Країна	1995 р.		2007 р.		2009 р.		2012 р.	
	ІЕЗ	рейтинг	ІЕЗ	рейтинг	ІЕЗ	рейтинг	ІЕЗ	рейтинг
Фінляндія	9,18	2	9,07	4 ↓	9,37	3 ↑	9,33	2 ↑
Японія	8,61	17	8,46	17 const	8,56	19 ↓	8,28	22 ↓
Корея	8,16	24	7,74	27 ↓	7,68	31 ↓	7,97	29 ↑
Україна	5,38	57	5,58	51 ↑	5,80	52 ↓	5,73	56 ↓
Китай	3,99	104	4,42	75 ↑	4,35	77 ↓	4,37	84 ↓
Індія	3,57	97	3,00	101 ↓	3,12	100 ↑	3,06	110 ↓

Джерело: систематизовано автором на основі [2-4]

Умовні позначення:

↑ – тенденція до збільшення значення показника;

↓ – тенденція зменшення значення показника;

const – незмінність значення показника

Японія та Корея порівняно з Україною мають більш високий рейтинг щодо успішності формування ЕЗ, відповідно двадцять друге та двадцять дев'яте місце, що обумовлено прискореними тенденціями їхнього інноваційно-знаннєвого розвитку. Китай та Індія посідають у рейтингу нижчі відносно України позиції, проте вони входять до складу країн БРІКС, які поставили перед собою мету щодо трансформації структури економіки та переходу на інноваційний шлях розвитку, продуктивну міжнародну співпрацю в інноваційній сфері. Саме тому зазначені країни потребують додаткової уваги та дослідження тенденцій формування ЕЗ, що може стати орієнтиром під час розробки стратегії знаннєвого розвитку регіонів України.

Було встановлено, що протягом 1995-2012 рр. досліджувані країни не мали стійкої тенденції до зростання значення ІЕЗ, а їхній рейтинг не зазнавав суттєвих коливань [5, с. 16]. Проте для Китаю у 2007 р. було характерним різке зростання індексу на 0,43 пункти порівняно з 1995 р., при цьому його рейтинг піднявся на 29 позицій – з 104 до 75 місця [4]. Однак для забезпечення об'єктивності висновків, слід зазначити, що Світовий банк протягом усього періоду оцінки ступеня успішності формування ЕЗ у світі змінював параметри розрахунку ІЕЗ у методиці оцінки КАМ. Так, наприклад, у дослідженні 2005 р. брали участь 128 країн, проранжованих за значеннями 80 показників, тоді як у 2012 р. було проаналізовано вже 146 країн світу на основі розрахунку 109 показників [3]. Тобто роблячи висновки, слід враховувати той факт, що обґрунтування вербальної інтерпретації кількісних значень ІЕЗ у динаміці за певні роки може супроводжуватися деякими методичними неточностями й умовностями. Водночас через те, що для цілей дослідження інтерес представляють саме узагальнені векторні тенденції, зміни значень індексу, можна знехтувати зазначеними методологічними тонкощами.

Кожна з досліджуваних країн пройшла свій тривалий і складний шлях у знаннєвому становленні й інноваційному розвитку та у результаті набула значних досягнень, зміст яких обумовлений національною специфікою, рівнем економічного розвитку, історично сформованою інфраструктурою, щільністю населення, територіальними та географічними ознаками.

Висновок: Отже, дослідження досвіду провідних країн світу, проведене на основі доповідей Світового банку про досягнення у сфері формування нового типу економіки, заснованого на знаннях, дозволило систематизувати основні напрями руху, реалізація або орієнтація на які сприяла б появі перших ознак успішності обраного Україною курсу формування ЕЗ (рис. 1).

При цьому в основі розробки та впровадження на регіональному та національному рівнях конструктивних реформ знаннєвого розвитку, що охоплюють усі компоненти формування ЕЗ, мають лежати орієнтація на потреби та підвищення якості життя людини, технологічні інновації та комплексну докорінну модернізацію всіх сфер економіки регіону.

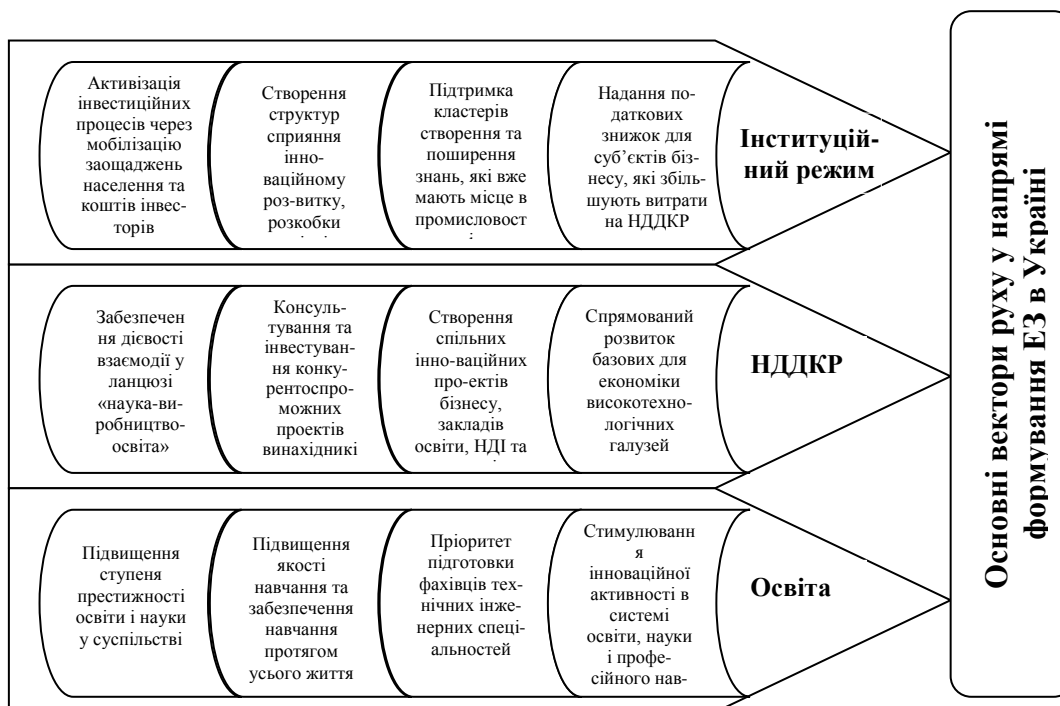


Рис. 1. Систематизація орієнтирів активізації знаннєвого розвитку в Україні за компонентами ЕЗ, виокремленими на основі дослідження досвіду країн із знаннємісткою економікою за доповідями Світового банку
Джерело: систематизовано та згруповано автором

Отже, досягнення успіху у знаннєвому розвитку території буде залежати від вірності вибору тих векторів руху, реалізація яких буде сприяти активізації основних компонентів ЕЗ та успішності її формування.

Список використаних джерел

1. Захарова О.В., Подлужна Н.О. Систематизація підходів до оцінки ступеня досягнення економікою країни стану економіки знань. *Соціально-трудова відносина: теорія і практика*. Зб. наук. пр. ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана». Київ, 2016. №2. С.91-99.
2. KEI and KI Indexes (KAM 2012). Knowledge for Development. *World Bank*. URL: http://info.worldbank.org/etools/kam2/kam_page5.asp (дата звернення: 16.02.2019).
3. Knowledge Assessment Methodology 2012. URL: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/WBI/WBIPROGRAMS/KFDLP/EXTUNIKAM/0,,menuPK:1414738~pagePK:64168427~piPK:64168435~theSitePK:1414721,00.html> (дата звернення: 16.02.2019).
4. Knowledge Economy Index (KEI) 2007 Rankings. URL: <http://siteresources.worldbank.org/KFDLP/Resources/461197-1170257103854/KEI.pdf> (дата звернення: 15.01.2019).
5. Подлужна Н.О. Зарубіжний досвід економіки знань, сформований на основі доповідей Світового банку. *Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції*. 2013. №12 (1). Т. 4. С.10-20.

Рябоконт Михайло

аспірант

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ СУЧАСНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Об'єктивна дійсність говорить про те, що інновації найчастіше виникають локально, там, де сконцентровані ресурси, зібрані люди та створені сприятливі умови. Водночас, не можна не враховувати переваги партнерства і співробітництва, в тому числі міжнародного, і глобальних інноваційних мереж (які найчастіше побудовані так, щоб забезпечувати локальну продуктивність). Для сучасної інноваційної економіки характерні множинність, висока інтенсивність і поновлювані інноваційних процесів. Це говорить про зміну характеру науково-технічного прогресу (НТП), його емерджентність (несподіваній появі інновацій). Інноваційні процеси різної спрямованості та в різних сферах в сукупності розглядаються на макрорівні: в рамках національних і міжнародних економічних систем. Узагальнивши методологічні засади його дослідження, можна виділити ряд особливостей сучасної інноваційної моделі економічного розвитку [1].

По-перше, визнання інновацій найважливішим фактором (складової) економічного зростання. Як відомо, раніше домінували моделі зростання з екзогенним НТП, потім з'явилися моделі з ендогенним НТП, визнають внутрішній характер НТП як рушійної сили та визначальну важливість інвестицій в людський капітал і технології. Сьогодні величина інноваційної складової (роль інноваційного сектора) визначає не тільки темпи, а і якість економічного зростання, особливо в довгостроковій перспективі. Це ще більше актуально, враховуючи, що сьогодні говорять про необхідність того, щоб зростання було інклюзивним, стійким, «зеленим» і т.п., що засноване на інноваціях. Не тільки знання, а й інші властивості людини, такі як талант, креативність, поступово стають об'єктом в макроекономічних моделях.

По-друге, у другій половині ХХ століття стався перехід від науково-технічного до інноваційного типу виробництва, в якому «виробництво», «наука» і «ринок» (споживання) знаходяться в постійній взаємодії, орієнтованому на розробку інновацій (рис. 1).

В результаті інновації виникають не стільки в системі «наука-виробництво» і нав'язуються споживачеві, а ініціюються на основі сигналів ринку. В результаті визнання ринків стає визначальним в експертизі інновацій, а підхід «від ринку» стає панівним (це не виключає розробки принципово нового продукту, на який реальний попит відсутній).

По-третє, визначає роль людського капіталу, що підкреслює важливість інвестицій і діяльності по його розвитку.



Рис. 1. Схема інноваційного типу виробництва [2]

По-четверте, становлення інноваційної економіки пов'язане з структурними змінами. Перш за все, це стосується змін виробництва – в останні десятиліття з визначальною значущістю розвивалися високотехнологічні галузі промисловості та наукомісткі підсектори сфери послуг.

По-п'яте, в сучасній економіці переважає інноваційний характер конкуренції.

По-шосте, визначальною ознакою й особливістю сучасної економіки є зародження і розвиток інноваційного підприємництва починаючи з XVIII-XIX ст., що визначило масштаби та роль бізнесу в економіці. Інноваційне підприємництво стало виділятися, враховуючи особливу значущість інновацій, вже на індустріальній і особливо на постіндустріальній стадії [3].

Досвід всіх сучасних країн-лідерів (особливо Південна Корея, Сінгапур, Китай) показує, що в основі їх економічних проривів багато в чому лежало підвищення якості освіти (паралельно з розвитком виробництва, НДДКР та ін.) [1; 4].

Висновок: У зв'язку з цим особливу увагу приділяти освіті як сфері діяльності, яка має відповідати розвитку науки та технології, якісних змін економіки. Така відповідність охоплює якісні та кількісні вимоги щодо підготовки фахівців, що зачіпає весь спектр питань, включаючи інтенсивність, моделі навчання та ін. Кількість висококваліфікованих фахівців стала найважливішим аспектом в умовах інноваційних перегонів, результат якої вирішується у сфері прогресу знань і людського розвитку. Тому обґрунтування нових форм освітньої діяльності, яка б ґрунтувалася на методологічній основі сучасної інноваційної моделі економічного розвитку є проблематикою подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Ханін І. Г. Ноосферний шлях пізнання і господарювання: монографія / І. Г. Ханін. – Дніпро: «Нова ідеологія», 2018. – 319 с.
2. Поляков М. В. Економіка знань: сутність, детермінанти, глобальний ландшафт: монографія / М. В. Поляков. – Дніпро: «Нова ідеологія», 2018. – 688 с.
3. Kline S. "An Overview of innovation", in Landau R, Rosenberg N, editors / S. Kline, N. Rosenberg // *The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth*. – Washington, DC: National Academy of Sciences, 1986. – P. 275-306.
4. Kornai J. Innovation and dynamism: Interaction between systems and technical progress / J. Kornai // *Economics of transition*. – Oxford, 2010. – Vol. 18. – №4. – P. 629-670.

Силенко Ольга

аспірантка

Класичний приватний університет

Запоріжжя, Україна

ПРОВАЙДИНГ ІННОВАЦІЙ ЯК СКЛАДОВА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний світ стає все динамічнішим і розраховувати на успішну діяльність можуть лише ті підприємства, які здатні генерувати і успішно втілювати у практичну діяльність нові ідеї, нові рішення тощо. Тому реаліям неоіндустріальної економіки відповідає саме інноваційний шлях розвитку. Отже, для формування конкурентних переваг металургійним підприємствам необхідно орієнтуватися на інноваційний вектор розвитку, оскільки в динамічних економічних умовах сьогодення, при існуючому рівні конкуренції та швидкості технологічних змін саме інноваційна діяльність є головною умовою економічного зростання.

Будь-яка діяльність, а тим більш інноваційна, неможлива без ресурсного забезпечення, під яким слід розуміти всі можливі види матеріальних і нематеріальних ресурсів: кадрів, грошей, часу, інформації, обладнання та ін. Практична реалізація інноваційної діяльності здійснюється за допомогою ефективного впровадження її організаційно-економічного інструментарію.

Нині науковцями та практиками все більша увага приділяється такому інструменту організаційно-економічного забезпечення розвитку металургійних підприємств, як провайдингу інновацій. Провайдинг у перекладі з англійської означає «забезпечення» або «той, що забезпечує». І хоча в міжнародній практиці найбільше цей термін використовується у сфері інформаційно-технологічного маркетингового забезпечення постачання послуг (Інтернет-провайдинг, хост-провайдинг, контент- провайдинг, провайдер і т. п.), останнім часом усе більшого застосування зазначений термін набуває в загальному розумінні забезпечення інноваційної діяльності [1, с.36].

Поширення терміну «провайдинг» потребує розуміння його сутності, змісту, особливостей, теоретичного підґрунтя ще перебуває на стадії формування.

Аналіз енциклопедичної, спеціальної наукової літератури, вітчизняних та міжнародних нормативно-правових актів засвідчує, що трактування поняття «провайдинг» є досить різноплановим. Серед існуючих в економічній науці підходів щодо дослідження провайдингу можна виділити дві групи. Перша – це вузько спеціалізований підхід, який передбачає аналіз окремих сторін провайдингу або окремих видів провайдингу у відриві від інших, тобто спрощене тлумачення провайдингу, розгляд його тільки в якомусь одному аспекті. Автори, досліджуючи провайдинг, дають часто суперечливі, не узгоджені між собою визначення даного поняття, що вибудовуються лише на підставі авторських поглядів.

Так, у наукових публікаціях під провайдингом часто розуміють комплексний процес формування, втілення в життя та подальшого супроводу системи заходів зі створення та просування на ринок нових товарів чи послуг, чия конкурентоспроможність гарантується використанням нових наукових знань та прикладних розробок (наукоємних продуктів та послуг) [2, с. 74]. Володін С. термін «провайдинг» визначає як забезпечення безперервного процесу створення, удосконалення і трансферу наукової та інноваційної продукції за економічними правилами наукоємного ринку [3, с.12]. Васенко В. при розгляді поняття «провайдингу» підкреслює, що він дає змогу формувати функціональне забезпечення підприємницьких структур – інноваційне, інвестиційне, фінансове [4]. Ковальчик О. розглядає провайдинг як систему перетворення наукових знань на ринковий продукт з урахуванням інтересів усіх учасників інноваційного процесу [5].

Оскільки ж мова йде про «провайдинг інновацій», то доцільним є зупинитись і на розгляді сутності поняття «інновації». Зважаючи на існування множинності підходів до трактування даного поняття, об'єднуючою для всіх трактувань є їх інформаційна сутність. Оскільки інновація, насамперед представляє собою циркулюючу інформацію, яка в умовах інтенсифікації інноваційних процесів, перетворюється на стратегічний ресурс інноваційної економіки, що формується на самовідтворювальній, розширеній основі. Саме зайняття інформацією позиції стратегічного ресурсу неоіндустріальної економіки потребує на доповнення існуючої систематизації наукових підходів щодо трактування поняття «інновація» за інформаційним підходом.

За інформаційним підходом під інноваціями варто розуміти інформацію щодо креативних комерціалізованих новацій чи/та некомерційного їх освоєння (що історично сформувалась унаслідок еволюції технологічних укладів економічних систем), яка координує дії суб'єкта господарювання щодо інтелектуалізації його діяльності задля задоволення потреб споживачів та отримання інтегрального мультиплікативного ефекту [6, с.9].

Висновок: Отже, виходячи з вищевикладеного в умовах розвитку неоіндустріальної економіки найбільш вірно поняття «провайдинг інновацій» розглядати за інформаційним підходом. За яким під провайдингом інновацій варто розуміти циркуляцію інформації, яка в умовах інтенсифікації інноваційних процесів, перетворюється на стратегічний ресурс неоіндустріальної економіки, що формується з урахуванням інтересів усіх стейкхолдерів інноваційного процесу.

Список використаних джерел

1. Мартинюк О.М. Провайдинг інновацій як інструментарій організаційно-економічного забезпечення активізації трансферу технологій /О.М. Мартинюк//Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. - Вип. 19, с.35-39.

2. Провайдинг інновацій. Підручник / Денисенко, А.П. Гречан, М.В. Гаман та ін.; за ред. проф. М.П. Денисенка. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 448 с.

3. Володін С. А. Наукові основи інноваційного провайдингу на прикладі наукоємності сфери АПК / С. А. Володін. – К.: Дія, 2006. – 112 с.
4. Власенко В. К. Інноваційний провайдинг в АПК [Електронний ресурс]/В.К. Власенко. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>
5. Ковальчик О. Визначення економічної сутності дефініції «провайдинг ефективності» [Електронний ресурс] / О. Ковальчик // Соціально-економічні проблеми і держава. - 2011. - Вип. 2 (5). - Режим доступу до журн. : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf>
6. Прокопенко Ю.О. Дефініція поняття «ефективність управління інноваційними проектами машинобудівних підприємств» /Ю.О. Прокопенко// *Nauka i studia.* – 2018. - № 25 (179). – С. 9-19.

Стрельников Пилип

студент

наук. кер. к.е.н., доцент Дугієнко Н.О.
Запорізький національний університет
Запоріжжя, Україна

РОЛЬ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ

Потоки прямих іноземних інвестицій набрали значну динаміку з моменту глобалізації десь на початку 1990 років. Досягнення країн Східної Азії в успішному та ефективному використанні іноземних інвестицій підкреслили їх роль у світовому просторі. Міжнародні потоки капіталу сприяють значному зростанню можливостей для країн, що розвиваються. Було досягнуто значного економічного зростання, що згодом утворило конкуренцію між країнами та привернуло увагу іноземних інвесторів.

Країни, які розвиваються, у більшості страждають від низького рівня продуктивності. Від цього залишається низькою рівень заробітної плати, зменшуються заощадження населення, знову закріплюючи низьку продуктивність. Тому вливання іноземних інвестицій часто стає рушійною силою подолання цього бар'єру. Це задає тенденцію збільшувати національні заощадження, полегшувати доступ до міжнародних технологій і управлінського ноу-хау, підвищувати ефективність і розширювати обсяги виробництва, щоб внутрішня спіраль переходила до траєкторії економічного зростання і процвітання [1]. Зрозуміло, що потоки іноземного капіталу стимулюють зростання робочих місць, появу нових компаній та навіть транснаціональних корпорацій. Також ці процеси посилюють конкуренцію в національній економіці, знижуючи рівень її монополізації. Однак країнам, які розвиваються, треба приділяти багато уваги інвестиційному клімату усередині країни. Адже це візитна картка та обличчя держави у взаємовідносинах з іноземними

інвесторами. Чим більше потік інвестицій в країну – тим вище рівень довіри, що дозволить залучити нових іноземних агентів [2].

Прямі іноземні інвестиції є головним фактором розвитку, просування та панування ТНК на світовому ринку. Великі корпорації відкривають закордоном філії, з'являються дочірні компанії, які функціонують в приймаючій країні від імені головної іноземної компанії. З цього випливає висновок, що пряме інвестування є акціонерним способом виходу фірми на зовнішній ринок. Негативним аспектом вливання ПІІ та безпосередньо діяльності ТНК є їх вплив на процеси виробництва, реалізацію і розподіл продукції, що веде до розвитку протиріч між економічними інтересами приймаючих країн та інтересами ТНК. Дані протиріччя особливо помітні у моменти загострення політичної ситуації, відносин, внутрішніх та зовнішніх криз. У такі часи держава перестає надавати підтримку закордонним компаніям, а намагається захистити національні підприємства. Тобто, негативний вплив має циклічний характер на відміну від позитивного впливу, який проявляється на постійній основі. Щодо позитивної ролі, то це:

- 1) прискорення темпів виробництва та розвитку країни в цілому;
- 2) оновлення та поповнення науково-технічного сектору, поступ нових технологій, результатів НДДКР;
- 3) збільшення та поява нових робочих місць, підвищення кваліфікації;
- 4) більш повне та ефективне використання місцевих природних ресурсів;
- 5) розвиток імпортозаміщуючої продукції та скорочення витрат на оплату імпорту;
- 6) посилення конкуренції та зниження рівня її монополізації;
- 7) розвиток інфраструктури та підвищення рівня життя населення в цілому [3].

Висновок: Однозначно, прямі іноземні інвестиції – значний поштовх у розвитку країн світу. Однак не треба надто захоплюватись цим, адже конкуренція, яка виникає під впливом ПІІ, значно навантажує традиційні галузі національної економіки та діяльність національних підприємств. Також не менш важливим є наявність стимулів для ведення національних НДДКР. Ввіз іноземних технологій може привести до посилення технологічної залежності та знизити бажання вітчизняних вчених розвивати науково-технічну галузь. У сучасній економіці головними реципієнтами все ж таки стають країни, що розвиваються. Тому що вони прагнуть виходити на світовий ринок, інтегруватись та активно вести міжнародну торгівлю. Мотиви інвестування корелюються з мотивами розвитку цих країн. Вони пов'язані з ємністю ринку, економією на витрати, сприятливим інвестиційним кліматом. Таким чином, прямі інвестиції не втрачають своєї актуальності та продовжують бути суттєвими факторами розвитку країн світу.

Список використаних джерел

1. Puja Mondal. Role of Foreign Direct Investment in Economic Growth
URL: <http://www.yourarticlelibrary.com/essay/economics-essay/role-of-foreign-direct-investment-in-economic-growth/40257>

2. Chaudhuri, Sarbajit & Mukhopadhyay, Ujjaini. (2014). Role of FDI in Developing Countries: Basic Concepts and Facts URL: https://www.researchgate.net/publication/300251508_Role_of_FDI_in_Developing_Countries_Basic_Concepts_and_Facts

3. Crystal Ayres. Big Advantages and Disadvantages of Foreign Direct Investment URL: <https://connectusfund.org/17-big-advantages-and-disadvantages-of-foreign-direct-investment>

Байрак Наталія

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

ЕНЕРГЕТИЧНІ ІННОВАЦІЇ В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ КРАЇН ЄС

Енергетика є продуктом щоденного використання. Електроенергія, приготування їжі, опалення будинків, автомобілі – це лише малий перелік постійного використання енергетики. Сьогодні інноваційна продуктивність є вирішальним фактором у визначенні конкурентоспроможності та національного прогресу. Крім того, інновації важливі для вирішення глобальних проблем, таких як зміна клімату та сталий розвиток.

Енергетичний сектор є одним з найважливіших секторів регулювання ЄС і тому питання розвитку енергетичного сектору завжди були важливими для країн Європи.

Чисте виробництво енергії – це не просто можливість розвивати відновлювані джерела енергії, але також можливість мати глобальне екологічно чисте виробництво для зменшення викидів парникових газів та стимулювання економіки [1].

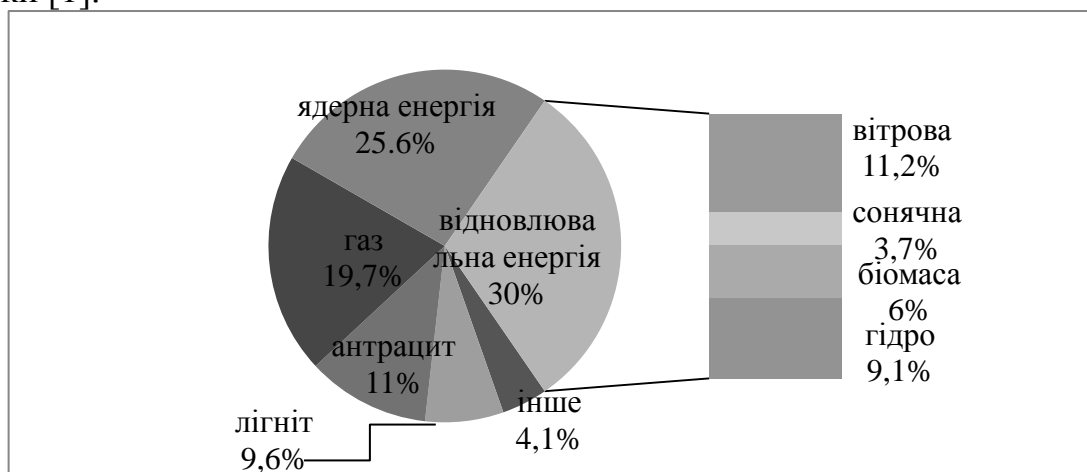


Рис.1. Структура виробництва енергії країнами ЄС у 2017 році [2]

Отже, у 2017 році відновлювані джерела енергії склали 30% електроенергії Європейського союзу, що на 0,2% більше у порівнянні з 2016 роком. Це пояснювалося тим, що зростання вітроенергетики компенсувалося найнижчим рівнем виробництва електроенергії в гідроелектростанціях за останні десять років.

Серед країн-членів ЄС лідером у використанні електроенергії з відновлюваних джерел стала Швеція – 53,8%. Високих показників досягли Австрія – 33,5% та Данія – 32,2% енергії з відновлюваних джерел [3].

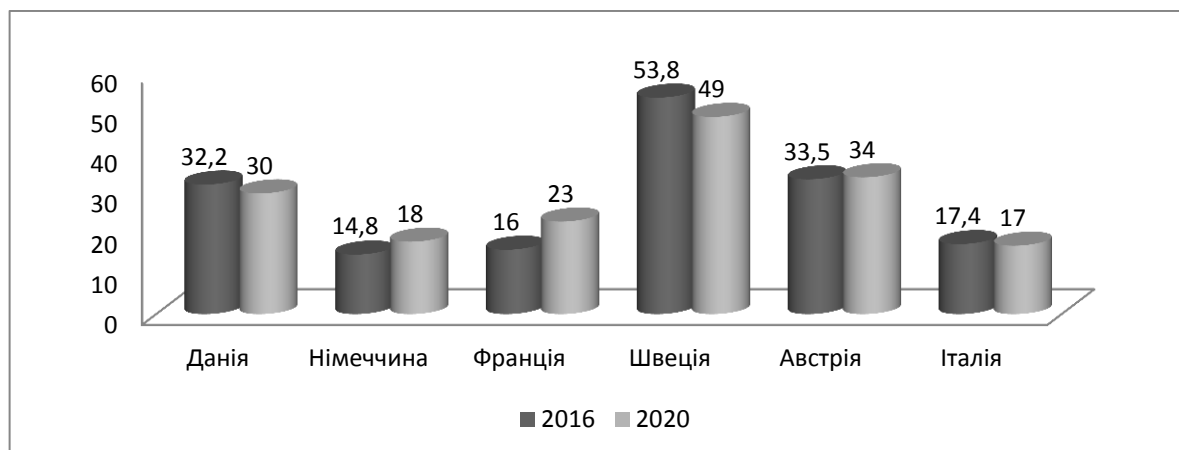


Рис.2. Частка енергії з відновлюваних джерел у країнах лідерах ЄС у 2016 році та цільові показники до 2020 року (% від загального кінцевого споживання енергії) [4]

В цілому, ЄС перебуває на правильному шляху, а частка поновлюваних джерел енергії зростає щороку. Вже у 2016 році 11 країн-членів досягли рівня, необхідного для досягнення своїх національних цілей 2020 року. Серед них, Швеція, Данія, Італія виконали або перевиконали свої національні цілі. Австрія має близько 1% від мети до 2020 року. Однак, Німеччина та Франція ще не досягли поставлених цілей [5].

Енергетичний сектор країн є ключовим компонентом національних економік і Україна не є виключенням у даному контексті, відповідно до Директиви Європейського Парламенту та Ради 2009/28 ЄС [6].

Сьогодні енергетичний сектор України зазнає глибоких змін, які мають формувати національну енергетику протягом наступних десятиліть. Зміни в глобальному середовищі, технологічні інновації та пошук нових альтернативних джерел енергії, а також збільшення використання відновлюваних джерел енергії є одним з найважливіших енергетичних тенденцій України. Однак, попри необхідність розвитку альтернативної енергетики, Україна відстає від Європейських країн.



Рис. 3. Порівняння використання ВДЕ в Україні та деяких країнах Європи у 2017 році [6]

Отже, в даний час відсоток відновлюваних джерел енергії в Україні є одним з найнижчих у Європі, однак, розвиток спостерігається. Існує ряд законів, які регулюють використання альтернативної енергії в Україні. Отже, у контексті членства в Енергетичному Співтоваристві Україна розвиває, вдосконалює енергетичний сектор.

Висновок: Сьогодні інновації є шляхом до конкурентоспроможності та національного прогресу. Крім того, інновації важливі для вирішення глобальних проблем, таких як зміна клімату та сталий розвиток. Отож, Європейський Союз є сьогодні головним ініціатором формування та впровадження інноваційних стратегій сталого розвитку, не лише для країн-членів ЄС, а і для інших країн європейського континенту.

Європейський Союз впевнено просувається до поставлених цілей у енергетичному секторі. Багато зазначених цілей до 2020 року вже виконані або перевиконані країнами-членами ЄС. Країни Євросоюзу активно переходять до використання альтернативних джерел енергії. Однак, ЄС продовжує активно розробляти та впроваджувати спільні програми для розвитку та конкурентоспроможності європейської енергетики.

Список використаних джерел

1. EU Energy Policies towards the 21st Century [Electronic resource] / P.Lyons.– Available: <http://www.pikle.co.uk/eci/EnergypPolicies.Contents.pdf>.
2. The European Power Sector in 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://sandbag.org.uk/wp-content/uploads/2018/01/EU-power-sector-report-2017.pdf>.
3. Renewable Energy Prospects for the European Union [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2018/Jan/IRENA_REmap_EU_preview_2018.pdf.
4. Renewable energy in the EU [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/8612324/8-25012018-AP-EN.pdf/9d28caef-1961-4dd1-a901-af18f121fb2d>.
5. Third Report on the State of the Energy Union [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/third-report-state-energy-union_en.pdf.
6. The role and place of ukraine’s energy sector in global energy processes [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2018_ENERGY-ENG.pdf.

Бондар Альона
студентка
Черкаський державний технологічний університет
Черкаси, Україна

FINTECH НАПРЯМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЯК ОДИН ІЗ ФАКТОРІВ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Економічний розвиток більшості країн світу здійснюється за інноваційним типом з огляду на триваючу технологічну революцію. Це означає, що економіка та її фінансова складова перебувають у процесі постійних змін та еволюціонують. Фінансові установи є найважливішими складовими ринкової економіки. Банки відіграють важливу роль у суспільстві, надаючи можливість корпоративним інвестиціям та надаючи фінансові послуги фізичним особам. Проте традиційні банки з цегли не можуть в достатній мірі служити фінансовим потребам кожного. Цей розрив вже почав наповнюватися фінтехами - новоствореними компаніями з фінансових технологій. В даний час існує близько 10000 фінтех компаній по всьому світу.

Поява та стімкий розвиток фінансових технологій, або фінтех (англ. "FinTech") назавжди змінили традиційний спосіб ведення бізнесу. Різкий розвиток fintech відкрив світ можливостей. Підприємства можуть запропонувати більше послуг, і лише за частку того, чого б це б коштувало раніше. Через такий вплив технологій на ріст фінансів, такі міста як Лондон, активно і агресивно переслідують нові технології, щоб забезпечити свою конкурентоспроможність.

Matrix Partners вважає, що "fintechs" є венчурними організаціями, які є (а) першими технологічними компаніями, які використовують програмне забезпечення для конкурентної боротьби з традиційними фінансовими установами (наприклад, банками, мережами кредитних карт, страховиками тощо). традиційні фінансові послуги (наприклад, кредитування, платежі, інвестування тощо) або (б) програмні засоби, які краще дозволяють виконувати традиційні фінансові функції (наприклад, бухгалтерський облік, системи продажів тощо) [1].

Fintech StartUps являють собою стартапи, що пропонують нові рушійні рішення, такі як нові програми, процеси, продукти або бізнес-моделі у сфері фінансових послуг або в страховій індустрії: платежі, блокчейн, кредитні платформи тощо. Незважаючи на молодий вік більшості стартапів, майже всі вони мають готові рішення і вже продають їх клієнтам.

Розвиток сектору фінтеху забезпечує можливості для національних урядів, розвитку фінансових інститутів, підприємців та інвесторів для підтримки і водночас отримання вигод з цієї тенденції. Домінуючі традиційні оператори ринку фінансових послуг мають можливість співпрацювати з новими гравцями через запровадження інновацій зсередини або стратегічну купівлю компанії.

Якщо розглядати аналітичні дані щодо діяльності Фінтех, то глобальні інвестиції у цю галузь продовжують різке зростання. 2018 був зоряним роком

для fintech з більш ніж 1700 угодами на суму майже 40 млрд. Доларів. Загалом сьогодні зареєстровано понад 10 тисяч фінтех-компаній, що працюють у різних сферах. Їхня діяльність за видами у відносному вираженні відображена на рис.1.

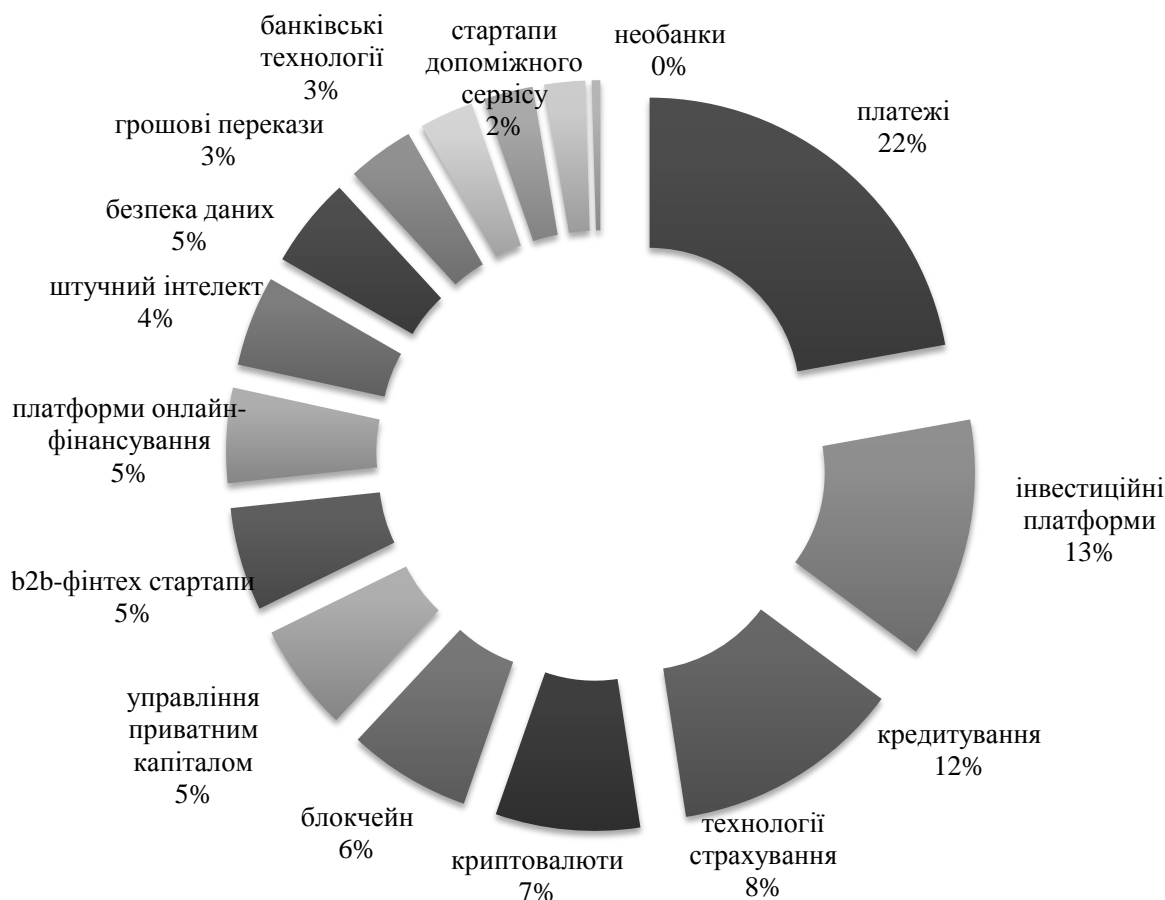


Рис. 1 Діяльність фінтех-компаній за напрямками, %

Джерело: складено автором за даними джерела [2]

Беззаперечними лідерами по виготовленню та впровадженню FinTech продуктів та послуг впродовж довгого періоду залишаються Китай, США та Великобританія. Проте за показником кількості населення, що є зацікавленим в цих технологіях, лідерами є Китай, Індія та Великобританія (рис.2).

69 відсотків китайських споживачів використовували принаймні дві послуги fintech. Індія посіла друге місце з 52 відсотками споживачів, які користувалися fintech, після чого Великобританія - 42 відсотки.

Глобальна конкуренція продовжує розширюватися, охоплюючи компанії з 36 різних країн, представлених у Fintech100 у повному обсязі, з 29 компаній у 2017-му році та 22 компаній, представлених у 2016-му. Майже половина компаній цього року (41) були засновані і продовжують працювати на ринках, що розвиваються [3].

Крім того, великі технологічні компанії також йдуть в ногу з розвитком фінансів. Наприклад Amazon вже має декілька пропозицій фінансових послуг, включаючи платежі та продукти для зберігання грошей для споживачів та фінансування для своїх клієнтів-продавців. Вона видала 3 млрд. дол. США кредитів більш ніж 20 тис. малим підприємствам через партнерство з банками [4].

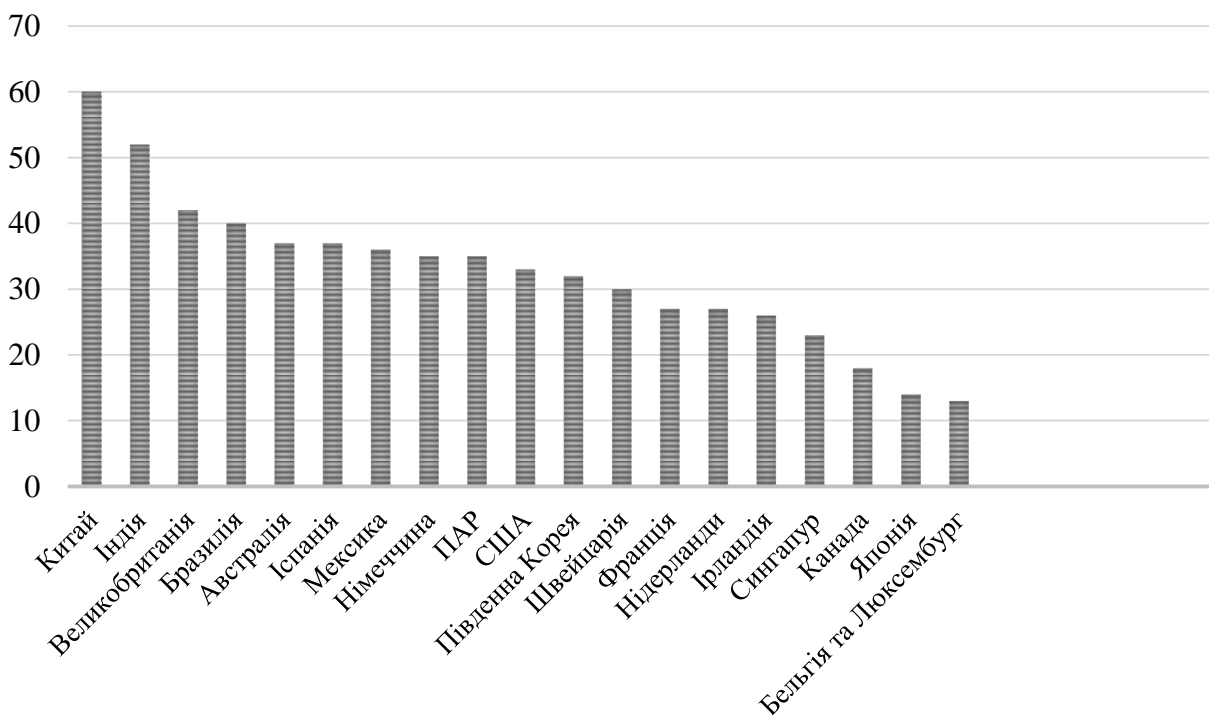


Рис. 2 Частка користувачів фінтех-послуг в загальній кількості населення, яке активно застосовує цифрові технології, %

Джерело: складено автором на основі [3]

Висновок: Встановлено, що одними з визначальних чинників розвитку сучасної фінансової системи є впровадження фінансових технологій та діяльність FinTech-фірм. Такі компанії створюють, з одного боку, додаткові ризики для утримання конкурентних позицій банками на фінансовому ринку, а з іншого боку, можливості встановлення партнерських зв'язків між даними структурами й банками. Особливо актуальною ця тема є в умовах сучасного розвитку банківського бізнесу та одночасного зростання віртуального ринку.

Список використаних джерел

1. 2019 looks to continue another lights-out year for fintech startups - URL: <https://techcrunch.com/2018/12/31/2019-looks-to-continue-another-lights-out-year-for-fintech-startups/>
2. EY FinTech Adoption Index 2017 - URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-fintech-adoption-index-2017/\\$FILE/ey-fintech-adoption-index-2017.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-fintech-adoption-index-2017/$FILE/ey-fintech-adoption-index-2017.pdf)
3. Fintech100: провідні світові новатори у сфері фінансових технологій 2018 року - URL: <http://www.management.com.ua/tend/tend1064.html>
4. Five Global Fintech Trends in 2019 - URL: <https://bankingjournal.aba.com/2019/01/five-global-fintech-trends-in-2019/>

Даценко Аліна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) дозволяють значно підвищувати конкурентоспроможність економіки та забезпечують швидкі темпи економічного зростання.

ІТ є рушійним чинником процесу глобалізації. Удосконалення на початку 1990-х років комп'ютерного обладнання, програмного забезпечення та телекомунікацій значно збільшило здатність людей до використання інформаційного та економічного потенціалу. ІТ сприяє інноваційному використанню ресурсів для просування нових продуктів і ідей в різних країнах і культурах, незалежно від географічного розташування [1, с.1-13].

За останні два десятиліття, країни-лідери змогли добитися великих успіхів в становленні глобальних інформаційних зв'язків. Перед тим як інформаційні технології отримали широке розповсюдження, країни, що розвиваються, мали практично нульові зв'язки в глобальній політиці та економіці.

На рис. 1. можна побачити, наскільки стрімко люди збільшували використання різних напрямів інформаційно-комунікаційних технологій протягом 2001-2018 рр.



Рис. 1 Глобальний розвиток інформаційно-комунікативних технологій, 2001-2018 рр. [2]

Сьогодні підключення до інтернету мають понад половини жителів світу. Станом на кінець 2018 року інтернетом користувалися 51,2 відсотка фізичних осіб або 3,9 мільярда людей.

У 2018 році майже 60 відсотків домашніх господарств мали доступ в інтернет вдома, набагато більше, ніж у 2015 році, коли їх було менше 20 відсотків.

Сьогодні європейський ринок, що посідає 3-тє місце за густотою населення, нараховує більше 18% світового стільникового зв'язку, 21% фіксованих телефонних ліній, 22% Інтернет користувачів та 31% широкопasmового фіксованого та мобільного зв'язку.

Найбільш динамічний розвиток спостерігається в країнах ЄС (рис. 2). За оцінками Світового рейтингу конкурентоспроможності 2017-18 рр., п'ятірку країн за рівнем інформаційної готовності посідають саме країни Європейського Союзу.

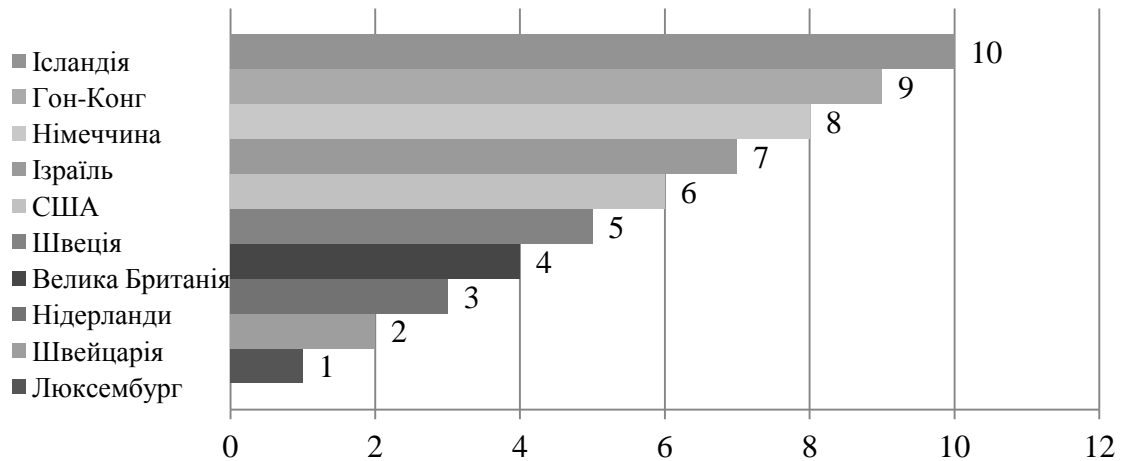


Рис. 2 Топ-10 країн за рівнем технологічної готовності (Світовий рейтинг конкурентоспроможності 2017-18 рр.) [3]

Згідно кореляційно-регресійного аналізу, проведеного під час дослідження, можна зробити такі висновки. Зі збільшенням рівня інфляції в країнах ЄС, загальний обсяг ВВП становитиме близько 10,8 трлн. дол. США. Позитивний вплив також мають витрати на інвестиції в сферу ІКТ та зайнятість населення. При їх збільшенні обсяги ВВП становитимуть відповідно 25,4 трлн. дол. США та 37,1 трлн. дол. США. Найменший вплив на зростання обсягів ВВП в країнах ЄС має експорт продуктів ІКТ. Так, збільшення експорту продуктів ІКТ збільшить обсяги ВВП всього на 16,4 трлн. дол. США. Крім того, спостерігається позитивна динаміка рівня балансового прибутку, але даний аспект вимагає додаткового дослідження, а саме – дослідження впливу часу на результуючий показник.

На сьогоднішній день на ринку ІКТ України значно збільшується кількість іноземних компаній, що займаються виробництвом як програмного забезпечення, так і наданням інформаційних послуг. Велика кількість потужних корпорацій, таких як Microsoft, Oracle, Informix, мають представництва в Україні.

Ринок ІТ-послуг в Україні є основою постійного зростання. Згідно з недавнім аналізом PwC, ринок збільшився на 150% у період з 2011 по 2015 рр., і його потенціал до 2020 року досягне 5,7 млрд. дол. [4].

Для включення України у європейську цифрову спільноту необхідно вирішити суттєві проблеми з формування та реалізацією ефективної державної політики, зокрема у сфері створення сприятливих умов для ведення ІКТ-бізнесу.

Як впливає з дослідження, для подальшого ефективного розвитку ринку ІКТ в Україні та його включення у європейський цифровий простір слід суттєво

покращити цифрову інфраструктуру та технології. Спираючись на проведений SWOT-аналіз, можна стверджувати, що, з одного боку, український ринок ІКТ має сильні сторони та низку перспектив для подальшого розвитку і Україна має всі можливості стати одним зі світових лідерів розвитку інформаційних технологій, а з іншого боку, без державного втручання розвиток ринку ІКТ може дістатись критичної точки.

Сектор ІКТ становить 4,8% європейської економіки. Він генерує 25% від загального обсягу витрат для бізнесу в галузі досліджень і розробок (R&D), а інвестиції в ІКТ становлять 50% всього зростання продуктивності в Європі. Інвестиції ЄС в ІКТ повинні збільшитися приблизно на 25% в рамках програми «Горизонт 2020» порівняно з FP7. Ці інвестиції ЄС будуть підтримувати весь ланцюжок від фундаментальних досліджень до інновацій, які можуть забезпечити нові прориви у бізнесі, часто на основі нових технологій [5].

Висновок: Отже, підсумовуючи можна сказати, що сектор ІКТ відіграє важливу роль в глобальній економіці, а доходи від роздрібних послуг електров'язку в глобальному масштабі в 2018 році досягли 1,7 трлн. дол. США, що становить 2,3 відсотка від глобального ВВП.

Щодо співробітництва України з ЄС у розвитку інформаційного суспільства, то воно охоплює чотири ключові сфери: а) сприяння доступу, безпеці і послугам в мережах електронних комунікацій; б) координація політик у галузі електронних комунікацій; в) регулювання діяльності національного регулятора в галузі електронних комунікацій; г) сприяння спільним проектам досліджень у сфері інформаційно-комунікаційних технологій.

Подальші дослідження, спрямовані на розвиток сфери ІКТ, повинні базуватися на пошуках шляхів підвищення продуктивності національних економік шляхом посилення виробництва та впровадження нових ІКТ-товарів і послуг та підвищення конкурентоспроможності існуючих. Посилену увагу слід приділяти механізму стимулювання розвитку принципово нових технічних ідей та організації ефективного виробництва високотехнологічної продукції на основі інформаційних технологій.

Список використаних джерел

1. Mann, C. L. (2003). Globalization of IT Services and White Collar Jobs. International Economics Policy Briefs, 1-13
2. Звіт міжнародного союзу електров'язку 2018 ITU Statistics, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.itu.int/ict/statistics>
3. Звіт Всесвітнього рейтингу конкурентоспроможності 2009-2018 рр. The Global Competitiveness Report, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.weforum.org/gcr
4. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/>
5. HORIZON 2020. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/research/horizon2020/index_en.cfm?pg=h2020

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І КОНТРОЛЮ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Гавриленко Валентина

д.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОГО ТА БЕЗЗБИТКОВОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В ефективному виконанні функцій антикризового управління одним з найперспективніших напрямків, що володіють високим науково-практичним потенціалом, є обліково-аналітичне забезпечення, яке відображає ефективні бізнес-моделі, що мають місце на підприємстві, та формує релевантну інформацію для стратегічного управління і прийняття оперативних управлінських рішень. Основне завдання оперативного управління полягає у підтримці фінансово-господарського процесу у стабільному відтворюваному стані за рахунок виявлення та усунення причин відхилень (варіацій). У свою чергу, стратегічне управління орієнтоване на постійну, цілеспрямовану зміну процесу на основі цілей, встановлених керівництвом. Перешкодою у досягненні цілей управління є кризові явища, уникнення яких також є метою управління. Необхідність відображення в обліково-аналітичному забезпеченні антикризового управління бізнес-моделі підприємства обумовлює потребу розгляду сутності поняття бізнес-процесу як її складника

Управління бізнес-процесами – важливий елемент управління системою сучасного підприємства. Методологія управління бізнес-процесами активно розвивається. З'являються нові й удосконалюються існуючі інструменти для опису та регулювання бізнес-процесів. Однак власникам і керівникам підприємств часом не вистачає системного розуміння можливостей управління бізнес-процесами та методів його впровадження. Особливо це актуально в умовах антикризового управління з метою попередження криз та банкрутства.

На будь-який процес впливає значна кількість факторів. Так, бізнес-модель підприємства постійно змінюється під впливом трансформування внутрішнього середовища, а також під впливом кон'юнктури ринку і динамічних параметрів функціонування бізнес-середовища, політичної ситуації в країні. Одні зміни факторів, безумовно, можуть давати позитивний ефект, інші – призвести до кризового стану. Е. Демінг виділяє дві групи причин, які впливають на процеси: загальні та особливі. Загальними визнано фактори, вплив кожного з яких є незначним. Ці фактори постійно діють і відносно повільно змінюються (порівняно з циклом виконання процесу). В сукупності вони створюють систему, в якій функціонує процес. Ці фактори можна назвати спільними причинами варіацій. Друга група факторів – це фактори, дію яких передбачити практично неможливо. При цьому вони діють за невідомими для нас законами і

значною мірою впливають на процес, виводячи його зі стабільного стану. Такі фактори можна назвати особливими причинами варіацій [1]. У кожному підприємстві можна виділити такі процеси, на які зовнішнє середовище має незначний вплив, тобто вони є потенційно стабільними до проявів кризи, а інші – сигналізують про наявність кризових ознак. Упорядкування дії цих процесів, виявлення таких, що вимагають постійних змін, і проведення заходів з метою попередження кризи потребують здійснення безперервного обліку, аналізу та контролю і складання звітності.

Головною метою антикризового управління бізнес-процесами є забезпечення стабільного та беззбиткового розвитку підприємства, що передбачає:

орієнтацію виробництва на споживача, підвищення якості продукції та послуг підприємства;

зростання обсягів продажу, збільшення прибутку;

постійне підвищення ефективності діяльності підприємства;

прозорість, керованість підприємства з точки зору власників і менеджерів верхньої та середньої ланок управління;

розвиток нової культури управління (управління, яке ґрунтується на фактах, повага до людей);

мотивацію персоналу до удосконалення, отримання кінцевого результату, використовуючи свої компетенції і досвід, комфортності роботи;

можливість тиражування стандартних процесів;

можливість успішно розвиватися і бути конкурентоспроможним на ринку.

Успішне антикризове управління бізнес-процесами базується на чіткому розумінні їхньої сутності і процедурах розмежування. Для впровадження системи управління бізнес-процесами необхідно розробити методіку. Управління процесами можна здійснювати як на рівні окремого бізнес-процесу, так і на рівні підприємства шляхом об'єднання бізнес-процесів діяльності підприємства в єдину бізнес-модель, що дає можливість з системних позицій представити об'єкт управління як цілісну основу, яка створює умови для побудови гармонізованої системи антикризового управління підприємством.

Список використаних джерел

1. Деминг Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / пер. с англ. Изд. 5-е. Москва: Альпина Паблишер, 2012. 419 с.

2. Репин В.В. Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация. М. : Стандарты и качество, 2007. 240 с.

3. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / пер. с англ. Санкт-Петербург: Изд-во Санкт-Петерб. ун-та, 1997. 332 с.

4. Управління якістю бізнес-процесів на підприємстві: монографія / Л. Г. Шемаєва, К. С. Безгін та ін. Харків: Вид-во ХНЕУ, 2009. 240 с.

5. Elliott J. J. Design of a product-focused customer-oriented process. Information and Software Technology. 2000. № 42 (14). P. 973–981.

6. Coombs W. T. Ongoing crisis communication: Planning, managing, and responding. Thousand Oaks, CA: Sage, 1999. 256 p.

Чиж Віра

д.е.н., професор

Черкаський державний технологічний університет,

Черкаси, Україна

ОБЛІК ЗАТРАТ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Затрати підприємства визначають його цінову конкурентоспроможність, можливість використання цінових методів конкурентної боротьби та запас фінансової міцності за існуючою кон'юнктурою ринку. Дані про розмір затрат накопичує система бухгалтерського обліку, яка надає інформацію керівництву підприємства різного рівня для забезпечення управління затратами.

Управління затратами – це виконання всього комплексу функцій управлінського циклу, спрямованих на підвищення ефективності використання виробничих ресурсів на підприємстві. При цьому управління затратами ширше, глибше і різноманітніше, а, отже, і складніше підсумовування управління ефективністю використання окремих виробничих ресурсів, оскільки враховує їх комплексне використання, можливу взаємозамінність і відмінності у величині і термінах впливу на результати роботи підприємства.

Управління затратами не є самоціллю, але є абсолютно необхідним для досягнення підприємством запланованого економічного результату, підвищення ефективності роботи. Мета такого управління витратами полягає в досягненні намічених результатів діяльності підприємства найбільш економічним способом.

Управління затратами господарюючого суб'єкта як цілісна система складається з двох рівнів: стратегічного і оперативного. У загальному вигляді різниця між рівнями управління полягає у тому, що стратегічний рівень управління затратами пов'язаний з поняттям «робити правильну справу», оперативний – «робити справу правильно». Тобто, стратегічний рівень спрямований на координацію і виконання довгострокових цілей підприємства. Основною метою управління на стратегічному рівні є формування передумов для ефективного використання наявних у підприємства конкурентних переваг і створення нових для успішної діяльності в перспективі. Управлінські рішення даного рівня тісно не прив'язані до часових рамок, але найчастіше мова йде про середньостроковий і довгостроковий періоди.

Основне завдання оперативного рівня управління затратами – надавати допомогу менеджерам у досягненні запланованих цілей, які найчастіше виражені у вигляді кількісних значень рівня затрат. Оперативний рівень орієнтований на короткостроковий результат (до 1 року), тому його методи принципово відрізняються від методик стратегічного рівня управління затратами.

Управління затратами має базуватися на відповідній зовнішній і внутрішній інформації. Якщо в якості зовнішньої інформації з позиції конкретного підприємства можна розглядати дані експертних опитувань, статистичні дослідження кон'юнктури ринку, сформованого рівня цін, то внутрішня інформація знаходиться у веденні власне підприємства, формується і аналізується в існуючих системах обліку. Облікову документацію управління затратами наведено у табл. 1

Таблиця 1

Розподіл облікової документації за етапами управління затратами

Етап	Вид інформації	Облікова документація і розрахункові показники
1. Етап Розподіл затрат на виробництво продукції на постійну і змінну складові	вхідна інформація	- звіти економістів цехів; - відомості обліку загальновиробничих і загальногосподарських затрат; - довідка відділу збуту про кількість реалізованої продукції в натуральному вимірі за звітний період; - звіт планово-економічного відділу, який містить основні техніко-економічні показники
	коригуюча інформація	- звіти відділу збуту про залишки готової продукції на складі; - інвентаризаційні відомості бухгалтерії про величину незавершеного виробництва; - статистичні дані
	вихідна інформація	- величина прямих і непрямих статей затрат згідно калькуляції за аналізований період; - обсяг реалізованої продукції як в натуральному, так і у вартісному вимірі; - рівняння регресії, які описують поведінку кожної статті затрат калькуляції, а в разі непрямих статей - кожного елемента, в залежності від обсягу випуску; - коефіцієнт кореляції затрат з обсягом випуску
2. Етап Побудова цільової функції, максимізація прибутку підприємства.	вхідна інформація	- технологічні маршрути; - довідка відділу головного механіка про величину номінального і ефективного фонду часу роботи обладнання; - звіт відділу збуту про кількість укладених договорів і результатах досліджень про величину попиту і коливаннях ціни
	вихідна інформація	- розрахункове завантаження устаткування для випуску і-ї номенклатури продукції; - ціна, за якою доцільно продавати оптимально випущену кількість продукції; - величина максимального прибутку підприємства на основі співвідношення ціни і оптимального обсягу випуску продукції, що розраховується на підставі фактичного завантаження обладнання і величини вільних виробничих потужностей

Основний інтерес для управління затратами представляють дані, пов'язані з їх урахуванням, плануванням і аналізом. Саме така інформація потрібна для моделювання процесу управління затратами.

В сучасних умовах інтенсифікації виробництва і посилення конкуренції зниження собівартості можливе тільки на планомірній основі постійного вдосконалення техніки, технології та організації виробництва. Екстенсивні

фактори в значній мірі вичерпані, і на їх зміну приходять інтенсивні чинники зростання виробництва. Тому планування зниження собівартості повинне бути погоджене з планом науково-технічних і організаційних заходів через планування зміни норм. Тільки планування та облік зміни норм забезпечують контроль за плановим зниженням собівартості. Розробку, планування та впровадження заходів здійснюють функціональні відділи і служби підприємства: технологічні, конструкторські, відділи праці та заробітної плати, енергетики. Вони несуть відповідальність і за зміну норм виробничих затрат.

Одноточасний акцент на зниження витрат, підвищення якості продукції та швидкості виведення її на ринок може виокремлювати підприємство як лідера на конкурентному ринку. Витрати підприємства визначають його цінову конкурентоспроможність, можливість використання цінових методів конкурентної боротьби й «запас міцності» на випадок погіршення кон'юнктури ринку. Вони характеризують можливості оптимального функціонування підприємства. Вплив витрат на точку беззбитковості визначає можливість виходу на нові ринки: тобто, кон'юнктура нового ринку є прямий шлях отримання прибутку [1].

Висновок: Рівень затрат підприємства є основним фактором впливу на фінансовий результат діяльності. Інформаційною базою управління затратами є облікова система. Для оптимізації затрат доцільно управлінський процес деталізувати за етапами і визначити вхідний інформаційний потік, що формує облікову документацію. За даними облікових документів на кожному етапі управління затратами встановлено перелік показників контролю. Такий підхід до облікового забезпечення управління затратами сприяє виявленню існуючих обмежень щодо зменшення затрат і підвищення конкурентоспроможності продукції.

Список використаних джерел

1. Чиж В.І. Обліково-аналітичні процедури в управлінні затратами суб'єктів господарської діяльності: монографія / В. Чиж, В. Гавриленко, Я. Пастернак та ін.: [за заг. ред. д.е.н., проф. В. І. Чиж.] – Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси : видавець ФОП Гордієнко Є. І., 2018. – 139 с.
2. Жукевич С.М. Управління витратами діяльності в контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємств / С.М. Жукевич, Р.В.Фроленко // Інноваційна економіка – №1(56) – 2015 –С. 70-74.

Бойко Ольга

к.е.н., старший викладач

Одеський національний економічний університет

ДЕЯКІ ПЕРЕВАГИ ЗАСТОСУВАННЯ ФОРМАТУ XBRL

Формат XBRL (Extensible Business Reporting Language) стає все важливішим у якості глобального стандарту для машинозчитуваного представлення та обміну фінансовою та діловою інформацією. Багато прихильників XBRL стверджують, що це економічно ефективний, ефективний,

точний і надійний спосіб обробки, використання і надання фінансових даних. Оскільки XBRL вирішує проблеми цілісності даних, своєчасності та повторного використання, не дивно, що багато країн приймають XBRL у свої рамки звітності.

Мова XBRL дає змогу зв'язати числову інформацію з її описом. Вона також передбачає електронний підпис, що засвідчує справжність інформації, може використовуватися для надання даних на різних мовах та різних бухгалтерських стандартів, що забезпечує можливість аналітикам автоматично порівнювати інформацію різних підприємств.

Оскільки міжнародні інвестори віддають перевагу компаніям і фондовим ринкам, які відповідають вимогам інвесторів і зацікавлених сторін щодо нових стандартів фінансової звітності, нехтування попитом на нові стандарти звітності, такі як XBRL, може послабити позиції компанії на фондовому ринку і в суспільному сприйнятті.

Можна очікувати, що релевантність XBRL збільшиться в наступні роки і стане основою фінансової звітності в різних галузях адже всі підприємства, які згідно законодавства подають звітність по МСФЗ, і фінансова звітність яких підлягає обов'язковому аудиту з 2019 року повинні складати та подавати фінансову звітність органам державної влади за міжнародними стандартами в єдиному електронному форматі.

Застосування XBRL має ряд переваг для регуляторів, серед яких: якість, гнучкість даних та ефективність роботи з ними.

Якісними характеристиками даних є підвищена порівнянність та прозорість. Що стосується порівнянності, компроміс між комплексною таксономією, яка може охоплювати конкретну інформацію про фірму та стандартизацію, покращує порівняння фінансових даних між компаніями та/або дочірніми компаніями. Коли використовуються стандартизовані таксономії, уникається непослідовне використання термінології та існує чітке і загальноприйняте відображення фінансових елементів. Крім того, XBRL допомагає визначити послідовне представлення інформації між фірмами і в різні періоди часу.

Інформація, що автоматично передається і передається між різними платформами та додатками XBRL полегшує безперервну інтеграцію технологічних кроків по ланцюжку постачання бізнес-звітності. Це призводить до скорочення кроків, схильних до помилок, таких як повторне керування інформацією через несумісні програми та заохочує розвиток однорідних процесів звітності, включаючи внутрішній контроль. Звідси випливає, що XBRL призводить до підвищення точності представленої фінансової інформації. З тієї ж причини зазначено, що XBRL сприяє впровадженню постійного моніторингу / аудиту та поліпшенню якості аудиту, оскільки аудитори можуть отримати доступ до фінансових даних та обробляти їх у стандартизованому та своєчасному порядку.

Багато авторів погоджуються, що XBRL полегшує доступ до відповідної фінансової інформації, що призводить до значного збільшення можливостей

пошуку, маніпулювання та аналізу (наприклад, порівняння між компаніями або за різні періоди, аналіз OLAP до рівня транзакцій).

XBRL як стандартизований і незалежний від платформи механізм впливає на IT-ландшафт, на якому базується ланцюжок постачання звітності. Це дає можливість безперешкодно інтегрувати різнорідні технології, платформи та програмні додатки у фінансові процеси в компаніях і серед зацікавлених сторін. Це підвищує сумісність і зв'язок між додатками, полегшує обмін фінансовою інформацією і зменшує зусилля для перетворення даних.

Розроблений для автоматизованого створення, публікації, відкриття, споживання та повторного використання XBRL широко розглядається як засіб зменшення зусиль у процесі обробки фінансової інформації для всіх зацікавлених сторін. Основна фінансова інформація повинна бути підготовлена лише один раз і доступна в машинозчитуваному форматі, що полегшує автоматизовану обробку та доступ. Не потрібні ані трудомістка подвійна звітність ані повторне введення інформації. Це спрощує своєчасне розповсюдження інформації. Те ж саме стосується паралельного обліку та дотримання різних стандартів фінансової звітності. Деякі автори стверджують, що XBRL також покращує процеси аудиту, оскільки відповідна інформація завжди актуальна і може бути легко оброблена. Як згадувалося раніше, таким чином XBRL забезпечує концепцію безперервного аудиту.

Існує широкий консенсус щодо того, що XBRL значно покращує розподіл фінансової інформації серед зацікавлених сторін. Основна фінансова інформація повинна бути підготовлена лише один раз і може бути надана в широкому діапазоні форматів і мов через різні канали зв'язку (наприклад, веб-звітність). Крім того, електронні формати полегшують споживання та повторне використання інформації. Зацікавлені сторони можуть легше задовольняти свої інформаційні потреби: Кожна зацікавлена сторона може споживати інформацію у бажаному форматі та через бажаний канал.

Отже використання XBRL підприємствами є досить трудомістким але переваги в результаті можуть значно підвищити економічні вигоди у майбутньому.

Демиденко Світлана

к.е.н., доцент

Настенко Анна

магістрант

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ

Сьогодні в діяльності підприємств будь-якої галузі економіки визначальну роль відіграє маркетинг. Якщо раніше підприємства могли успішно функціонувати, звертаючи увагу переважно на поточну роботу, на внутрішні проблеми, пов'язані з підвищенням ефективності використання ресурсів, то в

даний час важливим стає здійснення такого управління, яке забезпечує адаптацію підприємства до швидко змінного навколишнього середовища [1].

Важливою складовою організації маркетингової діяльності є розробка та впровадження її стратегії. Правильно обрана стратегія підприємства та контроль над її виконанням дозволить покращити результати його діяльності. Враховуючи пріоритетні цілі, підприємство формує стратегію в залежності від конкретної ринкової ситуації. Вибір комбінації стратегій залежить від позиції товару підприємства на ринку, рівня витрат на маркетинг, в тому числі і в їх розподілу по цільових ринках, а також від комплексу маркетингових заходів для реалізації стратегії [2].

В умовах функціонування ринку маркетингова стратегія підприємств формується під впливом різноманітних факторів і на підставі великої кількості маркетингової інформації. Зважаючи на значну кількість наукових досліджень, залишається актуальним питання розробки маркетингової стратегії та урахування факторів, що її обумовлюють.

При формуванні маркетингової стратегії підприємства, науковці пропонують враховувати наступні чотири групи основних факторів:

1. Тенденції розвитку попиту і зовнішнього маркетингового середовища (ринковий попит, запити споживачів, система товарообороту, правове регулювання, тенденції в ділових колах, умови територіального розміщення).

2. Стан та особливості конкурентної боротьби на ринку, стратегічні напрямки діяльності підприємств-конкурентів.

3. Управлінські, товарні, фінансові, торговельні, кадрові, науково-технічні, інформаційні ресурси підприємства, визначення його сильних сторін в конкурентній боротьбі.

4. Основна концепція розвитку підприємства, його глобальні цілі і завдання підприємницької діяльності в основних стратегічних зонах [3].

Оскільки, підприємство знаходиться і функціонує в середовищі, яке розподіляється на внутрішнє і зовнішнє, на вибір маркетингової стратегії впливають як внутрішні фактори (наявні ресурси, технологічні та організаційні компетенції), так і стан зовнішнього середовища (особливості попиту, конкуренції, інституціональні фактори тощо).

Як відомо, маркетингове середовище постійно змінюється, що призводить, і до нових можливостей, і до нових загроз. При формуванні маркетингової стратегії підприємство повинно відстежувати вплив шести основних груп факторів зовнішнього середовища: демографічне середовище (темпи зростання чисельності населення, зміна вікової структури, рівень освіти населення); економічне середовище (розподіл доходів, рівень цін, заощаджень, заборгованостей і доступність кредиту); природне середовище (скорочення запасів природних ресурсів, подорожчання енергії, зростання забруднення навколишнього середовища); технологічне середовище (прискорення науково-технічного прогресу, збільшення інвестицій на НДР, розвиток технологій); політико-законодавче середовище (дотримання законів, що регулюють підприємницьку діяльність та захищають суспільні інтереси); соціокультурне

середовище (відношення індивідів до самих себе, інших людей, різних організацій, суспільства, природи) [4].

Фактори внутрішнього середовища визначають можливий рівень якості і адаптаційні можливості підприємства до вимог споживачів. До основних внутрішніх факторів, які впливають на формування маркетингової стратегії відносяться технологічні здібності підприємства, що характеризують технології виробництва та інноваційні можливості; ресурси підприємства; організаційні можливості, які включають організацію загальної системи управління (планування, контроль, мотивацію), організацію виробництва, організацію збуту і маркетингу, організацію логістики.

Як показала практика, не існує єдиної маркетингової стратегії для всіх підприємств, оскільки процес розробки стратегії для кожного підприємства унікальний і залежить від ряду факторів, таких як: позиції на ринку, динаміки розвитку, потенціалу, поведінки конкурентів, характеристик виробленого товару або наданих послуг, стану економіки, культурного середовища тощо.

Висновок: в сучасних умовах підприємства зацікавлені в ефективному управлінні маркетинговою діяльністю, яке дозволить аналізувати ринкові можливості, обирати цільові ринки, розробляти ефективний комплекс маркетингових заходів. Лише ефективна маркетингова стратегія допоможе підприємству вижити в несприятливому зовнішньому середовищі. При розробці маркетингової стратегії урахування усіх факторів впливу на діяльність підприємства дасть можливість оцінювати ефективність обраної стратегії на кожному етапі її реалізації.

Список використаних джерел

1. Абрамова Г.П., Касаев Б.С. Маркетинг: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007. - 456 с.
2. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 1998. - 152 с.
3. Маркетинг: учебник, практикум и учебно-методический комплекс по маркетингу / Р.Б. Ноздрева, Г.Д. Крылова, М.И. Соколова, В.Ю. Гречков. – М.: Юрист, 2000. – 568 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент/ Філіп Котлер: Пер. с англ. – СПб: Питер-Ком, 2000. – 896 с.

Кравченко Оксана

к.е.н, доцент

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Базовим елементом організації облікового процесу в бюджетних установах є формування облікової політики, формування якої має відбуватися з урахуванням особливостей діяльності бюджетних установ досить різноманітної за функціональними ознаками. Виконання своїх функцій бюджетними

установами не можливе без використання нефінансових активів, зокрема запасів. Отже, постає необхідність постійно забезпечувати їх наявність та економічнообґрунтоване використання.

У забезпеченні ефективного управління запасами важливе місце посідає облікова інформація. Відповідно, дослідження питання відображення запасів в системі бухгалтерського обліку бюджетних установ є актуальним.

Облікова політика бюджетної установи відіграє важливу роль в організації облікової інформації, а відповідно і в формуванні інформаційного забезпечення в процесі управління запасами бюджетної установи.

Наказ про облікову політику, головний розпорядчий документ бюджетної установи в цій сфері, визначає основні елементи облікової політики щодо запасів (табл.1).

Бюджетні установи як суб'єкти, що належать до державного сектору, при організації та веденні обліку запасів мають керуватися Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку в державному секторі 123 «Запаси» [1].

Згідно з НП(С)БО 123 [1] до запасів належать активи, які:

- утримуються для подальшого продажу, розподілу, передачі тощо;
- перебувають для подальшого споживання у процесі звичайної діяльності;
- перебувають у формі сировини чи допоміжних матеріалів для використання у виробництві продукції, при виконанні робіт, наданні послуг.

Водночас для цілей бухобліку всі запаси поділяють на кілька однорідних груп (видів):

- сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, призначені для забезпечення звичайної діяльності і досягнення поставленої мети та/або задоволення потреб бюджетної установи;
- готову продукцію або незавершене виробництво;
- матеріальні цінності, що придбані (вироблені, отримані) та утримуються бюджетною установою з метою подальшого розподілу, передачі, продажу, в тому числі вироби з дорогоцінних металів та дорогоцінного і напівдорогоцінного каміння, підручники й інші матеріали освітніх (навчальних) закладів, запаси озброєння тощо;
- активи, що становлять державні матеріальні резерви та запаси (резерви нафтопродуктів, зерна тощо);
- малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються не більше одного року або протягом операційного циклу, якщо він більше одного року;
- поточні біологічні активи, а також сільськогосподарську продукцію і продукцію лісового господарства науково-дослідних закладів після її первісного визнання.

Таблиця 1

Елементи облікової політики запасів бюджетних установ

Елементи облікової політики запасів	
Назва	зміст
Визначення одиниці аналітичного обліку запасів	одиницею обліку запасів можуть бути найменування або однорідна група (вид)
порядок аналітичного обліку запасів	бюджетною установою визначається самостійно порядок обліку запасів за місцями зберігання в матеріально-відповідальних осіб
методи оцінки вибуття запасів	1) ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; 2) середньозваженої собівартості; 3) собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО)
періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів	1) оцінка за щомісячною середньозваженою собівартістю проводиться щодо кожної одиниці запасів діленням сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітного місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітного місяця і одержаних у звітному місяці запасів; 2) оцінка за періодичною середньозваженою собівартістю запасів проводиться щодо кожної одиниці запасів діленням сумарної вартості залишку таких запасів на дату операції на сумарну кількість запасів на дату операції з їх вибуття
порядок обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат	метод обліку і порядок розподілу транспортно-заготівельних витрат у вартості запасів визначається головним розпорядником бюджетних коштів із наступних варіантів: 1) узагальнення на окремому субрахунку; 2) облік на окремому аналітичному субрахунку за окремими групами запасів (при доставці декількох найменувань, груп і видів запасів).

Для узагальнення інформації про надходження, рух і вибуття запасів використовуються рахунки 1 класу «Нефінансові активи» Плану рахунків для суб'єктів державного сектору [2]: 15 «Виробничі запаси», 18 «Інші нефінансові активи» та окремі субрахунки 1713 «Поточні біологічні активи рослинництва» та 1714 «Поточні біологічні активи тваринництва».

Висновок: Облікова політика, як елемент управління запасами бюджетної установи, сприяє посиленню контролю цільового використання засобів відповідно до затвердженого кошторису виявленню незаконних витрат, що підвищить ефективність обліку й фінансово-господарської діяльності та використання бюджетних коштів. Використання облікової політики сприяє забезпеченню максимальної ефективності діяльності бюджетних установ. Формування та реалізація облікової політики щодо запасів є інструментом, що дозволяє побудувати бухгалтерський облік таким чином, щоб максимально задовольнити потреби в інформації для управління ними. Тому до формування облікової політики підприємства необхідно підходити з усвідомленням відповідальності.

Список використаних джерел

1. НП(С) бухгалтерського обліку в державному секторі 123 «Запаси», затв. наказом Мінфіну від 12.10.10 р. № 1202. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>
2. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затв. наказом Мінфіну від 29.12.15 р. № 1219. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>

Крот Юлія

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Аудит облікової політики є окремим етапом загального аудиту підприємства, оскільки ознайомлення з діяльністю підприємства аудитор починає саме з вивчення його облікової політики. Своєчасне оцінювання облікової політики дозволяє визначити особливості обліку підприємства, скласти точний план перевірки з урахуванням специфіки діяльності і фінансового стану підприємства. Виходячи з наведеного, актуальність дослідження даного питання є безумною в сучасних реаліях економічних відносин.

Незважаючи на значний інтерес до облікової політики загалом, та до облікової політики як об'єкта аудиту в науковій літературі аудит облікової політики знайшов відображення в роботах небагатьох науковців. Серед них можна виділити Н.О. Бондаренко, Т.Є. Качанову, А.Ж. Пшеничну, Є.І. Ширкіна, М.Т. Щирбу, С.Р. Яцишина. Контроль та моніторинг облікової політики в науковій літературі розглядається опосередковано без визначення елементів та методів аудиту дотримання визначеної облікової політики.

Недостатня розробленість методологічної основи здійснення моніторингу облікової політики зумовлює необхідність удосконалення існуючого механізму перевірки облікової політики підприємств.

Тому в нашому дослідженні ми ставимо за мету розкрити особливості методики проведення аудиту дотримання облікової політики на підприємстві.

Серед існуючих напрямів проведення аудиту чільне місце посідає аудит облікової політики, який встановлює відповідність обраної підприємством облікової політики правилам та процедурам його діяльності. Так, О. Ширкіна та І. Василевич наголошують, що питання формування облікової політики та її виконання відносяться до значимих областей аудиту, які суттєво впливають на достовірність бухгалтерської звітності. У зв'язку з цим облікова політика підприємства є об'єктом перевірки на всіх етапах аудиту бухгалтерської звітності – від планування до формування висновку [3, с.41].

Як і будь-яка перевірка, аудит облікової політики має свою мету, об'єкт, завдання, функції, а також методи, що використовуються аудитором в ході проведення аналізу облікової політики підприємства. Сутність вище вказаних складових аудиту облікової політики розкрито в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні складові елементи аудиту облікової політики

№ п.п.	Елемент	Характеристика
1.	Мета	встановлення відповідності облікової політики чинним нормативним і законодавчим актам, а також характеру і масштабу діяльності підприємства
2.	Об'єкт	внутрішня документація, що визначає питання організації і ведення бухгалтерського обліку на підприємстві
3.	Методи	документальні (дослідження документів, прийоми нормативно-правового регулювання), розрахунково-обчислювальні, порівняння, опитування та узагальнення і реалізації результатів аудиту
4.	Функції	– системотворча (розгляд підприємства як відкритої системи, яка випробовує вплив довкілля і само впливає на неї); – констатуюча (пізнання обліково-економічних явищ); – інформаційна (інформування суб'єктів господарських стосунків про обліково-економічні явища діяльності); – методологічна (визначення прийомів і способів перевірки); – профілактична (попередження можливості здійснення відхилень, виявлення різного роду недотримання законності); – прогностична (визначення тенденцій розвитку явищ, що вивчаються, відповідно до об'єктивних законів їх розвитку)
5.	Завдання	– встановлення наявності наказу (розпорядження) керівника про прийняття облікової політики підприємства; – визначення відповідності прийнятої облікової політики вимогам законодавства та положенням (стандартам) бухгалтерського обліку; – дослідження повноти розкриття вибраних під час формування облікової політики способів ведення бухгалтерського обліку; – перевірка наявності посадових інструкцій, наявності та ефективності затвердженої системи документообігу, вибору форми ведення бухгалтерського обліку тощо; – аналіз і оцінка загальних та конкретних елементів облікової політики

У процесі аудиту фінансової звітності перевірка облікової політики повинна розглядатися в таких аспектах. По-перше, наказ про облікову політику є джерелом отримання інформації про суб'єкт, який підлягає аудиту. По-друге, у примітках до фінансової звітності обов'язково слід розкривати положення облікової політики підприємства, а тому аудитор повинен визначити належність висвітлення суб'єктом господарювання конкретних питань щодо облікової політики.

Характеристика основних етапів проведення аудиту та процедур, які виконує аудитор під час проведення аудиту облікової політики:

Етап I – Початковий:

- визначення відповідальних осіб за організацію бухгалтерського обліку та дотримання законодавства при виконанні господарських операцій, за

формування облікової політики, ведення бухгалтерського обліку, своєчасне представлення повної і достовірної бухгалтерської звітності;

- встановлення складу і підпорядкованості, а також розподілу повноважень і відповідальності, структури, функцій та завдання бухгалтерської служби;

- перевірка наявності: робочого плану рахунків бухгалтерського обліку; форм первинних облікових документів, які застосовуються для оформлення фактів господарської діяльності, за якими не передбачені типові форми первинних облікових документів, а також форми документів для внутрішньої бухгалтерської звітності;

Етап II – Основний (контрольно-аналітичний):

Перевірка розкриття в обліковій політиці наступних аспектів: спосіб нарахування амортизації основних засобів; спосіб оцінки нематеріальних активів; вибір методу оцінки матеріально-виробничих запасів і готової продукції; формування резервів; методи оцінки активів і зобов'язань.

Етап III – Завершальний:

- оцінювання результатів аудиту;

- застосування аналітичних процедур у загальному огляді;

- формулювання висновків та підготовка аудиторського звіту за результатами аудиту; реалізація результатів аудиту.

За наслідками перевірки облікової політики аудитором складається аудиторський звіт, у якому фіксуються виявлені недоліки, обґрунтовуються можливі негативні наслідки і даються конкретні пропозиції щодо їх усунення в подальшій діяльності підприємства, що перевіряється.

Висновок: Отже, у процесі розвитку ринкових відносин зростає роль аудиту облікової політики, що пов'язано з підвищення вимог до інформації, яка надається у фінансовій звітності. Аудит вирішує цілу низку завдань, які дозволяють досягти його основної мети – це підтвердження відповідності облікової політики законодавчим вимогам, а також законності діяльності підприємства. Досягненню цієї мети також сприяє застосування певних методів та процедур, які можуть різнитися залежно від етапу аудиту.

Список використаних джерел

1. Полякова, Л. М. Методика аудиту установчих документів та облікової політики підприємства [Електронний ресурс] / Л. М. Полякова, З. В. Билень. – Режим доступу: <http://www.readera.org/article/metodyeka-audyetu-ustanovchyekh-dokumentiv-ta-oblikovoye-polityekye-10164619.html>.

2. Ширкина, Е. И. Аудит учетной политики [Текст] / Е. И. Ширкина, И. П. Василевич // Бухгалтерский учет. – М., 2008. – № 15.

3. Яцишин, С. Р. Облікова політика: формування та контроль за її дотриманням [Електронний ресурс] / С. Р. Яцишин. – Режим доступу : <http://library.tneu.edu.ua/index.php/dovidka/borzhenyky/73-resursy-biblioteky/pratsi-vykladachiv-tneu/ya/588-2011-12-13-08-04-11>.

Пасенко Вікторія

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Виробництво рослинницької продукції є найпершою умовою існування людства, оскільки нині понад 50% фонду споживання формуються за рахунок продукції рослинництва. Але, на жаль, виробники в рослинницькій галузі працюють в умовах ризику і невизначеності, що спричиняє суттєвий вплив на результати господарювання, оскільки сама ця галузь є низькоприбутковою і невисокорентабельною, відповідно на продукцію формується завищена собівартість. Таким чином, одне із провідних місць серед найважливіших показників господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, тобто показників раціонального виробництва, визначення його економічної ефективності, встановлення рівня цін на сільськогосподарську продукцію, належить собівартості, оскільки вона показує, у що саме обходиться господарству виробництво відповідного виду продукції конкретного підприємства і наскільки економічно вигідним воно є в конкретних природно-економічних умовах господарювання. А відтак однією з найважливіших проблем собівартості, з якою стикаються українські аграрні підприємства, є її зниження, зокрема в даній темі увага акцентується на собівартості продукції рослинництва сільськогосподарських підприємств.

Сільськогосподарське підприємство - це юридична особа, основним видом діяльності якої є вирощування й переробка сільськогосподарської продукції, виручка від реалізації якої становить не менше, ніж 75 % загальної суми виручки. Взагалі будь-яке підприємство в процесі виробничої діяльності прагне зменшити собівартість виробництва своєї продукції. Це дає змогу підприємству підвищити ефективність господарської діяльності, забезпечити розширене відтворення в сільському господарстві та підвищити конкурентоздатність підприємства на ринку своєї продукції за рахунок її здешевлення.

Отже, метою обраної теми є визначення резервів зниження собівартості продукції рослинництва сільськогосподарських підприємств.

Собівартість продукції - це виражені в грошовій формі матеріально-технічні, трудові та інші витрати у зв'язку з підготовкою, організацією, виробництвом та реалізацією продукції. Собівартість продукції характеризує ефективність всього процесу виробництва на підприємстві, оскільки у ній відображається рівень організації виробничого процесу, технічний рівень, продуктивність праці та інше. Надзвичайно важливим є обчислення собівартості продукції рослинництва, адже рослинництво - це одна з найголовніших галузей виробництва більшості сільськогосподарських

підприємств, без якої неможливе нормальне функціонування галузі тваринництва.

Об'єктом обчислення собівартості в рослинництві є окремі види основної, супутньої і побічної продукції, одержаної від вирощування сільськогосподарських культур. До обчислення фактичної собівартості продукції рослинництва перевіряють правильність запису за дебетом і кредитом аналітичних рахунків. Джерелом даних для визначення собівартості продукції рослинництва є показники аналітичного обліку рахунку 231 «Рослинництво». Собівартість продукції рослинництва визначається один раз на рік, у кінці року. Собівартість сільськогосподарської продукції формується під впливом багатьох факторів, зокрема співвідношення темпів змін обсягів виробництва і поточних витрат на продукцію, які визначають її рівень і тенденції. Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про біологічні активи й сільськогосподарську продукцію та порядок їх визнання, оцінки та обліку визначає П(С)БО 30 «Біологічні активи» [1].

Зниження собівартості продукції рослинництва передбачає збільшення обсягів виробництва цієї продукції при одночасному зниженні виробничих витрат, вдосконалення процесу виробництва, зменшення виробничих ресурсів на виробництво продукції та підвищення продуктивності праці на основі впровадження комплексної механізації і автоматизації виробництва, підвищення кваліфікації робітників. Так, важливим фактором вдосконалення спеціалізації сільськогосподарського виробництва є розвиток його механізації та електрифікації, який сприяє створенню високомеханізованих і електрифікованих підприємств, ферм і комплексів. Та на перших етапах автоматизація виробництва потребує суттєвих капіталовкладень. Найбільш ефективним шляхом зниження собівартості продукції є впровадження економних та новітніх технологій виробництва та переймання світового досвіду по зменшенню собівартості. Впровадження прогресивних систем землеробства, науково-обґрунтованих сівозмін, їх оптимізація підвищить ефективність виробництва продукції рослинництва за рахунок поліпшення використання земельних ресурсів і дасть змогу уникнути виснаження земель. Також для зменшення собівартості варто використовувати на виробництво менш дорогі матеріали, однак існує чимало проблем пов'язаних з цим, адже зменшення витрат на придбання якісних матеріалів та заміна більш дешевими може призвести до пониження якості кінцевого продукту, а це може негативно відбитися на реалізації продукції.

Важливим моментом у процесі зниження собівартості є впровадження у виробництво нових сортів та гібридів сільськогосподарських культур, а також дотримання всіх агротехнічних вимог. Знизити собівартість продукції рослинництва також можна за рахунок підвищення врожайності сільськогосподарських культур через впровадження нових прогресивних ресурсозберігаючих технологій. Та основні витрати по вирощуванню сільськогосподарських культур здійснюються незалежно від рівня врожайності і продуктивності. Від правильного планування та прогнозування

рівня врожайності прямо залежить собівартість, продуктивність праці, рентабельність та інші показники. Звичайно, через природну родючість ґрунтів у поєднанні з сучасними технологіями вирощування здатні отримуватися високі врожаї. Економічна ефективність застосування мінеральних добрив, застосування сучасних композицій інсектицидних препаратів дозволяє ефективно боротися з усіма шкідниками зернових культур, що в свою чергу позитивно позначається на кількості і якості отриманого зерна – підвищується врожайність сільськогосподарських культур, поліпшується якість продукції та знижується її собівартість. Отже, потрібно проводити раціональну хімізацію і поліпшення родючості землі.

Висновок: Для забезпечення на підприємстві організації оперативного економічного контролю за формуванням собівартості продукції, пропонується впровадити в практику нормативний метод обліку затрат. Наявність показників нормативної калькуляції дасть змогу виявити відхилення від норми та вчасно приймати управлінські рішення. Від правильності й своєчасності визначення фактичної собівартості продукції, що випускає підприємство, безпосередньо залежить своєчасність і ефективність управлінських рішень, правильність визначення пріоритетів подальшого розвитку виробництва. А систематичне зниження собівартості забезпечує не тільки зростання прибутку підприємства, а й дає державі додаткові засоби як для подальшого розвитку сільськогосподарського виробництва, так і для поліпшення матеріального становища працівників. Загалом прибутковість підприємства, зниження собівартості визначається рівнем управління витратами, що забезпечується впровадженням раціональної системи управлінського обліку.

Список використаних джерел

1. П(С)БО 30 «Біологічні активи». Затверджено наказом Мінфіну України №790 від 05.12.2005 р., з наступними змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджені наказом Міністерства фінансів України №1315 від 29.12.2006р. зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом Міністерства аграрної політики України №132 від 18.05.2001р., зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

Якимова Лариса

д.е.н., професор

Карелова Олександра

магістрант

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Чернівці, Україна

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЛОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах вільного й широкого вибору постачальників та ринків збуту щоденний обіг товарами, послугами та коштами між контрагентами є звичним явищем у процесі господарської діяльності суб'єкта. Часовий розрив, що виникає між моментом відвантаження продукції чи надання послуг та розрахунками за них, спричиняє виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості, яка має погашатися вчасно. Проте через низький рівень економічної культури та ділової етики в Україні підприємства часто змушені мати справу з недобросовісними контрагентами, внаслідок чого стикатись з проблемою непогашення платежів, що призводить, з одного боку, до необхідності вдосконалення управління дебіторською і кредиторською заборгованостями та посилення контролю за їх обсягами і термінами погашення, а з іншого – встановлення ефективних ділових комунікацій між усіма сторонами договірних відносин.

У пошуках методів ефективного управління розрахунками з контрагентами з'являється низка недоліків щодо обліку заборгованостей, методів визначення резерву сумнівних боргів і внутрішнього контролю за станом розрахунків з дебіторами та кредиторами. Аналіз сучасних досліджень дозволив виділити основні проблеми обліку дебіторської та кредиторської заборгованостей та встановити залежності розв'язання деяких з них від принципів ділових комунікацій, яких слід дотримуватися партнерам під час встановлення ділових контактів (рис. 1).

Ефективність управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємстві залежить від багатьох факторів, зокрема: наявності у керівництва повної та достовірної інформації щодо термінів погашення зобов'язань компаніями дебіторами та кредиторами; впровадження та використання чіткої регламентації роботи з простроченою та сумнівною дебіторською та кредиторською заборгованістю; вчасного та постійного проведення оцінки кредитоспроможності кожного покупця; наявності достатнього обсягу резерву сумнівних боргів; контролю над поверненням або занадто довгого періоду повернення заборгованості [1, с. 664].

Водночас інструментом ефективного управління заборгованостями є вмільо організована комунікація з партнерами, яка розпочинається з укладання договорів з контрагентами. Відповідно необхідно бути ознайомленим з фінансовим станом партнера та вказувати чіткі умови договору, що сприятиме

мінімізації неплатежів. Також налагодження відносин в сучасному середовищі можливо пришвидшити завдяки впровадженню комунікаційних технологій.

Комунікаційні технології роблять можливим своєчасне формування претензійних вимог щодо несвоєчасності погашення боргів. Через сучасні комунікаційні канали підприємство здатне оперативної інформувати боржника та виставляти боргові претензії. Крім автоматизації обліку заборгованостей, комунікаційні технології дозволили б створити інформаційну базу кредиторської та дебіторської заборгованості учасників розрахунків та завчасно оцінити платоспроможності дебіторів, автоматизовано прогнозувати ймовірність непогашення дебіторської заборгованості [2, с. 114].

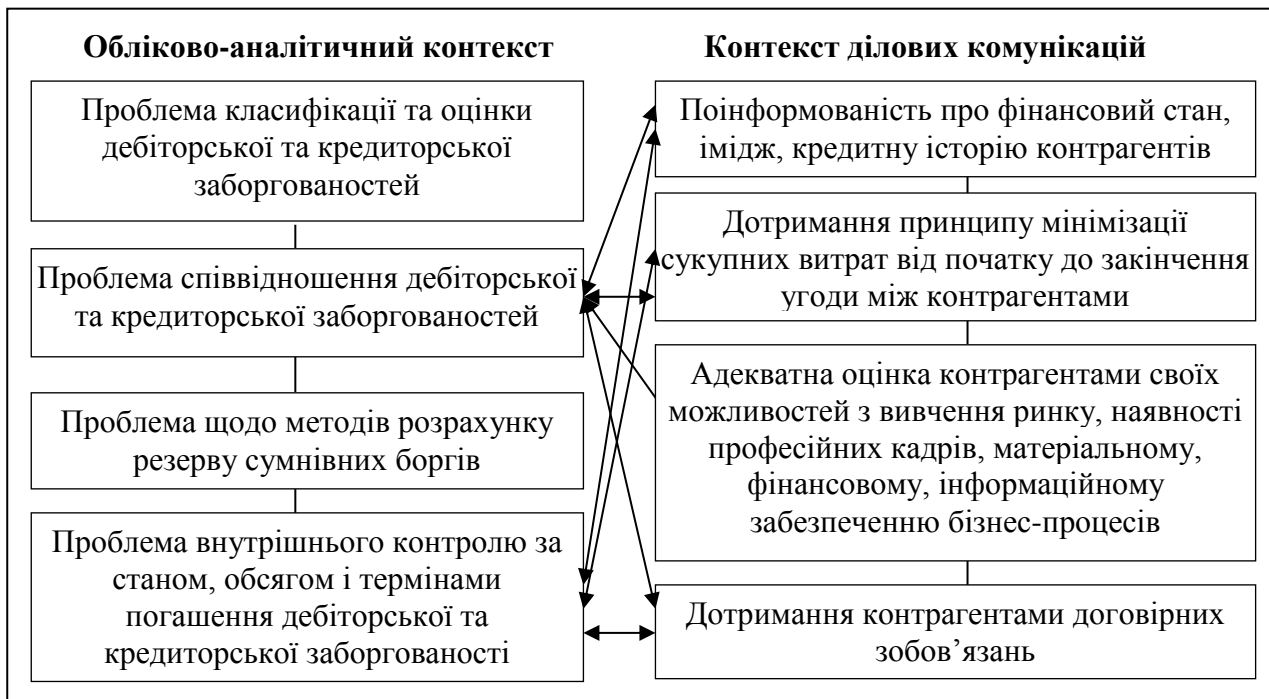


Рис. 1 Взаємозв'язок проблем обліку дебіторської та кредиторської заборгованостей і принципів ділових комунікацій

Одним із шляхів удосконалення системи обліку заборгованостей є запровадження внутрішньої звітності, яка дала б змогу виявити непорядних боржників, простежити стан розрахунків контрагентів і в разі виникнення підозри в їх ненадійності, завчасно відмовитись від співпраці та зробити більш прозорішими взаєморозрахунки [3, с. 948].

Таким чином, для вирішення цих проблем та вдосконалення обліку дебіторської та кредиторської заборгованостей можна запропонувати наступні заходи:

1) класифікувати дебіторську заборгованість за строками непогашення, на основі чого можливо буде здійснювати моніторинг дебіторів підприємства, оцінити їх платоспроможність та визначити ймовірність непогашення в майбутньому [4, с. 43];

2) впровадження комунікаційних технологій, з метою не тільки автоматизації обліку, а й створення єдиної інформаційної бази дебіторів і кредиторів;

3) здійснювати систематичний контроль за співвідношенням

дебіторської та кредиторської заборгованостей;

4) удосконалити існуючі методи створення резерву сумнівних боргів, здійснювати завчасне його створення відповідно до ймовірності непогашення заборгованостей;

5) встановити допустимий ліміт дебіторської заборгованості;

6) удосконалити внутрішній контроль за станом розрахунків з дебіторами та кредиторами, ввести внутрішню звітність;

7) систематично проводити інвентаризацію заборгованостей.

Висновок: Дебіторська та кредиторська заборгованості у системі бухгалтерського обліку займає досить велику частку, адже це об'єктивний процес у діяльності підприємства, проте ризик існує завжди та він повинен бути виправданим. Отже, вдосконалення системи обліку та управління дебіторською та кредиторською заборгованостями дозволить налагодити ділову комунікацію між партнерами, мінімізувати обсяги простроченої дебіторської заборгованості, уникнути зв'язків з недобросовісними контрагентами, визначити власний допустимий обсяг заборгованостей підприємства та підвищити рівень контролю за розрахунковими операціями.

Список використаних джерел

1. Петричко М. М., Волкогон М. А. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. Електронне наукове фахове видання «Економіка та суспільство». 2017. № 13. С. 662-666. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/112.pdf

2. Кручак Л., Муравський В. Автоматизація обліку дебіторської заборгованості на основі інтегрованої бази даних контрагентів. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2017. № 1. С. 109-118. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vtneu_2017_1_11

3. Одношевна О. О. Шляхи удосконалення процесом управління дебіторською заборгованістю. Електронне наукове фахове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». 2016. Вип. 10. С. 946-949. URL: <http://global-national.in.ua/issue-10-2016>

4. П'ятигорець Г. С., Ніколайчук К. В. Шляхи удосконалення обліку дебіторської заборгованості. Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна «Проблеми економіки транспорту». 2017. Вип. 13. С. 40-46. DOI: <http://dx.doi.org/10.15802/pte.v0i13.107617>

Ткаченко Алла

к.е.н., доцент

Харченко Владислав

магістрант

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

ОПТИМІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРУВАННЯ

Одним з найбільш важливих і складних етапів управління грошовими потоками підприємства є їх оптимізація, що представляє собою процес вибору найкращих форм їх організації з урахуванням умов і особливостей здійснення господарської діяльності підприємства [1, С. 345].

Отже процес оптимізації грошових потоків є однією з головних функцій управління грошовими коштами, в результаті якого досягається підвищення їх ефективності в майбутньому періоді.

На сьогодні основними напрямками оптимізації грошових потоків підприємства є:

1. Збалансування обсягів грошових потоків. Збалансування є головною метою управління грошовими потоками і є забезпеченням необхідної пропорційності обсягів позитивного і негативного грошових потоків в цілому по підприємству і по окремих напрямках його діяльності, тобто поточної, інвестиційної та фінансової діяльності компанії.

Приплив грошових коштів здійснюється за рахунок виручки, збільшення статутного капіталу в процесі емісії, отриманих кредитів і позик, цільового фінансування, тощо. Відтік грошових коштів виникає при покритті поточних витрат, інвестиційних витрат, платежів до бюджету, виплати дивідендів, відсотків, комісійної винагороди.

Для підтримки збалансованості необхідно виконання наступних завдань:

- формування достатнього обсягу грошових ресурсів відповідно до потреб господарської діяльності;
- оптимізація розподілу сформованого обсягу грошових ресурсів за видами діяльності та напрямками використання;
- забезпечення високого рівня фінансової стійкості підприємства в процесі її розвитку;
- підтримка постійної платоспроможності;
- максимізація чистого грошового потоку, що забезпечує задані темпи економічного розвитку на умовах самофінансування;
- забезпечення мінімізації втрат вартості грошових коштів в процесі їх використання.

Варто зазначити, що негативний вплив на результати господарської діяльності підприємства завдає не тільки дефіцит, а й надмірний грошовий потік.

Збільшення обсягу позитивного грошового потоку можна досягти за рахунок залучення інвесторів для збільшення обсягу власного капіталу, отримання довгострокових кредитів, продажу (або здачі в оренду) невикористовуваних видів основних засобів, додаткової емісії акцій і т.д.

Зниження обсягу негативного грошового потоку можна досягти за рахунок скорочення обсягу інвестиційних програм, зниження суми постійних витрат підприємства, відмови від фінансового інвестування і т.д.

У зв'язку з цим, головним завданням головного бухгалтера є нормування залишку грошових коштів який визначає оптимальну суму ліквідних грошових залишків, що складають потребу підприємства в підтримці постійної платоспроможності, а надлишок грошових коштів вкладати в цінні папери та вигідні інвестиції, щоб вони приносили прибуток.

2. Синхронізація грошових потоків у часі, яка спрямована на забезпечення більш чіткої залежності між вхідними та вихідними грошовими потоками. Іншими словами - це бюджетування доходів і витрат. Для синхронізації грошових потоків у часі можуть використовуватися два основних методи - вирівнювання і підвищення тісноти кореляційного зв'язку між окремими потоками.

Вирівнювання грошових потоків має на увазі за собою згладжування їх обсягів у розрізі окремих інтервалів розглянутого періоду часу. Реалізація цього методу призводить до усунення сезонних і циклічних відмінностей у формуванні як позитивних, так і негативних грошових потоків, і, як наслідок, до оптимізації середніх залишків грошових коштів та підвищенню рівня ліквідності.

Підвищення тісноти кореляційного зв'язку між потоками досягається шляхом використання «Системи прискорення - уповільнення платіжного обороту». Дана система направлена на розробку заходів щодо прискорення залучення грошових коштів і уповільнення їх виплат в окремі інтервали часу, в результаті чого підвищується синхронність формування позитивного і негативного грошових потоків [1, С. 349].

Прискорення залучення коштів у короткостроковому періоді може бути досягнуте за рахунок наступних заходів: використання передоплати за всю або більшу частину готової продукції, яка користується підвищеним попитом; скорочення термінів надання товарного кредиту покупцям; використання сучасних форм рефінансування простроченої дебіторської заборгованості - облік векселів, факторинг, форфейтинг; індивідуальна робота з кожним покупцем з метою скорочення дебіторської заборгованості; використання короткострокових кредитів і позик.

Уповільнення виплат коштів у короткостроковому періоді може бути досягнуте за рахунок наступних заходів: збільшення термінів товарного кредиту за згодою постачальників; реконструювання короткострокових фінансових заборгованостей шляхом перенесення термінів повернення кредитів; використання податкових пільг по платежах до бюджету; зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції за рахунок внутрішніх чинників

зниження собівартості; скорочення розрахунків готівкою; заміни придбання довгострокових активів на їх оренду (лізинг), тощо.

3. Максимізація чистого грошового потоку. Це найбільш важливий напрямок оптимізації, що відображає результати її попередніх етапів. В результаті зростання чистого грошового потоку досягається підвищення темпів економічного розвитку підприємства, зниження залежності від зовнішніх джерел фінансування, зростання ринкової вартості підприємства [1, С. 350].

Для підвищення суми чистого грошового потоку (ЧГП) необхідна реалізація наступних заходів:

- зниження рівня постійних і змінних витрат;

- розробка ефективної цінової політики;

- здійснення ефективної податкової політики;

- використання методу прискореної амортизації основних засобів підприємства;

- продаж невикористовуваних основних засобів і нематеріальних активів.

4. І останнім, але важливим, напрямком оптимізації процесу руху грошових потоків є його автоматизація. Автоматизація процесу управління грошовими потоками дозволить підвищити платіжну дисципліну, забезпечувати користувачів оперативною та достовірною інформацією, регулювати взаєморозрахунки, прискорити оборотність коштів.

Висновки: Оптимізація грошових потоків призводить до скорочення потреби підприємства в позиковому капіталі. Активно керуючи грошовими потоками, можна забезпечувати більш раціональне і економне використання власних фінансових ресурсів, знижувати залежність темпів розвитку підприємств від залучання кредитів.

Результати оптимізації грошових потоків підприємства знаходять своє відображення при плануванні формування та використання грошових коштів в майбутніх періодах, а планування, в свою чергу, дозволяє врахувати наслідки сезонних коливань грошових потоків.

Нами рекомендовані основні напрямки, що сприяють росту ефективності грошових потоків підприємства на базі формування політики управління ними.

Ефективно організовані грошові потоки забезпечують стійке зростання і досягнення високих кінцевих результатів фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому.

Список використаних джерел

1. Бланк І.А. Основи фінансового менеджменту. У 2 томах. // 4-е изд., Стер. - М.: Омега-Л, 2012. - Т.2 - 674 с.

2. Малигіна Е.А. Методи оптимізації грошових потоків організації / Е.А. Малигіна. - М.: Молодий вчений, 2014. - №21.2. - С. 83-85.

Ткаченко Алла

к. е. н. доцент

Майданюк Вероніка

магістрант

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В СУЧАСНІЙ І ЗАКОРДОННІЙ ПРАКТИЦІ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні умови господарювання доводять велике значення застосування якісного аналізу фінансових результатів. Його результати здійснюють вплив на прийняття рішень щодо управління капіталом, мінімізації фінансових ризиків, збільшення ефективності діяльності підприємства, раціональності використання виробничих ресурсів.

Також, користувачі публічної фінансової звітності бажають отримувати достовірну інформацію для оцінки ефективності діяльності підприємства. Однак, сучасні методики визначення результатів діяльності господарюючого суб'єкта та порядок його розподілу не завжди дозволяють це здійснити. Тому, у сучасних умовах господарювання необхідно переглянути процес здійснення аналізу фінансових результатів, особливо, прибутку, що являє собою один з основних чинників економічної стабільності та розвитку підприємства.

На практиці існують різні методики аналізу фінансових результатів.

Основними загальними рисами у цих методик є:

- визначення інформаційної бази для аналізу фінансових результатів;
- оцінка показників фінансових результатів;
- послідовність (етапи) виконання аналізу фінансових результатів;
- використання таких прийомів і методів, як оцінка складу та динаміки прибутку (горизонтальний і вертикальний метод), оцінка якості прибутку, метод фінансових коефіцієнтів, факторний аналіз прибутку та рентабельності.

Якщо подібність цих аналітичних методик можна пояснити єдиними економічними законами, стандартизацією практик бухгалтерського обліку і аналізу, то відмінності в методиках можна пояснити відмінностями в національних системах бухгалтерського обліку, галузевими особливостями функціонування підприємств, бухгалтерського обліку цих підприємств.

Питання вдосконалення методики аналізу фінансових результатів підприємств є актуальним для фахівців з бухгалтерського обліку і аналізу.

Спираючись на сучасні дослідження економістів по застосуванню методики аналізу, проблемними їх питаннями є наступні проблеми:

- неповнота інформаційної бази. В результаті наявності невизначеної кількості і складу показників прибутку і рентабельності неможливо отримати повну, об'єктивну і достовірну інформацію про роботу підприємств [1, с. 112].

Однією з причин неповноти інформаційної бази служить скорочення фінансової звітності, тому ряд показників, необхідних, наприклад, для факторного аналізу, розкриває джерела невикористаних внутрішньогосподарських резервів всіх видів непродуктивних витрат і втрат, обчислити неможливо.

- у фінансової звітності низька періодичність розробки та надання (квартальна, річна). Це робить інформацію застарілою і непридатною для оперативного реагування на зміни в показниках діяльності вітчизняного підприємства;

- показники відображають діяльність підприємства в цілому, що не дає можливість виявити зміни по центрах утворення витрат і доходів;

- відсутність бази нормативних або середньогалузевих відносних показників фінансових результатів - рентабельності, що робить неможливим порівняння досягнутих підприємством показників зі середньогалузевими показниками і кращими показниками галузі;

- труднощі у визначенні факторів, що впливають на формування, розподіл і використання прибутку.

З огляду на вищевикладені проблеми вдосконалення методики аналізу, необхідно:

- удосконалення інформаційної бази аналізу, для цього застосовується широке використання первинної документації при оперативному аналізі;

- збільшення аналітичних функцій бухгалтерського обліку, так як наприклад, організація аналітичного обліку всередині рахунків доходів і витрат;

- впровадження автоматизації обліку та аналізу в процес проведення етапів аналізу, при цьому вирішуються завдання оперативного, факторного аналізу, аналітична інформація використовується не тільки для оцінки господарської діяльності підприємств і організацій в цілому, але і для оцінки діяльності їх структурних підрозділів, а також для вибору оптимальних управлінських рішень і складання науково обґрунтованих планів;

- використання прогресивних методів аналізу.

Так, одним з прогресивних методів аналізу фінансових результатів, пропонованих фахівцями в області аналізу [1, 2] і використовуваних провідними зарубіжними компаніями, є маржинальний (CVP-аналіз) аналіз прибутку. До переваг проведення маржинального аналізу можна віднести те, що при його застосуванні можна визначити розмір прибутку при різних обсягах випуску продукції. Цей аналіз дозволяє відшукати найбільш вигідне співвідношення між змінними і постійними витратами.

Маржинальний аналіз при багатомноменклатурному виробництві продукції, робіт і послуг має на меті визначення питомої ваги окремих видів продукції в отриманні прибутку, маржинального доходу, а також розрахунок коштів на відшкодування постійних витрат. Для цього обчислюють показник питомої ваги окремих видів продукції в відшкодування постійних витрат і показника вкладу в отримання прибутку. Так, в умовах багатомноменклатурного виробництва в зарубіжних країнах використовується модель, при якій середня

частка маржинального доходу у виручці має залежність від частки кожного виду продукції в загальній сумі виручки і частки маржинального доходу в виручці по кожному виробу (відношення ставки маржинального доходу до ціни) [3].

Висновок: Отже, основними напрямками застосування методів аналізу фінансових результатів сучасній і закордонній практиці є проведення маржинального аналізу та маржинального аналізу при багатоміністерському виробництві продукції.

Список використаних джерел

1. Исмаилов Н.М. Формирование финансовых результатов: учетноаналитические аспекты. Монография. — Баку: Элм, 2012. — 560 с.
2. Манина Н. В., Николаева М. О. Зарубежный опыт учета и анализа финансовых результатов организации [Электронный ресурс] // Молодой ученый. — 2016. — №6. — С. 498-501. — Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/110/26651>
3. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула ; Вінниц. нац. техн. ун-т. - Вінниця : ВНТУ, 2017. - 142 с.

Пасенко Вікторія

к.е.н., доцент

Крижанівський Віталій

студент

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Спрощена система оподаткування в сьогоdnішньому вигляді існує вже близько двадцяти років. Кількість платників єдиного податку продовжує з кожним роком зростати. На сьогодні питання спрощеної системи оподаткування одне з найважливіших для суб'єктів малого підприємництва і держави, тому що їй необхідно забезпечити стабільний економічний розвиток малого підприємництва як одного з важливих елементів ринкової системи.

Дослідженням проблеми обліку на підприємствах малого бізнесу займалися такі науковці, економісти, серед яких: Л.Солошенко, А.Василенко, О.Ткаченко, І.Хмилевський, В.Панасюк, Є.Ковальчук, С. В.Бобрівець, Л. К.Сук.

Нормативно-правові засади та особливості застосування спрощеної системи оподаткування закріплено Податковим кодексом України. З використанням в Україні спрощеного режиму оподаткування суб'єктів малого підприємництва виникла низка проблем, пов'язаних із справлянням податку на додану вартість, податку з доходів фізичних осіб, нарахувань єдиного соціального внеску, мінімізації доходів при оподаткуванні суб'єктів

підприємницької діяльності, що здійснюють господарські операції з суб'єктами малого бізнесу [1].

Однак, незважаючи на це спрощена система оподаткування має багато переваг, серед яких основними є:

- 1) можливість самостійно обирати ставку податку;
- 2) можливість не застосовувати реєстратор розрахункових операцій;
- 3) зменшення загальної кількості податків та зборів, що оплачуються;
- 4) полегшення обліку господарської діяльності платників податків;
- 5) об'єднання формування податкової звітності;
- 6) надання права вибору щодо сплати ПДВ;
- 7) значне спрощення процедури обчислення об'єкта оподаткування для визначення сум єдиного податку.

Враховуючи, що підприємство не отримує великих прибутків, при переході на спрощену систему оподаткування воно, насамперед, страхує себе від численних перевірок, та штрафів. Виходячи з Податкового кодексу України, до підприємства – платника єдиного податку не застосовуються цілий ряд штрафів і санкцій, які могла б стягнути Державна фіскальна служба при використанні загальної системи оподаткування.

Так, поряд з перевагами в спрощеній системі оподаткування є і недоліки, такі як:

- 1) неможливість проведення бартерних операцій, вексельних розрахунків, взаємозаліку, виплати зарплати в натуральній формі. неможливість проведення бартерних операцій;
- 2) обмеження щодо граничних обсягів доходів (розмір виручки);
- 3) сума єдиного податку фізичної особи – платника податків сплачується авансом за звітний період (квартал). При цьому не враховується, чи буде отримано дохід від здійснення такої діяльності за звітний період чи ні;
- 4) суб'єкти господарювання, які перебувають у 1 та 2 групі платників єдиного податку сплачують податок не залежно від результатів господарської діяльності, тобто навіть якщо у них за податковий період дохід дорівнює нулю;
- 5) обмеження у співпраці з контрагентами для 2-гої групи. Для 1-шої групи співпраця взагалі неможлива.

Висновок: Отже, підводячи підсумки, слід зазначити, що приймаючи рішення про перехід на спрощену систему оподаткування, суб'єкт малого підприємництва не звільняється автоматично від податкового тягаря. Тому необхідно враховувати безліч факторів, серед яких найважливіше місце посідає рентабельність здійснення тих чи інших видів підприємницької діяльності. Варто погодитися, що єдиний податок стимулює розвиток малого бізнесу, але на цей момент він має більше недоліків, ніж переваг для української економіки.

Список використаних джерел

1. Указ Президента України від 03.07.98 №727/98 “Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва” зі змінами і доповненнями, внесеними Указом від 28.06.99 №746/99 (Указ №727).
2. Облік на підприємствах малого бізнесу: [навч. посібник] / Н. О. Гура, Т. Г. Мельник. – Центр навчальної літератури. – 2018 р. – 288 с.

3. Бухгалтерський облік на малих підприємствах за різними формами.
– К.: Центр навчальної літератури. – 2014. – 352 с.

Ткаченко Алла

к.е.н., доцент

Настенко Анна

магістрант

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

НАПРЯМКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ЗМІЦНЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У сучасній економічній практиці стан платоспроможності має найважливішу результативну економічну характеристику фінансово – господарської діяльності сучасного підприємства. Платоспроможне підприємство має ряд переваг у порівнянні з конкурентними підприємствами того ж профілю у виборі постачальників, залучання інвестицій, отримання кредитів, тощо.[1]

Платоспроможність - це здатність підприємства сплачувати вчасно кошти за своїми зобов'язаннями, що вже настали і потребують негайного погашення, за рахунок наявних грошей на банківських рахунках або в готівці.[3]

На платоспроможність підприємства впливає: своєчасне надходження в розпорядження суб'єктів господарювання грошових коштів та їх еквівалентів, їх використання; рух коштів підприємств в результаті здійснення операційної, інвестиційної і фінансової діяльності.

Важливу роль у забезпеченні ефективних форм господарювання на вітчизняних підприємствах відіграє аналіз фінансового стану підприємств, який відповідає за відбір, оцінку та інтерпретацію фінансових, економічних та інших даних, що впливають на процес прийняття інвестиційних та фінансових рішень. Аналіз платоспроможності показує значну залежність підприємства від зовнішніх фінансових джерел. Коефіцієнт платоспроможності свідчить, про відсоток активів підприємства які сформовані за рахунок власних джерел.[1]

Оцінка платоспроможності підприємства передбачає дослідження та аналіз причин фінансових ускладнень на підприємстві. Як правило причинами неплатоспроможності бувають: невиконання плану з випуску продукції; недотримання режиму економії, перевитрати по собівартості; недотримання плану прибутків і як результат - нестача власних джерел

Основним напрямком забезпечення платоспроможності є зниження заборгованості. Скорочення заборгованості, недопущення прострочених платежів буде свідчити про фінансову надійність підприємства, про довіру до нього зі сторони кредиторів (банків, інвесторів, торгових партнерів). Наявність значної кредиторської заборгованості як безоплатного джерела коштів підвищує ризик для підприємства і його кредиторів. При цьому підприємство

втрачає фінансову стійкість і незалежність. З метою відновлення платоспроможності українського підприємства і поліпшення його фінансового стану можуть здійснюватися наступні напрямки забезпечення платоспроможності:

- розширена дія маркетингової служби, пошук ринків збуту;
- проведення рекламних кампаній;
- відмова від товарів, які не користуються попитом у споживачів;
- оптимізація комерційних і управлінських витрат;
- раціональне використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;
- реструктуризація кредиторської заборгованості і віднесення її частини до довгострокової.
- залучення інвестицій (кредитів) та ін.

Для зміцнення платоспроможності вітчизняне підприємство може зменшити свої фінансові зобов'язання за рахунок: зменшення суми постійних витрат (в тому числі витрат на утримання управлінського персоналу); зменшення рівня умовно-змінних витрат; продовження строків кредиторської заборгованості за товарними операціями.

Висновок: Отже, розглянуті напрямки забезпечення та зміцнення платоспроможності дозволять вітчизняному підприємству в майбутньому отримати економію і знизити кредиторську заборгованість, що може призвести до зростання чистого прибутку і зміцнення платоспроможності підприємства.

Список використаних джерел

1. Селезньова Н.Н., Іонова А. Ф. Аналіз фі-вої звітності організації М.: ЮНІТІ-ДАНА, 2014. З 467.
2. Журавльова Ю.Ю. Особливості оцінки платоспроможності підприємств в сучасних умовах господарювання // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2004. – №1 (11). – С. 151-153. (0,35 друк. арк.).
3. Електронний доступ: https://pidruchniki.com/1225071941909/ekonomika/analiz_platospromozhnosti

Ткаченко Алла

к.е.н, доцент

Ничипорук Анна

магістрант

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова стійкість та її оцінка є одним з ключових джерел отримання інформації про фінансові можливості підприємства на даний момент та на майбутнє. Фінансова стійкість є однією з вимог до діяльності підприємства,

адже саме вона забезпечує високий рівень конкурентоспроможності, ефективності та інтенсивності господарської діяльності. Таким чином, завдання з підвищення фінансової стійкості є пріоритетним для підприємства, оскільки є основною передумовою його ефективного функціонування.

Для забезпечення продуктивності та ефективності функціонування підприємства дуже важливо проводити дослідження сукупності чинників, які здійснюють вагомий вплив на фінансову стійкість підприємства. Всі чинники, які своєю наявністю або відсутністю впливають на фінансову стійкість, сформовані в три групи [1].

До першої групи входять зовнішні та внутрішні фактори:

- рівень прогресивного розвитку середовища навколо господарюючого суб'єкта ;
- внутрішньогосподарський стан підприємства відповідно до його життєвого циклу.

Чинники другої групи характеризуються конкретизацією окремих факторів з першої групи, а саме:

- політика підприємства у розрізі амортизаційних відрахувань;
- демографічна ситуація в країні;
- стратегія та тактика підприємства у фінансовому аспекті;
- політика органів влади.

Третя група чинників дає можливість у комплексі проаналізувати ризики, пов'язані з фінансовою стійкістю підприємства, на основі вище перерахованих факторів.

Ці три групи мають між собою наявний зв'язок, всі вони, позитивно чи негативно впливають на рівень фінансової стійкості підприємства в цілому.

Для того, щоб підвищити та покращити стан фінансової стійкості підприємства потрібно:

- створити постійне економічно стабільне середовище;
- покращувати платоспроможність підприємства;
- підвищувати рівень фінансової стійкості;
- постійно удосконалювати фінансову стратегію підприємства для прискорення економічного зростання.

Зменшення, а в подальшому усунення неплатоспроможності є одним з головних завдань підприємства. Усунення неплатоспроможності підприємства досягається за рахунок [2]:

- зменшення кількості поточних зовнішніх фінансових зобов'язань підприємства;
- зменшення суми поточних внутрішніх фінансових зобов'язань підприємства;
- збільшення суми грошових коштів, які забезпечують покриття поточних зобов'язань.

Для того, щоб підприємство ефективно функціонувало та забезпечувався високий рівень фінансової стійкості, потрібно використовувати власний і залучений капітал. Позикові кошти краще використовувати на самому початку роботи підприємства, адже ці кошти дозволять розширити матеріально-

технічну базу підприємства, а власний капітал у подальший час виступатиме основою фінансової стійкості підприємства навіть у кризові періоди.

Але, серед усіх запропонованих варіантів найбільш значний результат буде тоді, коли забезпечується беззбиткова діяльність з постійним зростанням доходу та прибутку підприємства. Прибуток є одним з головних елементів розвитку підприємства, так як за рахунок нього можна розрахуватись за поточними зобов'язаннями, а потім інвестувати вільні кошти у власні засоби фінансово-господарської діяльності.

Висновок: На фінансову стійкість підприємства потрібно дивитись як на такий стан рівноваги підприємства, коли раціонально використовуються виробничі та фінансові ресурси, внаслідок чого забезпечується ефективне функціонування та постійний розвиток підприємства.

Проаналізувавши групи чинників, які впливають на фінансову стійкість, встановлено, що для ефективної діяльності та підвищення фінансової стійкості підприємства доречно з акцентувати увагу саме на розробці стратегії та тактики підприємства у фінансовому плані, що буде враховувати особливості зовнішніх і внутрішніх факторів впливу.

Забезпечення високого рівня фінансової стійкості підприємства, дозволяє мати велику перевагу порівняно з іншими підприємствами того ж профілю щодо вкладання інвестицій, отримання кредитів, підбору постачальників і т.д.

Список використаних джерел

1. Кован С. Е. Финансовая устойчивость предприятия и ее оценка для предупреждения его банкротства / Кован С. Е., Кочетков Е. П. // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – Вып. 15 . – С. 52-59.
2. Геращенко І.О. Механізм управління фінансовою стійкістю підприємства/ І.О.Геращенко// Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків: НТУ "ХПІ", 2017. – № 24 (1246). – С. 124-128

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ, ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА ПОЛІТИЧНІ ВИКЛИКИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Berezina Olena	Glocalization and decentralization impact on financial security management	3
Петкова Леся	Потенціал глобального партнерства для довгострокового економічного зростання України	6
Пустовійт Роберт	Клептократична економіка як фактор протидії інтеграційним процесам України	9
Бережна Леся, Снитюк Оксана	Концепція фінансової інклюзії: світовий та український досвід	12
Кочергіна Олена	Чутливі до вступу в Євросоюз галузі економіки України	15
Паламарчук Дмитро	Динаміка технологічної інтенсивності виробництв країн ЄС	17
Пасенко Владислав	Розбудова конкурентоспроможності глобального бізнесу на основі розвитку ІКТ	19
Новосад Лілія	Роль приватного сектору у фінансуванні сталого розвитку в різних країнах світу	21

СТРАТЕГІЇ ПОСИЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Одінцов Олег	Формування кластерів малої форми господарювання	23
Трушкіна Наталія	Логістичний кластер як форма партнерства в контексті сталого розвитку регіонів України	26
Кришня Таїсія	Аналіз міжнародної конкурентної позиції України	29
Новікова Орина	Стратегії посилення конкурентоспроможності регіонів України	31
Трофимович Олександра	Інноваційна стратегія підвищення рівня конкурентоспроможності України	34

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРЬСЬКОМУ ПРОСТОРИ

Гончаренко Ірина	Макроекономічні передумови формування фінансів домогосподарств	37
Бразілій Наталія	Ділова репутація, та її відображення в системі обліково-аналітичного забезпечення	39
Данилюк Тетяна	Конкурентні переваги використання логістичного аутсорсингу в умовах українських реалій	42

Зінчук Наталія	Аналіз конкурентних переваг закладу вищої освіти за допомогою засобів бенчмаркінгу	45
Серватинська Інна	Специфіка диференціації доходів домогосподарств в Україні	47
Бондаренко Анастасія	Шляхи підвищення конкурентоспроможності української продукції на міжнародному ринку	49
Кулинич Аліна	Україна в контексті світових інтеграційних процесів	52
Лисенко Тая	Структурні зміни зовнішньої торгівлі високотехнологічними послугами України в умовах євроінтеграції	54

СОЦІАЛЬНІ СКЛАДОВІ СТАЛОГО ГЛОБАЛЬНОГО ТА НАЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Захарова Оксана	Забезпеченість підприємств персоналом як основа потенційної спроможності регіону до сталого розвитку	57
Гавриленко Яна	Стратегії формування трудового потенціалу підприємств на сучасному етапі розвитку економіки	60
Кулик Юлія	Регіоналізм: сучасний вектор змін	62
Марущак Дарія	Особливості розвитку світового ринку логістичних послуг	64
Natorina Alona	International student mobility	67
Паламарчук Наталія	Підвищення якості освіти в умовах забезпечення сталого глобального та національного розвитку	69
Сахно Тетяна	Соціальні аспекти розвитку об'єднаних територіальних громад	72
Ткаченко Юлія	Сучасні проблеми сталого розвитку	74
Кулинич Альвіна	Забезпечення реалізації концепції сталого розвитку в світі та Україні	78
Нагорний Дмитро	Соціальна складова концепції сталого розвитку	79
Онищенко Альона	Роль СОТ в забезпеченні реалізації цілей сталого розвитку	82

ТЕХНОЛОГІЧНІ, ІННОВАЦІЙНІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Aproyan Arsen, Leshchenko Marina	The transnationalization's role in the development of regional economic integration	84
Buchashvili Goderdzi, Vdovychenko Yuriy	Modern aspects of the sustainable development's ensuring in the digital economy	86
Карлін Микола	Токсичні інвестиції як загроза сталому розвитку України	88

Ушкаренко Юлія	Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки України на основі кооперації	91
Polishchuk Andrii	The impact of urbanization on the cities' competition in the global space	93
Вербицька Галина	Активізація інвестиційної діяльності як чинник підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах міжнародних економічних відносин	95
Голячук Наталія, Голячук Сергій	Оцінка інвестиційної привабливості лісогосподарських підприємств Волинської області	97
Горяїнов Олексій	Концепція «Освіта 4.0» як основа сталого розвитку університетів	100
Загоруйко Іван	Макроекономічна модель динаміки обсягу та ефективності основних фондів	103
Насіров Мехді Фарман огли	Податкові стимули популяризації переробки ПЕТ-тари, пластикової упаковки та подібних пластикових товарів	110
Пікалов Юрій	Аналіз наявних баз знань та їх класифікація	112
Платонов Олег	Державне регулювання розвитку мультимодальних перевезень через надання податкових преференцій	115
Подлужна Наталія	Визначення імперативів розвитку економіки знань в Україні	118
Рябоконт Михайло	Методологічні основи сучасної інноваційної моделі економічного розвитку	121
Силенко Ольга	Провайдинг інновацій як інструмент організаційно-економічного забезпечення інноваційного розвитку металургійних підприємств	123
Стрельніков Пилип	Роль прямих іноземних інвестицій в розвитку країн світу	125
Байрак Наталія	Енергетичні інновації в економічній політиці країн ЄС	127
Бондар Альона	Fintech напрям інноваційного розвитку як один із факторів глобального економічного зростання	130
Даценко Аліна	Вплив інформаційно-комунікаційних технологій на підвищення конкурентоспроможності країн Європейського Союзу	133

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І КОНТРОЛЮ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Гавриленко Валентина	Бізнес-процеси як інструмент забезпечення стабільного та беззбиткового розвитку підприємства	136
----------------------	--	-----

Чиж Віра	Облік затрат у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства	138
Бойко Ольга	Деякі переваги застосування формату XBRL	140
Демиденко Світлана, Настенко Анна	Фактори впливу на формування маркетингової стратегії	142
Кравченко Оксана	Особливості організації обліку запасів бюджетних установ	144
Крот Юлія	Особливості проведення аудиту облікової політики підприємства	147
Пасенко Вікторія	Шляхи зниження собівартості продукції рослинництва в сільському господарстві	150
Якимова Лариса, Карелова Олександра	Проблеми обліку дебіторської та кредиторської заборгованості в контексті забезпечення ділової комунікації підприємства	153
Ткаченко Алла, Харченко Владислав	Оптимізація грошових потоків на підприємстві в сучасних умовах господарювання	156
Ткаченко Алла, Майданюк Вероніка	Основні напрями застосування методів аналізу фінансових результатів в сучасній і закордонній практиці підприємств	159
Пасенко Вікторія, Крижанівський Віталій	Спрощена система оподаткування: переваги та недоліки	161
Ткаченко Алла, Настенко Анна	Напрямки забезпечення та зміцнення платоспроможності на вітчизняному підприємстві	163
Ткаченко Алла, Ничипорук Анна	Шляхи підвищення фінансової стійкості підприємства	164