

ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«ЛЬВІВСЬКА ЕКОНОМІЧНА ФУНДАЦІЯ»

ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
«ЛЬВОВСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФУНДАЦИЯ»

**СУЧАСНІ МЕТОДИ ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
У НАПРЯМКУ РОЗВИТКУ
РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції
(Львів, 26 січня 2019 року)

**СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА
В НАПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЯ
РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Материалы
Международной научно-практической конференции
(Львов, 26 января 2019 года)

Львів
2019

УДК 332.02(063)
С91

Сучасні методи підвищення ефективності використання економічного потенціалу у напрямку розвитку регіональної економіки: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 26 січня 2019 року) / ГО «Львівська економічна фундація». – Львів: ЛЕФ, 2019. – 148 с.

Современные методы повышения эффективности использования экономического потенциала в направлении развития региональной экономики: Материалы международной научно-практической конференции (Львов, 26 января 2019 года) / ОО «Львовская экономическая фундація». – Львов: ЛЭФ, 2019 – 148 с.

УДК 332.02(063)
С91

Усі матеріали подаються в авторській редакції.

© Колектив авторів, 2019
© Львівська економічна фундація, 2019

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Очеретько Д. Я., Пальчик В. В.

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ РЕГІОНУ 7

Скиба М. В.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ НАУКОВОЇ КАТЕГОРІЇ
«ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ»..... 10

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Малюта І. А., Гнезділова Ю. С.

ВПЛИВ БЮДЖЕТНИХ АВІАКОМПАНІЙ НА РИНОК
МІЖНАРОДНИХ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ 16

Іванов С. В., Ляшенко В. І., Ляшенко А. Ю.

СПЕЦІАЛЬНІ РЕГУЛЯТОРНІ РЕЖИМИ В ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКАХ
КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ 19

Корнєєв М. В., Літвінчук А. В.

СУЧАСНИЙ СТАН ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ 24

Крилова І. І.

АНАЛІЗ ПЕРЕВАГ ТА НЕДОЛІКІВ ОСНОВНИХ СВІТОВИХ МОДЕЛЕЙ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ВОДОПОСТАЧАННЯ
ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ 27

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Дерігін О. Д.

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ
СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ 31

Дудзяк О. А.

ЗНАЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОНСУЛЬТАТИВНИХ СЛУЖБ
ТА ДОРАДЧИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ДЛЯ ВІДНОВЛЕННЯ
ТА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ 34

Мельник В. В.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ
В УКРАЇНІ..... 37

Патика Н. І.

ПЕРСПЕКТИВИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ
НА СВІТОВОМУ АГРАРНОМУ РИНКУ 39

Петренко П. С. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ СПРИЯЮТЬ ПОБУДОВІ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА.....	43
Петрова Г. Є., Федорцова А. В. МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ, ЯК РІЗНОВИДУ ІНСТРУМЕНТІВ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	47
Пішеніна К. К. РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ОСВІТИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	49
Швець Н. В., Аліпова В. А., Заїка Н. С. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ	52
СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Бовкун О. А. ОБҐРУНТУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА.....	56
Журило В. В. МІЖНАРОДНЕ ПОЗИЦІОНУВАННЯ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РИНКУ РЕКЛАМНИХ ПОСЛУГ	59
Збиранник О. М., Черкаський Д. М. ВІДЕО-МАРКЕТИНГ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗАСТОСУВАННЯ	63
Матковський П. Є. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ПІДГОТОВКИ КАДРІВ	66
Міщенко В. А., Домніна І. І. ВИПЕРЕДЖАЛЬНЕ СТРАТЕГІЧНЕ КОНТРОЛІНГОВЕ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	68
Ольховая І. О. ЗНАЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ	70
Ольшанський О. В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	73
Семчишин Є. В., Дзюба Т. В. ЗАСАДИ МОДЕЛЮВАННЯ ОБЛІКОВИХ ПРОЦЕСІВ	76

Сосновська О. О. СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ	78
Чукіна І. В. ВИБІР ОПТИМАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	81
Щира М. Й. ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА	84
Юрій Е. О. ФІНАНСОВА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ: ПРОЦЕДУРА ТА РИЗИКИ ЇЇ ПРОВЕДЕННЯ	87
Юрченко О. С. СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	89
СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Гречаник Н. Ю. БАЗОВІ ЦІЛІ ТА ІНСТРУМЕНТИ МАРКЕТИНГУ РЕГІОНУ	93
Хорішок В. В. АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ	95
Шашина М. В. РІВНІ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	98
СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Богданович О. А. РОЗМІРИ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ АГРАРНОЇ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ	100
Смірнова К. В., Венгер О. С. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ЕКО-СТАРТАПІВ	103
СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Moskalenko V. MAIN ASPECTS OF UKRAINIAN LABOUR MIGRATION	108

СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Добриніна Л. В.

ПІДПРИЄМСТВО ЯК УЧАСНИК ФІНАНСОВОГО РИНКУ,
ЙОГО СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ 112

Загородня К. А.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ 115

Мискін Ю. І.

МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ З ПОЗИЦІЇ
ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ 117

Просов В. М.

ІНСТИТУТ ІПОТЕКИ: ІСТОРІЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ 121

Соколов С. О.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ
КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ 124

Томашевська О. А., Томашевський В. Ю.

ПОДАТКИ ТА СОЦІАЛЬНІ ВНЕСКИ У ВАЛОВОМУ ВНУТРІШНЬОМУ
ПРОДУКТІ: УКРАЇНА ТА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ 127

Чубка О. М., Федевич Л. С.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ
ВИТРАТНОГО ПІДХОДУ 130

Шикіна Н. А.

БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА ЯК ІНДИКАТОР ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО
СТАНУ ДЕРЖАВИ 134

СЕКЦІЯ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Калинка А. К., Калинка А. А.

ОПТИМІЗАЦІЯ МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ
ІНТЕНСИВНОГО ВИРОБНИЦТВА ДЕШЕВОЇ ЯЛОВИЧИНИ
В УМОВАХ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ БУКОВИНИ 138

Калинка А. К., Лесик О. Б.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ
АГРОСФЕРИ
В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ В КАРПАТАХ 143

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Очеретко Д. Я., Пальчик В. В.

студенти

*Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ
м. Дніпро, Україна*

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Вагомим рушійним елементом забезпечення сталого розвитку економіки будь якої країни та її регіонів виступає її потенціал, але сучасні науковці до сьогодні не мають єдиної думки щодо визначення самого поняття «потенціал», його сутності, складу і співвідношення з іншими категоріями.

Дослідження терміну «потенціал» розпочалися ще на початку ХХ століття і у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «potential», що означає приховані можливості, потужність, силу і таке трактування досліджували В.Ф. Савченко [1, с. 7] та Семенов В.Ф., Басюк О.В., Білега О.В., Михайлюк О.Л., Орлова М.Л., Руденко О.І., Семенов О.В. [5, с. 8].

Як стверджує науковець В. Ф. Савченко [1, с. 5], у 42% випадків смислове значення терміну «потенціал» асоціюється із сукупністю природних умов і ресурсів, можливостей, запасів, цінностей; у 18% – з потужністю виробництва, фондів, багатств, ресурсів країни; у 16% – з ресурсними, економічними, природними можливостями; у 8% – зі здатністю продуктивних сил щодо досягнення певного ефекту. Тобто потенціал детермінується як: сукупність ресурсів, коштів, запасів; існуючі можливості продуктивних сил суспільства.

Швець С. у свої працях наголошує, що потенціал характеризують як засоби, запаси, джерела, що мають у наявності і здатні бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення визначених цілей, здійснення плану, рішення якої-небудь задачі; можливості окремої особи, суспільства, держави у визначеній області [7].

Неможна не погодитися з дослідженнями науковців, що в широкому розумінні змісту поняття «потенціал» полягає в його розгляді як джерела можливостей, засобів, запасів, що можуть бути приведені в дію, використані для вирішення будь-якої задачі або досягнення певної мети.

Економічний потенціал країни може бути подано у вигляді комплексу взаємозв'язаних потенціалів як складових структури національної економіки. Найчастіше як критерії класифікації потенціалів використовують види економічних ресурсів, сфери діяльності, напрями їхнього використання.

Соціально-економічне становище країни можна досліджувати як ринкове середовище з системою внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на формування й використання економічного потенціалу досліджуючи його на основі: ресурсного, трудового, наукового, природно-ресурсного, інноваційного, фінансового, внутрішньо-економічного, виробничо-технологічного потенціалу.

В свої дослідженнях Фісуненко Н.О. вважає, що найважливішими чинниками що впливають на ринкове середовище є: ресурсний потенціал що дає підстави застосувати його до різних галузей науки і діяльності людини залежно від того, про яку сукупність засобів, предметів праці, запасів, джерел, наявних можливостей йдеться [6, с. 109].

Де наголошує, що інвестиційний потенціал є максимально можливою здатністю залучати у виробництво і ефективно використовувати інвестиційні ресурси та послуги, які матеріалізуються у новостворюваних факторах суспільного виробництва та суспільній інфраструктурі. Збагачення ресурсного потенціалу країни та національної економіки передбачає присутність розвиненого ринку інвестиційних ресурсів, розвиток якого вимагає наявності ефективно діючої на постійній основі ринкової інфраструктури.

В свою чергу Фісуненко Н.О. [6, с. 110] стверджує, що трудовий потенціал виступає як, основа соціально-економічного розвитку країни та регіону, який включає рівень економічної активності працездатного населення (тобто його спроможності працювати) і відображає забезпеченість кваліфікованими трудовими ресурсами виробників.

Досліджуючи науковий потенціал як сукупність наукових кадрів, тобто спрямованістю досліджень і розробок, економічною ефективністю їх використання, рівнем організації наукових, проектно-конструкторських, практичних робіт і управління цими процесами. Він посідає важливе місце і належить до важливих індикаторів сталого розвитку національної економіки та сконцентрований в трьох основних секторах: академічному; галузевому; вузівському.

Отже, науковий потенціал країни базується на розгалуженій мережі наукових інститутів, науково-дослідних закладів, які існують у системі освіти. На основі в напрямках науки Україна проявила себе як один зі світових лідерів, наприклад, у кібернетиці, електрозварюванні металів, кардіохірургії, космічній техніці. Однак у багатьох галузях наукової діяльності, що стосуються розробки високопродуктивної техніки і новітніх технологій, відставання вітчизняної науки суттєве.

Фінансовий потенціал відіграє визначальну роль у підтримці стабільності економіки, забезпеченні пропорційного та збалансованого функціонування різних галузей, підвищенні рівня життя населення держави.

Інноваційний потенціал при цьому розглядається як сукупність наявних в країні інтелектуальних, технологічних, науково-виробничих ресурсів з відповідним їх інфраструктурним забезпеченням, які здатні продукувати нові знання, та ефективний механізм комерціалізації останніх. Інноваційний потенціал – здатність до зміни, покращанню, прогресу, це джерело розвитку.

При цьому в свої працях провідні економісти Мельникова В. І., Мельникова О. П., Сідлярук Т. В., Тур І. Ю., Шведова Г. М. додають, що не менш важливим є і природно-ресурсний потенціал – характеризує природні багатства національної економіки, уже залучені в господарський оборот, а також доступні для освоєння при існуючих технологіях і соціально-економічних відносинах.

Внутрішньо-економічний потенціал – частина загального економічного потенціалу країни та регіону, орієнтована на задоволення внутрішніх потреб національного виробництва та соціальної сфери [3].

Виробничо-технологічний потенціал – сукупність засобів виробництва (будинки, спорудження, обладнання і устаткування), а також існуючі технології їхнього використання в економічній діяльності [2].

На нашу думку, важливим впливом на соціально-економічне становище країни є і формування економічного потенціалу на рівні регіону. Під потенціалом регіону розуміються можливості регіону виконати внутрішні і зовнішні функції, а саме:

- кількісні та якісні регіональні можливості у пріоритетних сферах діяльності;
- кількісний та якісний обсяг виробництва;
- забезпечення потреб населення [5, с. 4].

В своїй праці науковці Семенов В.Ф., Басюк О.В. вважають, що потенціал – це максимальні можливості функціонування територіального утворення з врахуванням чинників впливу шляхом раціонального використання усіх видів ресурсів для досягнення поставлених цілей. Формування та збільшення потенціалу потребує не тільки використання певної сукупності ресурсів, але й постійного їх відтворення [5, с. 15-18].

У праці О.М. Тищенка «Оцінка ефективності використання економічного потенціалу» пропонується розглядати економічний потенціал регіону як сукупну здатність наявних економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу матеріальних благ і послуг, які відповідають потребам суспільства на даному етапі розвитку [4, с. 96].

Дослідження економічного потенціалу регіону на основі системного підходу дозволило визначити його основні властивості як системи, які слід враховувати при його дослідженні, аналізі та оцінці, а також виділити його підсистеми: інвестиційний, інноваційний, природно-ресурсний і трудовий потенціали, кожний з яких характеризується певним кількісним і якісним станом відповідних видів економічних ресурсів.

Кожний з зазначених складових характеризується певною величиною та якісним станом відповідних видів економічних ресурсів. Виокремлення запропонованих складових потенціалу обумовлюється, на нашу думку, тим фактом, що та взаємопідтримуючого росту. Оцінка наявного економічного потенціалу регіону слугує підґрунтям вибору напрямів його стратегічного

розвитку, а ефективне використання залежить від правильно сформованого організаційно – економічного механізму регіонального розвитку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Савченко В. Ф. Економічний потенціал України та державний вплив на нього / В. Ф. Савченко // Науковий вісник Полісся. – 2015. – № 2(2). С. 7-16.
2. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
3. Мельникова В. І., Мельникова О. П., Сідлярук Т. В., Тур І. Ю., Шведова Г. М. / Національна економіка. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 248 с.
4. Тищенко О. М. Оцінка ефективності використання економічного потенціалу. К.: ВНТУ, 2004. – 350 с.
5. Семенов В. Ф., Басюк О. В., Білега О. В., Михайлюк О. Л., Орлова М. Л., Руденко О. І., Семенов О. В. Дослідження рівня використання економічного потенціалу регіону: Монографія: / За ред. В.Ф. Семенова, О.І. Руденко Одеса: Одеський національний економічний університет, 2012. – 150 с.
6. Фісуненко Н. О. Ресурсний потенціал як основа формування ринку інвестиційних ресурсів в будівництві / Н. О. Фісуненко: матеріали всеукр. інтернет-конф. здобув. вищ. освіти і мол. учен. [Соціально-економічні, освітні та фахові проблеми молоді в умовах євроінтеграційних процесів], (м. Запоріжжя, 27 квітня 2018 р.). – Запоріжжя: Мокшанов В.В., 2018. – 448 с. – С. 109-112.
7. Швець С. Проблема нарощення інвестиційного потенціалу економіки України в умовах посилення бюджетного дисбалансу / С. Швець // Економіст. – 2013. – № 12. – С. 6-11.

Скиба М. В.

*кандидат наук з державного управління, доцент, докторант
Київський університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ НАУКОВОЇ КАТЕГОРІЇ «ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ»

Глобалізація економічних процесів та зростання економік на постіндустріальних засадах, їх цифровізація (діжиталізація) обумовлюються інтелектуалізацією основних факторів виробництва та потребують потужного інноваційного потенціалу. Розробка теоретико-методологічного підґрунтя, що є важливою з точки зору вироблення та прийняття управлінських рішень економічними суб'єктами, потребує аналізу наукових джерел, конкретизації та уточнення окремих наукових категорій. Витоки інноваційного розвитку економіки, ендогенного економічного зростання в економічній літературі пов'язують з працями: М. І. Туган-Барановського, який дослідив промислові цикли та нагромадження позичкового капіталу; А. Шпітгоффа, який здійснив аналіз взаємозв'язку місткості попиту на капітальні (інвестиційні) товари та станом НТП. Й. Шумпетер – засновник інноваційної парадигми економічного

зростання, зосереджував увагу на дослідження нових комбінацій чинників виробництва, нової функції виробництва, конкуренції нових продуктів або виробників, які використовують нові технології. Серед характеристик економічного зростання, властивих майже всім розвиненим країнам, нобелівський лауреат С. Кузнець виділив швидкі темпи структурної трансформації економіки, а саме: переміщення робочої сили з індустрії у сферу послуг, зростання середніх розмірів підприємств від сімейного та індивідуального виробництва до транснаціональних корпорацій тощо [1]. Р. Солоу довів провідну роль науково-технічного прогресу у виробничому процесі; Е. Денісон (дослідив процес накопичення знань та його ролі в економічному зростанні); П. Ромера (визначив залежність людського капіталу та темпів економічного зростання при незмінності цін нових технологій, провідну роль дослідницького сектору); Дж. Гелбрейт (дослідив корпорації та їх ролі в НТП); Д. Белл (здійснив аналіз новацій, передумови третьої технологічної революції, постіндустріального суспільства); П. Друкер (дослідив економіку знань, продуктивність знань, інновацій та підприємництва). Дослідженню різноманітних аспектів інновацій та інноваційного потенціалу присвячені праці: Ю. Бажала, В. Гейця, В. Семиноженка, А. Сухорукова, Л. Федулової та багатьох інших учених економістів. Можна погодитись з твердженням А. Чухна та В. Гейця, що якщо для індустріальної економіки характерним є: машинне виробництво, коли машини виробляють машини, коли набуває поширення конвеєр і здійснюється масове та великосерійне виробництво, а основними виробничими ресурсами (факторами виробництва) є: земля, капітал і праця, то для постіндустріальної стадії основними виробничими ресурсами стають інформація і знання, а отже, інформаційно-інтелектуальні технології, телекомунікації як результат комп'ютеризації економіки та суспільства, створення всесвітньої мережі Інтернет, утвердження інтелектуальної праці [2, с. 32]. Аналіз наукової літератури доводить, що тематика інноваційного розвитку економіки не тільки не втрачає актуальності, а й набуває нових рис. В сучасних дослідженнях значна увага приділяється інноваційній економіці, економіці знань, цифровізації (діжиталізації) тощо, тому на нашу думку доцільним є уточнення наукових категорій для уникнення термінологічної плутанини. Наприклад, в економічній літературі не рідким є ототожнення понять: «освітній потенціал», «науково-технічний потенціал», «інноваційний потенціал», які набувають синонімічного значення. Проте, на нашу думку дані поняття є різними, вони відрізняються за функціональним призначенням та місцем в інноваційному процесі. Так, «освітній потенціал» який є здатністю соціальної групи до здійснення освітніх програм, відрізняється від «науково-технічного потенціалу», який включає досягнення фундаментальної і прикладної науки, відкриття та винаходи, нові технології, дослідно-експериментальну базу, а також науково-технічні і конструкторські кадри вищої кваліфікації, як основні рушії розвитку сучасної економіки. Можна погодитись із Л. І. Федуловою, яка під «інноваційним

потенціалом» розуміє здатність систем породжувати і вчасно освоювати новачі відповідно до прийнятої стратегії розвитку; сукупність різних видів ресурсів, зокрема матеріальних, фінансових, інтелектуальних, науково-технічних тощо необхідних для здійснення інноваційної діяльності [3]. Більш широко «інноваційний потенціал» розуміє А. Поручник (сукупність наявних в країні інтелектуальних, технологічних, науково-виробничих ресурсів з відповідним їх інфраструктурним забезпеченням, які здатні продукувати нові знання, та ефективний механізм комерціалізації останніх) [4]. Відповідно до Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16 січня 2003 року № 433-IV (втратив чинність 2 жовтня 2011 року) «інноваційний потенціал» було визначено як сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки. Вивчення наукової літератури дозволяє класифікувати основні підходи до розкриття сутності «інноваційний потенціал» (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація підходів до розкриття поняття та сутності наукової категорії «інноваційний потенціал»

Так, лексичний підхід, виходить з пошуку історично закріплених в свідомості людей співвідношення слова з певним явищем дійсності, ресурсний – зосереджує увагу на впорядкованій сукупності ресурсів, які забезпечують здійснення інноваційної діяльності суб’єкта ринку. Перевагами даного підходу є спроба дати оцінку поточній ситуації розвитку інноваційних процесів (виділити сильні і слабкі сторони). Підхід «прихованих резервів» диференціює ресурси на реалізовані та нереалізовані (приховані) ресурсні можливості, які можуть бути приведені в дію для досягнення кінцевої мети економічних суб’єктів. Підхід «*еволюційний*» визначає «інноваційний потенціал» як міру здатності і готовності економічного суб’єкта здійснювати інноваційну

діяльність. Під здатністю розуміється наявність і збалансованість структури компонентів потенціалу, а під готовністю – достатність рівня розвитку цих ресурсів. *Результативний підхід* аналізує «вихідні параметри» інноваційної діяльності та є відображенням кінцевого результату реалізації наявних можливостей у вигляді нового продукту, отриманого в ході здійснення інноваційного процесу. Недоліком даного підходу є неможливість здійснити аналіз наявності та збалансованості структури компонентів інноваційного потенціалу та достатності рівня розвитку потенціалу для формування інноваційної активності економіки. *Синергетичний підхід* (поєднання ресурсного та результативного підходів) сукупність інноваційних ресурсів, що надаються у вигляді продукту інноваційної діяльності, виробничої сфери. В залежності від сфери використання результатів наукових досліджень (фундаментальний, прикладний). *За ступінню (мірою) реалізації* – фактичний (досягнутий, реалізований) та перспективний (вектор розвитку).

Використання логіко-історичного підходу дозволяє виокремити людину як одного із основних суб'єктів «інноваційного потенціалу» та наголосити на важливості ролі держави у формуванні інституційного середовища розвитку «інноваційного потенціалу» та суспільства у здійсненні контролюючої функції щодо науки та впровадження її практичних результатів. Варто зазначити, що вже до першого тисячоліття до нової ери науковий світогляд став доволі поширеним. Досягнення філософів цього періоду дозволило осмислити той факт, що для життєзабезпечення людини «знати» так само необхідно, як бачити, чути, відчувати на дотик. Глава перша книги першої Аристотеля «Метафізика» починається фразою: «Всі люди за своєю природою прагнуть до знань (пізнання)» [5]. І далі Аристотель стверджує, що прагнення до знання у людини має те ж походження, що і його прагнення чути, бачити, відчувати на дотик. На думку В.П. Соловйова, не завжди наявність зору дозволить людині стати художником, розрізняти найтонші відтінки кольору, і не завжди наявність слуху дозволяє людині стати видатним композитором або музикантом [6]. Прагнення до знань, що притаманне кожній людині, взагалі то кажучи, дозволяє йому стати інноватором, тобто людиною, яка може на основі накопичених знань змінити «норму» відносин між людиною і навколишнім середовищем. Інтенсивна дифузія знань, на думку В.П. Соловйова, може призвести до непередбачуваної зміни соціальних настроїв і цілепокладання. Особливо великою є небезпека в тому випадку, якщо уряд нехтує наявністю природної властивості накопичувати знання та не дбає про підготовку суспільства до безальтернативності його споживання. Можна погодитись із думкою вченого, що суспільство має виконувати функцію контролю за станом науки і практичним використанням її результатів. Як приклад своєрідного «опору» суспільства до інновацій, вчений наводить події, що мали місце у Великій Британії наприкінці 18-го- на початку 19 ст. (луддський рух проти впровадження машин і капіталістичної експлуатації) наголошуючи, на тому, що: якщо використання наукового результату істотно змінює технологію і

виробничий процес, то можуть виникати перешкоди впровадженню нових технологій і нового обладнання з боку працівників, які не схильні змінювати інструментарій своєї праці без зрозумілих їм причин. Повертаючись до методологічних аспектів дослідження інновацій, варто зазначити, що аналіз міжнародних наукових джерел дозволив виокремити п'ять основних етапів розвитку міжнародної методології ОЕСР (як однієї із багатьох міжнародних організацій що здійснюють моніторинг інноваційного потенціалу), якими є: перший – етап «зародження», що розпочався у 1980 р. і тривав до 1990 р.; другий етап (1991–1996 рр.); третій етап (1997–2005 рр.); четвертий етап (2005–2018 рр.); п'ятий етап (розпочався у 2018 р.) [7]. Основними особливостями, які притаманні сучасним етапам розвитку міжнародної методології у сфері інновацій, є врахування: всеохоплюючої ролі глобальних ланцюгів вартості; появи нових інформаційних технологій та їх впливу на нові бізнес-моделі; зростаючого значення капіталу, що базується на знаннях; прогресу в розумінні інноваційних процесів та їх економічного впливу. Особлива увага у сучасній міжнародній методології приділяється вимірюванню інновацій у процесі цифрових трансформацій. Врахування міжнародної методології у сфері інновацій дозволить не тільки поглибити теоретичні знання та розуміння інноваційних процесів, а й дозволить розширити методологічний інструментарій міжнародних порівняльних досліджень.

Отже, вивчення наукових джерел дозволяє виокремити основні підходи до вивчення «інноваційного потенціалу», якими є: лексичний, ресурсний, еволюційний, результативний, синергетичний, в залежності від сфери використання результатів наукових досліджень (фундаментальний, прикладний), за ступінню (мірою) реалізації – фактичний (досягнутий, реалізований) та перспективний (вектор розвитку). А також сформулювати визначення «інноваційний потенціал», який є невід'ємним елементом економічного потенціалу, сукупністю ресурсів, можливостей, резервів, запасів, результатів наукових досліджень, які за умов сприятливого інституційного середовища здатні взяти участь, бути задіяними у процес суспільного виробництва з метою вироблення продукту здатного задовольнити суспільні потреби у певний період часу та у певному місці, а також сприяти зростанню якісного рівня економічного розвитку шляхом зміни структури суспільного виробництва в напрямі зростання частки наукомістких, високотехнологічних виробництв у ВВП країни.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Kuznets C. Modern Economic Growth: Findings and Reflections / Cimon Kuznets // American economic Review 63. – 1973. – September.
2. Проблемы экономики переходного общества / отв. ред. В. М. Геец, Д. С. Львов. – Запорожье: ГУ «ЗИГМУ», 2004. – 386 с.
3. Інноваційна економіка: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л. І. Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.

4. Поручник А. Інноваційний потенціал України та його реалізація в міжнародному науково-технічному співробітництві. – Режим доступу: <http://journals.uran.ua/jiep/article/view/27425>.
5. Аристотель. Метафізика. Режим доступу: http://lib.ru/POEEAST/ARISTOTEL/metaphiz.txt_with-big-pictures.html#.
6. Соловйов В.П. Наука та інновації як інструменти технологічної та соціальної еволюції // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки в контексті інтеграції України в Європейський науково-інноваційний простір: Матеріали XXII Міжнародної науково-практичної конференції, Одеса, 11–13 вересня 2017 р. / Національна академія наук України, ДУ «Інститут досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України» Київ-Одеса: 2017. – С. 412-422.
7. Скиба М.В. Основні етапи розвитку міжнародної методології у сфері інновацій // Бізнес інформ. – 2018. – № 11. – С. 89-94.

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Малюта І. А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
регіональних студій та туризму*

Університет митної справи та фінансів

Гнезділова Ю. С.

студент

Університет митної справи та фінансів

м. Дніпро, Україна

ВПЛИВ БЮДЖЕТНИХ АВІАКОМПАНІЙ НА РИНОК МІЖНАРОДНИХ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ

Авіатранспорт є найдорожчим способом пересування, проте на світовому ринку міжнародних авіаперевезень все більше з'являється бюджетних авіакомпаній. Суть low-cost квитків полягає в тому, що компанія надає лише перевезення, решта послуг сплачується окремо. Бюджетні авіакомпанії економлять на всьому, виключаючи безпеку подорожі. Основні кошти бюджетних авіакомпаній спрямовані на оснащення літаків, також слід зазначити, що місткість авіатранспорту більша, ніж звичайної авіакомпанії. Таким чином, low-cost перевізники перевозять більшу кількість пасажирів, а також виконують більшу кількість рейсів.

Бюджетні авіакомпанії не мають головного аеропорту – «хабу» – завдяки якому пасажирів мають зручний час очікування, оскільки рейси звичайної авіакомпанії налаштовані по черзі та в пріоритеті. Такі перевезення є досить витратними, тому low-cost авіакомпанії обирають подорожі з невеликих аеропортів.

Загальна кількість бюджетних авіакомпаній 20, проте саме 6 обслуговують територію Європи. А саме це авіакомпанії Ryanair, EasyJet, AirBerlin, Norwegian, Vueling Airlines, WizzAir. На рис. 1 більш детально зображено покриття бюджетними авіалініями території Європи.

На ринку Сполучених Штатів Америки також наявно багато бюджетних авіакомпаній, а саме це пов'язане з високим рівнем життя людей та можливістю подорожувати авіатранспортом. Найчастіше пасажирів обирають саме подорожі повітряним транспортом навіть на невеликі відстані.

На рис. 2 зображена структура покриття бюджетними авіакомпаніями простору Америки.

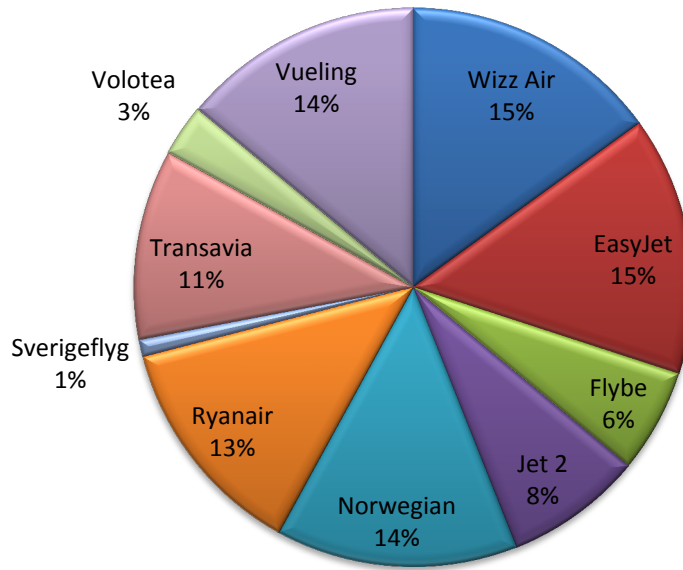


Рис. 1. Структура покриття бюджетними авіалініями європейського авіаринку

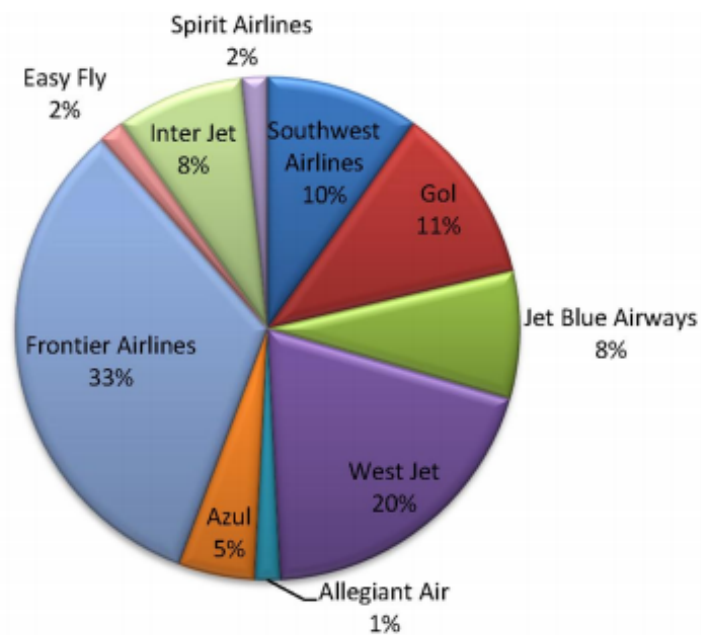


Рис. 2. Структура покриття бюджетними авіалініями американського авіаринку

Розглядаючи загальний обсяг бюджетних авіаперевезень лідером є Сполучені Штати Америки, саме на перевезення тут приходиться 30% світового обігу, більш детально понад 200 млн. пасажирів. Майже в половину менше, а саме 92 млн пасажирів транспортує Велика Британія, згодом 64 млн – Німеччина, 55 млн – Іспанія та 38 млн – Італія. Бюджетні авіакомпанії Європи

користуються високою популярністю, серед найбільших авіаперевізників можна відзначити AirBerlin (бюджетний авіаперевізник номер один у Німеччині), Vmibaby (Велика Британія), AirBaltic (авіакомпанія-дискаунтер в Латвії), Ryanair (Ірландія). Але безперечним лідером за результатами на європейському ринку була і залишається авіакомпанія Ryanair [1].

Зони покриттів бюджетних авіакомпаній зображено на рис. 3.

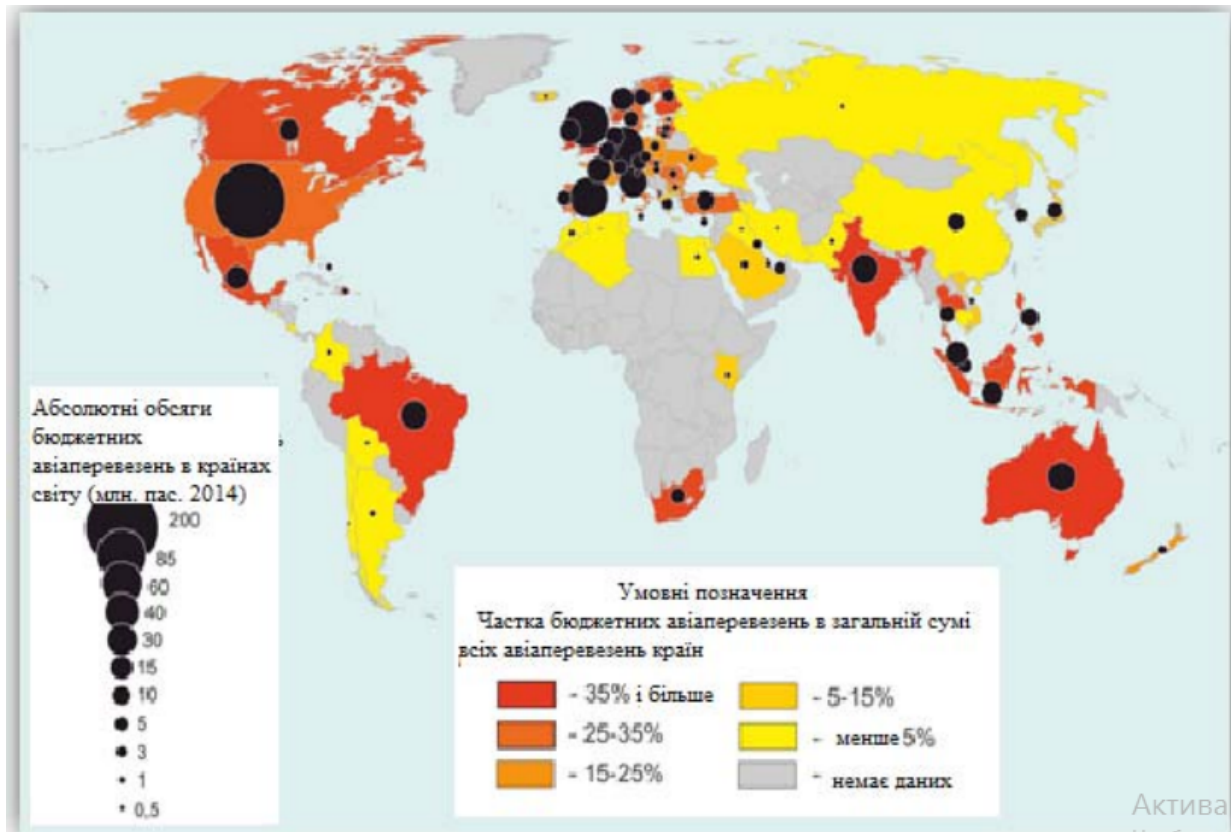


Рис. 3. Зони покриття бюджетних авіакомпаній

Головною перевагою бюджетних авіакомпаній є те, що вони стимулюють регіональну економіку тим, що використовують невеликі аеропорти, тим самим зменшують навантаження на великі. Як вже було сказано вище, бюджетні авіакомпанії мають більш нові літаки та більш щільне компонування крісел, тому вони є більш екологічними (менша кількість викидів вуглекислого газу).

Отже, бюджетні авіакомпанії є одними з головних конкурентів для авіакомпаній зі звичайними цінами. Проте для населення та пасажирів вони є одним з найзручніших та вигідних варіантів переміщення, для державного регулювання вони також мають велике значення, а саме те, що надають розвиток невеликим аеропортам, тим самим зменшують навантаження на великі. Таким чином, можна зробити висновок, що збільшення кількості авіакомпаній-дискаунтерів стане великим поштовхом для розвитку авіації навіть в невеликих та небагатих країнах.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Airlines Inform [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.airlines-inform.ru/low_cost_airlines/europe.
2. Gol Passagens Aereas [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.voegol.com.br/en-us/destinos/mapa-de-rotas/Paginas/default.aspx>.

Іванов С. В.

*доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент Національної академії наук України*

Ляшенко В. І.

*доктор економічних наук, професор,
Міжнародний центр дослідження соціально-економічних
проблем модернізації та розвитку кооперації
м. Дніпро, Україна*

Ляшенко А. Ю.

*аспірантка
Інститут економіки промисловості
Національна академія наук України
м. Київ, Україна*

СПЕЦІАЛЬНІ РЕГУЛЯТОРНІ РЕЖИМИ В ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКАХ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Підвищення технологічної інтенсивності промислової продукції країни є надзвичайно важливою метою розвитку економіки на сучасному етапі. Одним з дієвих інструментів досягнення цієї мети є індустріальні парки (ІП), які, як свідчить світовий досвід, є локомотивами локального індустріального розвитку та спрямовані на пришвидшення технологічного рівня місцевої промисловості. Розвиток в ІП можливий, по-перше, завдяки зниженню витрат підприємств від спільного використання інфраструктури або промислових потужностей, по-друге – завдяки впровадженню на цих територіях спеціального пільгового режиму оподаткування, який встановлюється законодавчо та являє собою перелік стимулів у вигляді пільг за різними групами податків. Стимулом для діяльності в ІП може вважатися також зменшення регуляторного впливу, спрощення адміністративних процедур, пряма фінансова підтримка з боку держави при заснуванні та здійсненні промислової діяльності в ІП.

Згідно до дослідження Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку (UNIDO) стимули індустріальних парків включають, але не обмежуються: 1) коротко- та довгострокове кредитування за пільговими ставками; 2) зменшення або скасування мит та податків; 3) збудовані заводи, пільгова орендна плата; 4) знижена вартість землі/оренди; 5) пільгові тарифи на воду та електрику; 6) преференційні тарифи на телекомунікаційні послуги;

7) спрощення регуляторних процедур/«єдине вікно» з адміністративних питань; 8) колективне використання виробничих потужностей та послуг; (9) створення житлової інфраструктури для працівників, їх розселення (UNIDO, 1997) [1, с. 23].

Під індустріальним парком (ІП) слід розуміти територію, спеціально виділену для використання групою промислових підприємств. Парк являє собою «ділянку землі, розроблену і розділену відповідно до комплексного плану, забезпечену дорогами, транспортом і комунальними послугами з або без забудованих (заздалегідь) заводів, іноді з загальними промисловими об'єктами» [1, с. 12]. «Визначення індустріального парку як території дозволяє вживати вираз «правовий режим індустріального парку» та вказує на те, що такий режим є територіально обмеженим спеціальним режимом господарської / інвестиційної діяльності» [2, с. 138].

Найбільш поширеними пільгами учасникам ІП є фіскальні пільги, а саме: пільги з оподаткування майна та нерухомості, зниження корпоративного податку на прибуток, а також митні пільги (зниження (до відміни) мита на ввезене устаткування, розстрочка ПДВ та інші. В табл. 1 наведені групи найбільш поширених пільг учасникам ІП в країнах, що розвиваються.

На думку деяких дослідників «ключовим аспектом спеціального правового режиму індустріальних парків є полегшення регуляторного тягара для учасників таких парків» [2]. В Україні ЗУ «Про індустріальні парки», а також Законопроекти стосовно внесення змін до Податкового та Митного кодексів України (від 25 квітня 2016) [8; 9] приділяють регуляторним спрощенням мало уваги.

Законодавством України передбачена пряма (фінансова) та непряма (фіскальна) підтримка господарської діяльності в межах індустріальних парків. Прямій державній підтримці присвячена ст. 34 ЗУ «Про індустріальні парки» [10] під назвою «Державна підтримка облаштування індустріальних парків». Відповідно до ч. 4. цієї статті, «з метою державної підтримки створення та функціонування індустріальних парків керуючим компаніям та ініціаторам створення – суб'єктам господарювання за рахунок коштів, передбачених законом про Державний бюджет України на відповідний рік, надаються безвідсоткові кредити (позики), цільове фінансування на безповоротній основі облаштування індустріальних парків» [10]. Механізм прямої державної підтримки (безвідсоткові кредити (позики), цільове фінансування на безповоротній основі для облаштування індустріальних парків) досі не був розроблений [12].

Непряма підтримка індустріальних парків у вигляді митних пільг передбачена ч. 6 ст. 287 Митного Кодексу України, згідно до якої «при ввезенні на митну територію України від оподаткування митом звільняються:

– устаткування, обладнання та комплектуючі до них, матеріали, що не виробляються в Україні, які не є підакцизними товарами та ввозяться ініціаторами створення – суб'єктами господарювання, керуючими компаніями індустріальних парків для облаштування індустріальних парків;

– устаткування, обладнання та комплектуючі до них, що не виробляються в Україні та не є підакцизними товарами, які ввозяться учасниками індустриальних парків для здійснення господарської діяльності у межах індустриальних парків» [11].

Таблиця 1

**Перелік пільг учасникам індустриальних парків
в деяких країнах, що розвиваються**

Спеціальний режим (Пільга)	Країна
Оподаткування землі та нерухомості	Румунія, Туреччина, Польща, Білорусь, Македонія, В'єтнам, Азербайджан, Україна (за рішенням місцевої влади), Грузія
Корпоративний податок на прибуток (або ПДФЛ)	Білорусь, Росія, Польща, Туреччина, Чехія, Македонія, В'єтнам, Україна, Азербайджан, Грузія
Державна підтримка (початкові інвестиції/компенсація капітальних витрат інвесторів)	Румунія, Угорщина, Словаччина, Польща, Молдова
Державна фінансова допомога при створенні робочих місць	Польща, Словаччина, Чехія
Митні (ПДВ та/або мито при імпорті)	Росія, Білорусь, Туреччина (обладнання), Македонія (сировина, обладнання), В'єтнам, Азербайджан, Україна, Молдова, Грузія
Акциз	Македонія, В'єтнам
Розвиток інфраструктури за державний кошт (або надання субсидій/компенсацій)	Росія, Молдова, В'єтнам, Азербайджан
Компенсація вартості підвищення кваліфікації персоналу, тренінги персоналу	Польща, Туреччина
Внески на соціальне страхування	Туреччина, Білорусь
Комунальні платежі	Туреччина
Компенсація переселенням з територій ІІІ, надання житла в оренду працівникам ІІІ	В'єтнам
Транспортний податок	Росія
Виплати за шкідливий вплив на довкілля	Білорусь
Пільгове кредитування	В'єтнам, Україна, Туреччина

Джерело: складено авторами за даними [5-13]

«Переліки такого устаткування, обладнання та комплектуючих до них, матеріалів з визначенням їх кодів згідно з УКТ ЗЕД, порядок та обсяги ввезення таких товарів визначаються Кабінетом Міністрів України» [11].

Законопроекти від 25 квітня 2016 року стосовно внесення змін до Податкового та Митного кодексів України щодо розвитку вітчизняного виробництва шляхом стимулювання залучення інвестицій в реальний сектор економіки через індустріальні парки (2554а-д та 2555а-д) [8; 9] передбачають кілька податкових преференцій:- звільнення на 5 років від податку на прибуток та на наступні 5 років половинна ставка (9%) і лише за умови реінвестування цих коштів у розвиток виробництва; – звільнення від ввізного мита на обладнання та устаткування для облаштування та здійснення господарської діяльності в межах ІІІ; – розстрочка на 5 років імпортного ПДВ на обладнання та устаткування для облаштування та здійснення господарської діяльності в межах ІІІ; – можливість отримання фіскальних стимулів з податку на нерухоме майно, земельного податку та орендної плати за користування земельною ділянкою державної чи комунальної форми власності, на якій створено ІІІ, за рішенням місцевої влади.

З усього переліку пільг незадіяними для України залишаються стимули:

1. Державна підтримка облаштування ІІІ («підготовка земельних ділянок, а також проектування, будівництво, реконструкція, ремонт та облаштування об'єктів інженерно-транспортної інфраструктури чи інших об'єктів» [9]), яка так само, як і безвідсоткове кредитування на практиці не реалізуються через відсутність чіткого механізму надання такої підтримки.

2. Початкові інвестиції/ компенсація капітальних витрат інвесторів.

3. Пільгові комунальні платежі, вартість телекомунікаційних послуг.

4. Скасування ПДВ при імпорті обладнання.

5. Фінансова допомога при створенні робочих місць, компенсація вартості навчання робітників.

6. Надання житла в оренду працівникам індустріальних парків, їх розселення.

7. Спрощення регуляторних процедур для учасників індустріальних парків.

Таким чином, вивчення закордонного досвіду надання пільг учасникам індустріальних парків свідчить про наявність широкого переліку стимулів для підприємств-учасників індустріальних парків і їх застосування країнами, що розвиваються. Стимули в ІІІ не обмежуються фіскальними інструментами, і можуть стосуватись також спрощення процедур реєстрації в ІІІ, отримання дозволів, ліцензій, тобто «зменшення регуляторного тягара».

В залежності від обраного державою набору пільг вони здатні впливати на поліпшення промислової динаміки на певній території або гальмувати розвиток. Таким чином, метою державного впливу при створенні ІІІ є балансування інтересів підприємців та держави та розроблення спеціального регуляторного режиму в ІІІ, що сприяє підвищенню технологічного рівня промислового виробництва та ефективній роботі підприємств в ІІІ.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Economic zones in the ACEAN / UNIDO Country office in Viet Nam / – August, 2015. – 111 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.unido.org/sites/default/files/2015-08/UCO_Viet_Nam_Study_FINAL_0.pdf.
2. Поєдинок В.В. Правовий режим індустріальних парків в Україні / В.В. Поєдинок // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Юридические науки». Том 26(65). 2013. – № 2-2. – С. 138-143.
3. Галасюк В.В. Індустріальні парки: міфи та реалії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.segodnya.ua/opinion/galasukcolumn/ndustrialn-parki-mfi-ta-real-762486.html>.
4. Індустріальні парки в Україні: що це таке і чи вдасться їх реанімувати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mind.ua/publications/20186816-industrialni-parki-v-ukrayini-shcho-ce-take-i-chi-vdastsya-yih-reanimuvati>.
5. Єгорова О.О. Організовані індустріальні зони Туреччини: фіскальне стимулювання / О.О. Єгорова, Е. Манав // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – Вип. 6, Ч. 1.– 2016.– С. 109-116.
6. Костюнина Г.М. Свободные экономические зоны в практике Вьетнама / Г.М. Костюнина // Юго-Восточная Азия: актуальные проблемы развития. – 2018. – Том 1, № 2(39). – 2018. – С. 121-135.
7. Лекарь С.І. Міжнародні та вітчизняні реалії функціонування індустріальних парків / С.І. Лекарь // Економіка промисловості. –№ 1. – 2017. – С. 80-94.
8. Проект Закону України «Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо розвитку вітчизняного виробництва шляхом стимулювання залучення інвестицій в реальний сектор економіки через індустріальні парки»: № 2554а-д: за станом на 25 квітня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL:http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=58867.
9. Проект Закону України «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо розвитку вітчизняного виробництва шляхом стимулювання залучення інвестицій в реальний сектор економіки через індустріальні парки»: № 2555а-д: за станом на 25 квітня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=58869.
10. Закон України «Про індустріальні парки»: за станом на 24.11.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5018-17>.
11. Митний Кодекс України: за станом на 25.11.2018 URL: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
12. Сай-Бондар Л. Індустріальні парки: нові можливості / Л.Сай-Бондар // Вісник. Офіційно про податки, № 23(881). – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ru/pubs/id/9929>.
13. Індустріальні парки в Україні: проблеми становлення та перспективи розвитку: монографія / І.Ю. Єгоров, О.М. Бойко, В.Ю. Грига; наук. ред. І.Ю. Єгоров; НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»; Міністерство економічного розвитку і торгівлі України; Науково-дослідний економічний інститут. – К., 2015. –140 с.
14. Ляшенко В.І., Котов Є.В. Україна XXI: неоіндустріальна держава або «крах проекту» – монографія // Київ: ІЕП НАН України, 2015. – 196 с.
15. Lyashenko V., Osadcha N., Galyasovskaya O., & Knyshek O. (2017). Marketing prospects of small developed African countries assessment for traditional Ukrainian exports. Economic Annals-XXI, 166(7-8), 20-25, <http://soskin.info/userfiles/file/Economic-Annals-pdf/DOI/ea-V166-04.pdf>.

16. Pajak K., Kamińska B., & Kvilinskyi O. (2016). Modern trends of financial sector development under the virtual regionalization conditions. Financial and credit activity: problems of theory and practice, 2(21), 204-217, <http://fkd.org.ua/article/view/91052/92128>.
17. Амоша А.И., Дубинина М.В., Кацура С.Н., Ляшенко В.И., Марченко В.Н. Регионы Украины: оценка конкурентоспособности // Экономист. 2005. № 12. С. 62-74.
18. Ляшенко В.И., Павлов К.В. Нанозкономика, наноиндустрия, нанотехнологии: проблемы и перспективы развития и управления в славянских странах СНГ. – монография. – Апатиты: КНЦ РАН, 2007. – 263 с.

Корнєєв М. В.

доктор економічних наук,

професор кафедри міжнародних економічних відносин,

регіональних студій та туризму

Університет митної справи та фінансів

Літвінчук А. В.

студент

Університет митної справи та фінансів

м. Дніпро, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

В останні десятиліття одним з домінуючих чинників економічного зростання є людський капітал. Даний фактор стає пріоритетним в силу декількох причин.

По-перше, перехід до постіндустріального суспільству, виробництво в якому в основному спирається на інформаційну, наукомістку, високотехнологічну, інноваційну економіку, прагне до економіки знань. Виходячи з цього, кардинально змінюється зміст і характер трудової діяльності. Творчий характер праці, знання як безпосередня продуктивна сила і інформація як виробничий ресурс все більше починають грати роль рушійної сили в суспільстві. По-друге, виходячи з якісних змін у відтворювальному процесі домінує людський капітал. Третьою причиною можна позначити зростання ролі сфери послуг: в постіндустріальному суспільстві вона набуває все більшої значущості. В умовах, коли головним конкурентоспроможним ресурсом стає висока кваліфікація і сукупні знання працівників, виникає реальна можливість поширення власності працівника на матеріальні умови виробництва, заміни відділення капіталу від працівника їх злиттям.

Середній рівень освіченості населення є одним з головних показників розвиненості країни, запорукою її процвітання і стабільності.

Основними показниками, за якими визначається ІЛР є:

- середня тривалість життя;
- тривалість навчання;
- ВВП на душу населення [1, с. 113].

Крім того, враховуються показники, що характеризують рівень соціального захисту, здоров'я, культурного розвитку, стану злочинності, охорони навколишнього середовища та участі населення в прийнятті рішень.

Рейтинг країн за індексом людського розвитку був складений Програмою розвитку ООН (ПРООН) та опубліковано в доповіді «Оновлені статистичні дані 2018». Так, за цим показником згідно зі статистичними даними [2], у 2017 р. Україна посіла 88-ме місце в рейтингу країн за індексом людського розвитку серед 189-ти країн світу (2016 року – 90, 2015 р. – 84, 2014 р. – 81, 2013 – 83, 2012 р. – 78, 2010 р. – 69) (рис. 1). Лідерами за цим показником є Норвегія, Швейцарія, Австралія, Ірландія і Німеччина. США знаходиться на тринадцятому місці, а Росія – на 49-му місці [2].

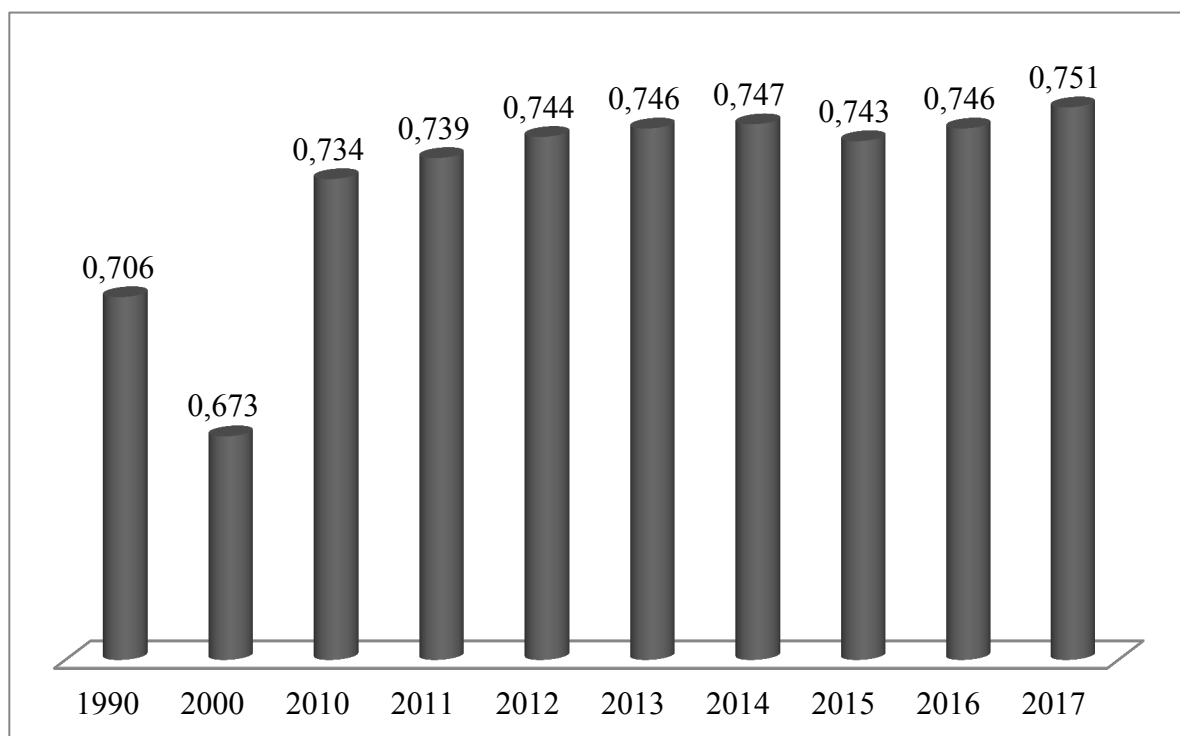


Рис. 1. Значення індексу людського розвитку в Україні [3]

У першу п'ятірку країн згідно з глобальним рейтингом за ІЛР в 2017 році входять Норвегія (0,953), Швейцарія (0,944), Австралія (0,939), Ірландія (0,938) і Німеччина (0,936) (табл. 2.1). Нижню п'ятірку складають Бурунді (0,417), Чад (0,404), Південний Судан (0,388), Центральнаафриканська Республіка (0,367) і Нігер (0,354) [2].

Найбільше підвищення рейтингу за ІЛР за період 2012-2017 рр. відбулося у Ірландії, яка піднялася на 13 позицій, а також у Ботсвани, Домініканської Республіки та Туреччини – кожна на вісім позицій. Найбільше зниження відмічено у Сирійській Арабській Республіки (опустилася на 27 позицій), Лівії (на 26) та Ємену (на 20). Найбільше підвищення рейтингу за ІЛР за період 2012-2017 рр. відбулося у Ірландії, яка піднялася на 13 позицій, а також у

Ботсвани, Домініканської Республіки та Туреччини – кожна на вісім позицій. Найбільше зниження відмічено у Сирійській Арабській Республіки (опустилася на 27 позицій), Лівії (На 26) та Ємену (на 20) [3].

Озираючись назад на майже три минулі десятиліття, можна відзначити, що всі регіони і групи країн за рівнем людського розвитку домоглися істотного прогресу. Величина глобального ІЛР в 2017 р сягала 0,728 – на 21,7 відсотка вище, ніж у 1990 р, коли вона становила 0,598. Під усьому світі люди живуть довше, краще навчені і мають більш широкі життєві можливості. Середня тривалість життя збільшилася з 1990 р на сім років, а загальне охоплення початковою освітою існує більш ніж в 130 країнах.

У той же час у всіх регіонах, особливо в останнє десятиліття, зростання ІЛР сповільнилося. Частково це викликане глобальною продовольчою, фінансовою та економічною кризою 2008-2009 рр. але почасти причина цього полягає в тому, що у міру прогресу людського розвитку уповільнення зростання ІЛР неминуче, враховуючи граничні значення зростання окремих компонентів ІЛР, що видно на прикладі країн ОЕСР. Існує біологічна межа очікуваної тривалості життя; тривалість навчання і ступінь охоплення освітою теж не можуть підвищуватися нескінченно [4].

Єдиним компонентом Індексу, який може продовжувати збільшуватися, є дохід, а й його зростання сповільнюється в міру досягнення економікою зрілості. Чим більшу кількість країн досягає верхньої межі параметрів ІЛР, тим більшого значення набувають показники якості людського розвитку.

У період з 1990 р прогрес не завжди був стабільним. У деяких країнах відбувалися реверсивні процеси, викликані конфліктами, епідеміями або економічними кризами. Наприклад, у багатьох державах Східної Європи та Центральної Азії в 1990-х рр. відбулося падіння значень ІЛР внаслідок розпаду Радянського Союзу, а також збройних конфліктів, гіперінфляції і хворобливого впровадження (або експансії) ринкових механізмів. Африка на південь від Сахари в період 1990-х теж несла втрати, коли конфлікти і епідемія ВІЛ / СНІДу привели до різкого зниження очікуваної тривалості життя [5].

Отже, більшість людей сьогодні живуть довше, мають більш високий рівень освіти і більш широкий доступ до товарів і послуг, ніж будь-коли раніше. Навіть в країнах з низьким рівнем людського розвитку цей рівень значно підвищився. Однак в сфері якості людського розвитку є значні недоліки. Той факт, що люди живуть довше, сам по собі ще не означає збільшення числа років, проведених в достатку і радості. Збільшення тривалості освіти не втілюється автоматично в належні знання і людський потенціал. Таким чином, для того щоб в подальшому відслідковувати прогрес, важливо приділяти основну увагу якості людського розвитку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Левченко О. М. Професіональний потенціал: регуляторні механізми інноваційного розвитку: моногр. / О. М. Левченко. – Кіровоград: КОД, 2009. – 375 с.

2. Програма розвитку ООН: Доповідь про людський розвиток 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update_ru.pdf.
3. Индекс человеческого развития в странах ЕС, аналитический обзор [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://naukovedenie.ru/PDF/36EVN117.pdf>.
4. Кузьмін О. Є. Оцінка рівня розвитку людського капіталу України в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / О. Є. Кузьмін, А. Ю. Шахно – Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.in.ua/pdf/4_2018/4.pdf.
5. United nations development programme: Human Development Reports [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://hdr.undp.org/en/2018-update>.

Крилова І. І.

*кандидат юридичних наук, докторант
Національна академія державного управління
при Президентові України
м. Київ, Україна*

АНАЛІЗ ПЕРЕВАГ ТА НЕДОЛІКІВ ОСНОВНИХ СВІТОВИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ

Аналізуючи данні стосовно переважної більшості певної форми власності підприємств водопостачання та водовідведення у світі, іноземні дослідники зазначають, що тільки біля однієї десятої частини населення світу отримують питну воду від приватних компаній. Державна (комунальна) форма власності підприємств водопостачання та водовідведення з відповідними формами управління є переважною формою в організації водного сектору, що складає 89%. Вибір такої форми пов'язаний із сприйняттям води, як суспільного блага. Крім того, значна участь приватного капіталу існує в основному у західній Європі (головним чином, в Англії, Уельсі, Франції, у меншому ступені в Іспанії, Греції та Італії) [1].

Світові моделі управління підприємствами водопровідно-каналізаційного господарства представлені чотирма формами управління: (1) Державне (комунальне) управління (інфраструктура систем водопостачання та водовідведення перебуває у комунальній власності), за яким експлуатаційні служби водопостачання та водовідведення інтегровані в організаційну структуру муніципальних органів влади (*Швейцарія, Ірландія (очистка стоків)*) або послуги надаються підприємствами водопостачання та водовідведення юридично підпорядкованими муніципалітетам (*Австрія, Швеція, Фінляндія, Норвегія*). (2) Делеговане комунальне управління (інфраструктура систем водопостачання та водовідведення перебуває у комунальній власності), за якого послуги надаються юридично незалежними підприємствами водопостачання та водовідведення у формі акціонерних товариства, контрольний пакет акцій яких знаходиться у власності муніципалітетів (*Нідерланди (водопостачання), Німеччина, Греція, Бельгія, ряд штатів Австралії, Нова Зеландія*).

Таблиця 1

№	Форма управління підприємствами водопостачання та водовідведення / форма власності		Переваги	Недоліки
	2	3		
1.	Державне (комунальне) управління / комунальна власність	Повна інтеграція експлуатаційних служб в організаційну структуру муніципальних органів влади	4 Підрозділ з водопостачання та водовідведення легко контролювати через муніципалітети, які впроваджують свою цінову політику і приймають всі стратегічні рішення	5 Відсутність власних коштів на розвиток і реконструкцію систем водопостачання та водовідведення. Фінансові та інвестиційні ризики несе муніципалітет.
2.	Делеговане комунальне управління / комунальна власність	Юридична підпорядкованість спеціалізованих підприємств водопостачання та водовідведення муніципалітету	Наявність власного бюджету та ведення власного фінансового обліку. Можливість здійснення кадрової політики.	Складність в залученні інвестицій. Підконтрольність муніципалітету в питаннях визначення обсягу інвестицій і найму керуючих працівників. Залежність від муніципалітету в плані субсидій (дотацій)
3.	Приватне делеговане управління / комунальна власність	Юридично незалежні підприємства водопостачання та водовідведення у формі акціонерних товариств, контрольний пакет акцій яких знаходиться у власності муніципалітету	Підприємства самостійно формують тарифи на воду і каналізацію, покривають витрати на оновлення основних фондів; визначають власний бюджет; проводять кадрову політику; мають можливість залучення банківських кредитів на розвиток інженерної інфраструктури.	Муніципалітет, як основний власник акцій, контролює стратегію розвитку підприємства. Складність залучення інвестицій до розвитку інженерної інфраструктури.
		Контракт на управління (від 3 до 5 років)	Можливість реагувати на потреби споживачів, підвищення ефективності управління. Поповнення муніципального бюджету.	Збільшення вартості послуг. Відсутність стійких стимулів до зниження собівартості послуг. Інвестиційну та комерційну відповідальність несе муніципалітет.
		Оренда інженерної інфраструктури приватною компанією (від 5 до 15 років)	Підвищення контролю за витратами води; технологічного рівня експлуатації систем водопостачання та водовідведення. Стимулювання до впровадження інновацій, підвищення ефективності господарювання, економії ресурсів.	Необхідний фінансовий контроль з боку муніципалітету, який несе інвестиційні ризики за договором. Орендар не несе відповідальності за управління інвестиційною діяльністю (за винятком поточних інвестицій в оборотний капітал)

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5
		<p>Концесія (від 15 до 30 років) Передбачається, що термін дії концесії об'єктів водопостачання та водовідведення залежить від тривалості життєвого циклу об'єктів, терміну їх створення і реконструкції, обсягу інвестицій, що дозволить концесіонеру компенсувати вкладені інвестиції за рахунок збору тарифних платежів зі споживачів.</p> <p>Варіанти концесійних угод: – <i>BOOT</i> – (від 20 до 30 років); – <i>BOT</i></p>	<p>Повернення в кінці терміну концесійної угоди модернізованого обладнання муніципалітету. Підвищення ефективності використання комунальної власності. Використання новітніх науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок. Фінансові та інвестиційні ризики несе концесіонер.</p> <p>Підвищення технічного рівня обслуговування систем водопостачання та водовідведення за рахунок використання ефективних технологій, впровадження енерго- та ресурсозберігаючого обладнання. Будівельні, фінансові, інвестиційні ризики несе концесіонер. Залучення іноземних інвестицій для будівництва об'єктів водопостачання і водовідведення, економія коштів з місцевого бюджету</p>	<p>Необхідний постійний контроль з боку муніципалітету щодо регулювання тарифної політики. Підвищення тарифів на послуги (оскільки тариф має покривати операційні витрати, а також витрати на обслуговування кредитів).</p> <p>Необхідний контроль за дотриманням концесіонером стандартів обслуговування. Підвищення тарифів на послуги. Цей вид контракту можна реалізувати тільки в великих мегаполісах, в яких муніципалітет зможе гарантувати концесіонеру певний обсяг надаваних послуг водопостачання та водовідведення.</p>
4.	Приватне управління / приватна власність	Приватизація	Залучення інвестицій на відновлення основних фондів (інженерної інфраструктури), залучення кредитних ресурсів комерційних банків, отримання субсидій з боку муніципалітету	Збільшення забору води через прагнення приватної компанії збільшити прибуток. Підвищення тарифів на послуги. Необхідність створення спеціального органу для регулювання діяльності приватних монополій в області тарифної політики і дотримання нормативів якості послуг.

(3) Приватне делеговане управління (інфраструктура систем водопостачання та водовідведення перебуває у комунальній власності), за якого з підприємствами водопостачання та водовідведення укладаються строкові контракти: контракт на управління на строк від 3 до 5 років (*США (Індіанapolis), Мексика (м. Мехіко), Туреччина (м. Анталія), Німеччина (м. Брауншвейг), Пуерто-Ріко, Тринідад і Тобаго*); договір оренди інженерної інфраструктури приватною компанією на строк від 5 до 15 років (*Франція, Чехія (Південна та Північна Богемія), Польща (м. Гданськ), Угорщина (м. Сегед), Гвінея, Колумбія (м. Картахена)*); договір концесії на строк від 15 до 30 років (*Франція, Іспанія, Аргентина (м. Буенос-Айрес), Філіппіни (м. Маніла), Марокко (м. Касабланка), Угорщина (м. Будапешт), ЮАР (м. Йоханнесбург), Румунія (м. Бухарест)*); інші концесійні угоди: типу «BOOT» на строк від 20 до 30 років (від англ. «build-own-operate-transfer» – «будувати-володіти-керувати-передавати у власність»), або типу «BOT» – (від англ. «Build-operate-transfer» – «будувати-управляти-передавати») на обумовлений строк (*Австралія (м. Сідней), Туреччина (м. Ізмір), Мексика, Китай (м. Ченьду, Шанхай)*). (4) Приватне управління (інфраструктура систем водопостачання та водовідведення перебуває у приватній власності), за якого послуги з водопостачання та водовідведення надаються приватними компаніями, які також володіють інженерною інфраструктурою (*Англія, Уельс, Чилі, США (деякі міста)*) [1; 3; 4; 5; 6; 7, с. 19-22].

В таблиці наведено переваги та недоліки, характерні для кожної моделі управління підприємствами водопровідно-каналізаційного господарства, розглянутих вище (створено з урахуванням [1; 3; 4; 5; 6; 2; 7, с. 19-22]).

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Claude Ménard, Peeroo Aleksandra. Liberalization in the Water Sector: Three Leading Models. Rolf Kunneke and Matthias Finger. International Handbook of Network Industries: The Liberalization of Infrastructures, Edward Elgar, pp. 310-327, 2011. HAL Id: halshs-00624303. URL: <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00624303>.
2. Garcia S., Guerin-Schneider L. and Fauquert G. (2005). Analysis of water price determinants in France: cost recovery, competition for the market and operator's strategy. Water Supply, no. 5(6), pp. 173-181. URL: <https://iwaponline.com/ws/article-abstract/5/6/173/26110/Analysis-of-water-price-determinants-in-France?redirectedFrom=fulltext>.
3. Hukka J.J., Katko T.S. Water Privatisation Revisited. Panacea or Pancake? Netherlands, 2003. URL: <https://www.ircwash.org/sites/default/-files/Hukka-2003-Water.pdf>.
4. Intelligent Urban Water Management System. D1.1 – The European Water Market Analysis. 2012. URL: <http://urbanwater-ict.eu/wp-content/uploads/2014/08/URBANWATER-D1.1-The-European-Water-Market-Analysis.pdf>.
5. R. Andreas Kraemer. Public and private management of water services. 4th National Congress on Water Resources – Portuguese Water Resources Association Lisbon, 27 March 1998. URL: https://www.academia.edu/-24251679/Public_and_Private_Management_of_Water_Services.
6. The governance of water services in Europe. URL: <http://www.eureau.org/resources/publications/150-report-on-the-governance-of-water-services-in-europe/file>.
7. Иванов В.А. Мировой опыт управления водопроводно-канализационным хозяйством. Учебное пособие Издательство Института экономики и управления ФГБОУ ВПО «УдГУ». – Ижевск, 2013. – 80 с.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Дерігін О. Д.

аспірант кафедри економіки повітряного транспорту

Національний авіаційний університет

м. Київ, Україна

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

В сучасних умовах розвитку економічних відносин підприємство, як головний суб'єкт господарської діяльності функціонує в складному зовнішньому середовищі, яке містить у собі вагомий кількість факторів, що чинять вплив на його фінансово-економічні показники. Розглядаючи поняття середнього бізнесу на макрорівні, розвиток підприємництва можна визначити як підґрунтя в складному механізмі становлення середнього класу населення в країні, що в подальшому сприяє ефективнішому переходу до ринкових відносин, пошуку нових методів функціонування господарської системи, стає неодмінною передумовою економічного зростання держави в цілому.

Обираючи стратегію та політику подальшого розвитку, будь-який суб'єкт господарювання прораховує та зважує планові результати свого функціонування, обов'язково включаючи фактор ризику, який виникає внаслідок нестабільності та постійної динаміки зовнішніх чинників. Тому, важливим завданням ефективного економічного курсу держави є підтримка та стимулювання розвитку середнього бізнесу, оскільки внаслідок невизначеності та нестабільності економічного середовища суб'єкти господарської діяльності змушені швидко адаптуватися до умов, що склалися, вивчати закони розвитку в умовах конкуренції та здійснювати пошук шляхів виживання в ринковій економіці, враховувати ризики, які виникають.

Згідно Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», державна регуляторна політика – це напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією та законами України [1]. Узагальнюючи дане визначення та підходи різних авторів, можна трактувати державне регулювання сфери

середнього бізнесу як комплекс заходів цільового впливу через державні органи на суб'єкти підприємництва шляхом запровадження адміністративно-правових, законодавчих норм, а також інструментів, спрямованих на підтримку та стимулювання їх розвитку.

Фролова Н.Л. виділяє наступні групи основних інструментів державного регуляторного та координаційного впливу, які доцільно розглянути з огляду на дослідження теми державного стимулювання розвитку середнього бізнесу [2]:

– легалізація підприємницької діяльності, що враховує державну реєстрацію суб'єктів підприємництва; ліцензування та патентування підприємницької діяльності; отримання документів дозвільного характеру тощо;

– бюджетно-податкова політика, що передбачає встановлення та регулювання податкових ставок; регулювання ставок банківських кредитних відсотків; використання режимів спрощеного оподаткування; запровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності підприємств тощо;

– ринкова регуляторна політика, яка реалізується за рахунок використання таких інструментів як: обмеження монополізму; контроль ринкової конкуренції; антиінфляційна політика; антикризова політика; державне регулювання тіньової економіки; захист прав споживачів; технічне державне регулювання, зокрема проведення стандартизації та сертифікації продукції; соціальна та екологічна відповідальність підприємств тощо.

На нашу думку, втілення зазначених інструментів у різні сектори економіки дасть змогу підтримати підприємництво, створити сприятливі умови для його розвитку та зміцнити фінансово-економічну безпеку, що у свою чергу відобразиться на показниках національної економіки, сприятиме створенню нових робочих місць, тобто зниженню рівня безробіття, зростанню доходів населення. До прикладу, запровадження системи спрощеного оподаткування та надання податкових пільг новоствореним підприємствам дасть змогу зменшити частку тіньової економіки, наповнити за рахунок цього державний бюджет та збільшити зайнятість населення.

Визначаючи механізм державного стимулювання розвитку середнього бізнесу, доцільно розглянути форми впливу, за допомогою яких відбувається втручання в ринкові відносини [3]:

1) виступаючи як надійний соціальний гарант, держава зобов'язана турбуватися про найменш захищені верстви населення (інвалідів, пенсіонерів тощо), тобто, частину виробленого підприємцями продукту компетентні державні органи повинні перерозподілити серед найбідніших, щоб запобігти політичному вибуху;

2) підприємницька діяльність використовує найскладніші технології, контроль за використанням яких повинен здійснюватись відповідними державними органами;

3) участь у світовому перерозподілі праці змушує державу не тільки прогнозувати свою економічну політику, а й використовувати інші механізми її

реалізації (економічні санкції, заборону на експорт, ліцензії, державне мито тощо).

Застосовуючи зазначені методи впливу, державна політика визначає «умови гри» в ринкових відносинах для підприємств усіх форм власності, що є передумовою виникнення чистої конкуренції, і як наслідок, забезпечення зростання життєвого рівня населення.

Відповідно до даних Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, у 2018 році відбулась реалізація програм підтримки малого і середнього бізнесу на державному рівні, які включають в себе: підтримку аграрного сектору, створення умов для започаткування власного бізнесу за сприянням державної служби зайнятості, впровадження податкових та митних пільг в сфері енергетики, розробку антимонопольної політики. Застосування зазначених програм спрямоване на комплексну підтримку різних секторів економіки, виконання яких дасть змогу стимулювати розвиток середнього бізнесу в Україні. Доцільно зазначити, що передумовою будь-якого успішного впровадження заходів з підвищення соціально-економічних показників є ефективне та раціональне планування стратегії і політики розвитку, яка включає низку цілей і завдань, а також розробку прогнозованих показників результату її виконання. До прикладу, розробка податкової політики стимулювання розвитку середнього бізнесу повинна включати в себе застосування податкових пільг, податкові канікули, податкові кредити, зведення до мінімуму податкових режимів для новостворених підприємств.

Досліджуючи механізм державного стимулювання середнього бізнесу в Україні, доцільно проаналізувати зарубіжний досвід фінансової підтримки підприємництва. До прикладу, в європейських країнах актуальні наступні напрямки розвитку малого і середнього бізнесу [4]:

1. Зменшення податкового тягара. Майже всі країни ЄС запровадили різні програми полегшення податкового навантаження для малих і середніх підприємств, які полягають у спрощенні пов'язаних з оподаткуванням процедур та бухгалтерської звітності, у зменшенні ставок деяких податків.

2. Збільшення інноваційного потенціалу середніх підприємств, що є одним із пріоритетів економічної політики Євросоюзу.

3. Сприяння ефективному використанню електронної торгівлі.

Тобто, країни Європейського Союзу приділяють значну увагу розробці заходів з підтримки розвитку середнього бізнесу з боку урядової політики. Переважний акцент спрямований на активне використання нефінансових методів стимулювання, що свідчить про усунення адміністративних перешкод на шляху розвитку підприємництва.

Таким чином, державна політика підтримки середнього бізнесу першочергово повинна бути спрямована на усунення недоліків ринкового саморегулювання, зважаючи на поточний характер соціально-економічних проблем держави. Розробка державної політики, головною ціллю якою є збалансоване поєднання механізмів ринкових відносин із заходами державного

регулювання, визначеними з врахуванням умов тієї чи іншої сфери господарювання є основою соціально-економічного розвитку країни. Запровадження практики державної політики підтримки середнього бізнесу європейських країн в Україні, такої як унесення бюрократичних перешкод в процесі створення і діяльності підприємств, надання прямої фінансової підтримки, зменшення податкового тягаря, стимулювання інноваційного розвитку дасть змогу підвищити ефективність функціонування вітчизняного механізму сприяння розвитку підприємництва.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 11.09.2003 р. № 1160-IV. – Редакція від 26.11.2016.
2. Фролова Н.Л., Дикань О.В. Інструменти державної регуляторної політики у сфері малого та середнього підприємництва в Україні. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/09/98.pdf>.
3. Рибчак В.І. Світовий досвід державного регулювання підприємств малого бізнесу // Науковий вісник. – 2006. – Випуск 16.1. – С. 441-445.
4. Зілгалова О.А. Становлення малого та середнього підприємництва: корисні уроки з досвіду країн Європейського Союзу / Зілгалова О.А. // Науковий вісник Львівської державної фінансової академії. – 2008. – № 15. – С. 57-65.

Дудзяк О. А.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри менеджменту,
публічного управління та адміністрування
Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський, Хмельницька область, Україна*

ЗНАЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОНСУЛЬТАТИВНИХ СЛУЖБ ТА ДОРАДЧИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ДЛЯ ВІДНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Досвід і значення дорадництва, консалтингу чи інформаційно-консультативних служб є доволі значимий для відновлення і розвитку сільських територій України. Якщо організація дорадства в Республіці Польща основане на окремій організації, яка окремо існує на фінанси, дмін, держави та програм, то організація інформаційно-консультаційних служб США організована на базі науково-дослідних установ чи університетів, фінансується державою, університетами чи програмами в яких вони активно приймають участь. Наприклад, інформаційно-консультаційні служби Ізраїлю функціонують, як державні установи так і приватні, але в своїй роботі практикують поєднання науки і практики науково-дослідного інституту ім. Вулкані та підприємств та

організацій, які займаються виробництвом та збутом якісної сільськогосподарської продукції, розвитком сільських територій та їх проблем.

Формування існуючої системи сільськогосподарського дорадництва в Україні було започатковане в 2003–2007 рр. за сприяння проектів міжнародної технічної допомоги – в усіх областях було створено сільськогосподарські дорадчі служби. За час свого існування вони відіграли суттєву роль у забезпеченні процесів приватизації і роздержавлення землі та майна, становленні фермерства, реформування колишніх колгоспів і радгоспів у ринкові організаційні утворення, формування ринкової інфраструктури та інших перетворень на селі. На даний час дорадчі структури в Україні набувають все більшого поширення. Вони представлені державними управлінськими структурами (департамент дорадництва Міністерства аграрної політики та продовольства, відділи та служби обласних і районних управлінь агропромислового розвитку), дорадчими структурами ВНЗ та наукових установ аграрного профілю, дорадчими осередками на місцях, приватними дорадчими організаціями, підрозділами окремих вітчизняних та зарубіжних структур агробізнесу. Як правило, організація їх діяльності має на меті забезпечення відповідними послугами сільськогосподарських товаровиробників на рівні аграрних підприємств та фермерських господарств як масштабних користувачів. Практично поза увагою цих структур залишаються особисті господарства населення та сільські домогосподарства. За оцінками фахівців дорадчими послугами сьогодні охоплено лише близько 5% селян, проте саме їх діяльність забезпечує виробництво 60–80% сільськогосподарської продукції. Це вимагає не тільки розширення спектра дорадчих послуг, але й визначення нових принципів, методів та форм їх здійснення [1, ст. 312].

На сучасному етапі, варто зауважити, що дорадчі служби найефективніше працюватимуть на базі ВНЗ, адже саме на їх базі можна сформувати найефективнішу інформаційну платформу із залученням міжнародних фахівців та підприємств лідерів, які готові ділитися своїм досвідом [2, ст. 92].

Одною з популярних послуг в сфері їх реалізації є навчання та консультації власників агросадіб та осіб, що зацікавлені агротуристичним бізнесом на селі.

Сільський зелений туризм є багатоаспектною і багатоцільовою формою розв'язання великої кількості проблем розвитку села і задоволення потреб заінтересованих у відпочинку і оздоровленні.

Отже, сільський зелений туризм – це вид туризму, який сконцентрований на сільській території, передбачає розвиток центрів обслуговування туристів, забезпечує туриста всіма видами відпочинку цієї місцевості та ознайомлює з місцевими фольклором, традиціями, кухнею, господарюванням та іншими атракціями, водночас забезпечуючи селян прибутком.

Судячи з досвіду Європейських країн в яких сільський туризм успішно розвивається, (Польща наприклад), організаційну фазу розвитку агротуристичних об'єднань, бере на себе саме дорадництво.

При дорадництвах існують невеличкі так звані відділи чи департаменти, що здійснюють інформаційну, коригуючи і навіть дещо контролюючу функцію в розвитку сільського туризму тієї території де вони знаходяться.

Дорадчі організації допомагають власникам агроосель у:

- Проведенні добровільної категоризації;
- Проведенні фестивалів чи ярмарок;
- Надають юридичні та фінансово-економічні послуги;
- Забезпечують інформаційне сприяння для новачків;
- Залучають вже досвідчених власників агроосель для навчання новачків та інше [4, ст. 399].

Досліджуючи багаторічний досвід функціонування дорадчих чи консультаційних служб, можна стверджувати, що він є досить корисним та цінним для українських реалій. Також, варто зауважити, що переймати досвід в галузі розвитку дорадництва, може бути для України досить функціональним, це дозволяє фахівцям успішно співпрацювати, розробляти спільні проекти та організовувати спільний бізнес.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних відносин. Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Іванишин В.В. Дудзяк О.А., Бордман Б.Я. Вплив досвіду Ізраїлю при організації дорадчих служб на сільських територіях Формування ринкових відносин в Україні. НДЕІ. Мін.екон України. – 2018. Випуск № 12(211). С. 92-96.
3. Дудзяк О.А. Оцінка агротуристичної привабливості регіону: основні фактори та показники / О.А. Дудзяк // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент» Вип. 5/2(40). 2010.
4. Дудзяк О.А. Роль дорадництва в розвитку сільського зеленого туризму / О.А Дудзяк // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. Економічні науки. – Кам'янець-Подільський. – Вип. 23. – 2015. – С. 398-400.
5. Іванишин В.В. Дудзяк О.А. Застосування в Україні досвіду розвитку сільських територій Європейських країн та США / В.В. Іванишин О.А. Дудзяк // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – 2015. – Вип. 24. – том. 3. С. 5-10.

Мельник В. В.
доцент кафедри економіки
та соціально-поведінкових наук
Уманського державного педагогічного
університету імені Павла Тичини
м. Умань, Черкаська область, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

У загальнозживаному розумінні термін інтелектуальна власність – це права на результати розумової діяльності людини в науковій, художній, виробничій та інших сферах, які є об'єктом цивільно-правових відносин у частині права кожного володіти, користуватися і розпоряджатися результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності. При цьому останні, будучи благом нематеріальним, зберігаються за його творцями і можуть використовуватися іншими особами лише за узгодженням з ними [3, с. 34].

Відносини інтелектуальної власності значним чином зумовлюються створенням та використанням інтелектуальних продуктів як специфічних об'єктів товарно-грошових відносин. Відповідно, ринок інтелектуальної власності нерозривно пов'язаний із формуванням і розвитком інститутів інтелектуальної власності. Сучасний ринок інтелектуальної власності є системою економічних відносин з приводу купівлі-продажу об'єктів інтелектуальної власності, яка характеризується рядом специфічних рис. По-перше, на ринку інтелектуальної власності здійснюється купівля-продаж не самих продуктів інтелектуальної діяльності, а прав на них. При цьому, володіння результатами інтелектуальної діяльності не припиняється після їх передачі іншим суб'єктам, внаслідок чого можливе одночасне використання одного інтелектуального продукту багатьма суб'єктами. По-друге, ринок об'єктів інтелектуальної власності потребує створення ефективної системи специфікації та захисту відповідних прав. Передача прав на об'єкти інтелектуальної власності – складний процес, пов'язаний із формуванням довгострокових економічних відносин з приводу використання інтелектуальних благ. Це пов'язано з необхідністю чіткого визначення форм і методів спільного захисту економічних інтересів контрагентів, страхування їхніх ризиків і забезпечення гарантій. По-третє, ринок інтелектуальної власності характеризується отриманням продавцями надприбутків у короткостроковому періоді. Монополізм зумовлений структурою виключних прав, що є товаром на ринку об'єктів інтелектуальної власності. По-четверте, сучасний ринок інтелектуальної власності має суперечливий характер внаслідок відчутного впливу нових і засобів комунікації, що породжує структурний поділ на легальний та тіньовий ринки, які тісно взаємопов'язані між собою. По-п'яте,

попит на об'єкти інтелектуальної власності є низько еластичним і залежить від попиту на вироблені за їх участі товари та послуги [1, с. 300-302].

Важливими елементами державної політики щодо сприяння інноваційній зайнятості і як чинника інноваційного розвитку, зокрема, мають бути запровадження стимулів до індивідуальних інвестицій у людський капітал. Йдеться про передбачення особистих витрат на заходи з охорони та зміцнення здоров'я, освіти для себе та членів сім'ї, виплат до фондів пенсійного та медичного страхування тощо; запровадження податкових стимулів до інвестицій у самозайнятість; регулювання пропозиції робочої сили на ринку праці щодо забезпечення професійної підготовки та підвищення якості робочої сили відповідно до структурних змін, які відбуваються в економіці; недопущення зниження освітнього рівня населення України та зменшення охоплення населення (насамперед дітей шкільного віку) освітніми послугами; всебічний розвиток системи просвіти населення, професійної підготовки та перепідготовки, підвищення кваліфікації та післядипломного навчання, популяризації новітніх знань у науковій та науково-технологічній сферах тощо; створення сприятливих умов для вітчизняного та іноземного інвестування в пріоритетні наукоємні галузі; стимулювання створення нової інноваційної інфраструктури: бізнес-інкубаторів, технополісів, технопарків (на базі університетів, наукових лабораторій, інноваційних підприємств); консорціумів промислових компаній, освітніх установ і наукових лабораторій [2, с. 169].

У 1967 р. у Стокгольмі було підписано Конвенцію, що засновувала Всесвітню організацію інтелектуальної власності (ВОІВ). У відповідності з цим документом до інтелектуальної власності належать:

- літературні, художні та наукові твори;
- виконавська діяльність артистів, звукозапис, радіо- і телевізійні передачі;
- винаходи в усіх сферах людської діяльності;
- наукові відкриття;
- промислові зразки;
- товарні знаки, знаки обслуговування, фірмові найменування і комерційні позначення;
- захист від недобросовісної конкуренції;
- усі інші права, що належать до інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній сферах [3, с. 32].

Найважливішими передумовами становлення ринку інтелектуальної власності були: відносна відособленість інтелектуальної власності як системи виключних прав на результати інтелектуальної діяльності; свобода вибору для продавців та покупців; наявність відповідного інституційного забезпечення та інфраструктури.

Розвиток ринку інтелектуальної власності за умов становлення інформаційного суспільства є складним та суперечливим процесом.

Основними суперечностями, що визначають специфіку сучасного ринку інтелектуальної власності є такі:

- суперечність між нетоварною сутністю об'єктів інтелектуальної власності та товарною формою їх вираження;
- суперечність між сутністю інтелектуальної власності як суспільної власності і формами її прояву як приватної (індивідуальної) власності;
- суперечність між привласненням ідеального змісту об'єктів інтелектуальної власності та привласненням їх матеріальних носіїв [1, с. 161-163].

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність [текст]: підручник / В.Д. Базилевич. – 3-є вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2014. – 671 с.
2. Грішнова О.А. Соціальні інновації у трудовій сфері: сутність, види, особливості реалізації в Україні / О.А. Грішнова, Г.Ю. Міщук // Демографія та соціальна економіка. – 2013. – № 2(20). – С. 167–178.
3. Дюндін В.Д. Інтелектуальна власність як головна складова інтелектуального потенціалу / Дюндін В.Д. // Ефективна економіка. – 2014. – № 5. – С. 29–37.

***Патика Н. І.**
кандидат економічних наук,
доцент, докторант,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»
Національної академії аграрних наук України
м. Київ, Україна*

ПЕРСПЕКТИВИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ АГРАРНОМУ РИНКУ

Сільське господарство відіграє важливу роль у розвитку економіки України. Воно забезпечує населення продуктами харчування, формує продовольчу безпеку та продовольчу незалежність країни, в галузі задіяно 17,6% усього зайнятого населення, створюється 10,2% валової доданої вартості. Крім того сільське господарство володіє високим експортним потенціалом, його частка в загальній структурі експорту товарів з України у 2017 р. становила 23,9% – за останні 5 років приріст відбувся на 8,2 в.п. [1], що свідчить про зміцнення позицій вітчизняного сільського господарства на світових аграрних ринках. Проте, враховуючи посилення міжнародної конкуренції, коливання кон'юнктури світового аграрного ринку, ці позиції не стабільні і потребують постійної уваги і зусиль по утриманню.

Розглядаючи перспективи сільського господарства України на світових аграрних ринках необхідно враховувати як внутрішній його потенціал,

так і умови та тенденції, що формуються на сьогодні у міжнародному ринковому просторі.

Обсяги світового експорту сільськогосподарських продуктів починаючи з 2003 р. демонструють динаміку до зростання, що триває дотепер (1,737 трлн дол. США у 2017 р.) [2] і за нашим прогнозом у перспективі цей тренд буде посилюватися. На основі даних Світової організації торгівлі (СОТ) [2] нами обчислено перспективні обсяги до 2025 р. За оптимістичного прогнозу обсяг світового експорту сільськогосподарських продуктів у 2025 р. може сягнути позначки у 2,3–2,7 трлн дол. США, тоді як за песимістичним – знизиться до рівні 1,6 трлн дол. США. Найбільш реалістичним з огляду на тісноту стохастичного зв'язку і значення коефіцієнта детермінації ($R^2 = 0,9053$), є прогноз за поліноміальним трендом другого ступеня, відповідно до якого у 2025 р. слід очікувати зростання обсягу світового експорту сільгосппродуктів до позначки у 2,6 трлн дол. США.

Україна, незважаючи на значний потенціал розвитку сільського господарства, сьогодні займає частку на світовому ринку сільськогосподарських продуктів лише у 1,06%. У процесі дослідження на основі даних Державної служби статистики України [3] щодо обсягів експорту сільськогосподарської продукції та СОТ [2] щодо динаміки частки України на світовому експортному ринку аграрної продукції обчислено їх перспективні значення до 2025 р. Відповідно до здійсненого прогнозу у 2025 р. слід очікувати зростання експорту вітчизняної сільгосппродукції до рівня у 19,7 млрд дол. США (для порівняння у 2017 р. експорт становив 10,3 млрд дол. США), що забезпечить 1,43% світового експортного ринку сільськогосподарських товарів.

Очікуване збільшення обсягів світової торгівлі, прогнозоване суттєве зростання обсягів експорту сільськогосподарських продуктів України вимагає розробки й реалізації нашою державою ефективної політики посилення власних позицій на світових товарних ринках сільськогосподарської продукції, активного розвитку її експортного потенціалу, підвищення ефективності зовнішньої торгівлі та конкурентоспроможності сільського господарства.

На сьогодні провідними гравцями міжнародної торгівлі є не стільки ті країни, що забезпечені природно-кліматичними, ґрунтовими, людськими ресурсами, скільки ті, що активно розвивають і впроваджують у практику високопродуктивні сорти рослин та породи тварин, інноваційні технології вирощування, первинної та вторинної обробки, зберігання та транспортування продукції, прогресивні технічні засоби тощо. Це сприяє високому рівню продуктивності в сільському господарстві та уможливорює виробництво широкого спектру продуктів, що стають конкурентоспроможними на світових аграрних ринках за позиціями асортименту, ціни і якості. Україна, яка володіє одними з найродючіших ґрунтів у світі, поки що не зайняла значиме місце на світових сільськогосподарських ринках в тому числі й внаслідок незабезпечення конкурентоспроможності за ознакою технологічного розвитку. Тому

розробка і запровадження у практику провідних інноваційних технологій сільськогосподарського виробництва має стати ключовим орієнтиром посилення конкурентних позицій України на світовому аграрному ринку.

При формуванні зовнішньоекономічної політики нашої держави також необхідно зважати на те, що в структурі експорту сільськогосподарської продукції переважна більшість належить сировинним товарам. Що звісно має негативний вплив на зміцнення позицій України на світовому ринку, на надходження валютної виручки тощо. Тому нагальною постає потреба подальшого розвитку виробництва продуктів з високим вмістом доданої вартості, що повинно стати одним із важливих орієнтирів зовнішньоекономічної політики. Україна має успішний досвід щодо цього, адже вирощування соняшнику та експорт насіння у нас поступово було трансформовано у виробництво та експорт соняшникової олії, що забезпечило закріплення за Україною 1/3 частки світового ринку, дозволило залишити в державі більшу частку доданої вартості.

В українському експорті сільськогосподарської продукції сформувався значний дисбаланс у співвідношенні продуктів рослинного і тваринного походження: 89,3% проти 10,7% відповідно. В той же час значною часткою експорту є зернові (73,2%). [3] Це свідчить про значний потенціал розвитку тваринницьких галузей через посилення позицій кормовиробництва. Отже, важливим напрямом зовнішньоекономічної політики України має стати нарощування виробництва та поставок продуктів тваринного походження на світовий аграрний ринок.

Наступним важливим орієнтиром для зовнішньоекономічної політики України має стати той факт, що нині у світі спостерігається потужна тенденція щодо концентрації світової торгівлі сільськогосподарськими продуктами по окремих групах країн. Так, слід зазначити, що понад 51% сукупного обсягу сільськогосподарських продуктів поставляються на світові ринки лише десятьма країнами, а ще близько 25% – тринадцятьма порівняно менш потужними експортерами. Зокрема, майже половину обороту (49,1%) молока на світовому ринку забезпечують п'ять основних країн-постачальників – Німеччина, Франція, Нідерланди, Бельгія-Люксембург та Австрія. При цьому частки топ-5 країн на інших аграрних ринках ще більш значні. Так, на ринку пшениці вони сягають 58,9%, інших зернових та рису – 71,8% та 73,8% відповідно, овочів та фруктів – 64,5%. Не менш концентрованими є подібні частки на ринках продуктів тваринного походження, зокрема яловичини – 60,8%, м'яса птиці – 61,3%, свинини – 62,2%, живих тварин – 63,4%, баранини – 82,4%. Оскільки просування товарів на таких ринках ускладнене, це зумовлює потребу щодо запровадження помірковано-агресивної чи агресивної стратегії просування. [4]

До сукупності стратегічних пріоритетів посилення конкурентоспроможності необхідно віднести також й ті, що пов'язані з розвитком виробництва органічної продукції. Українські товаровиробники мають гарний

досвід органічного виробництва зернових, зернобобових та олійних культур, а також значного спектру нішевих культур, перед усім ягід, тому поширення органічного землеробства має стати важливим пріоритетом забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного сільського господарства.

Для світових сільськогосподарських ринків характерні нестабільність цін на продукцію, нетиповість цінових трендів та їх невідповідність ціновим трендам на інших ринках. Це є наслідком кліматичних особливостей різних регіонів, сезонних коливань обсягів і собівартості виробництва, впливу річних особливостей урожайності і продуктивності тощо. Тому важливим пріоритетом забезпечення конкурентоспроможності українського сільського господарства на світових ринках мають стати формування та реалізація кон'юнктуро спрямованих стратегій ринкового позиціонування та просування товарів.

Також на сучасному етапі розвитку міжнародної економічної інтеграції країнами надається перевага угодам про вільну торгівлю, преференційний режим торгівлі, створення зон вільної торгівлі тощо. Це, в свою чергу, обумовлює потребу у диференціації продукції, узгодженні стандартів, а також актуалізує питання захисту інтересів національних товаровиробників й визначає провідну роль держави у забезпеченні конкурентоспроможності сільського господарства на світових аграрних ринках.

Загалом, будь-які дії, спрямовані на вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності сільського господарства України та посилення його позицій на світових аграрних ринках, повинні бути інтегровані, проводитися комплексно, використовувати ефективні інструменти реалізації.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Сільське господарство України у 2017 році: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 245 с.
2. Статистичні дані щодо обсягів світової торгівлі в розрізі країн та галузей. Світова організація торгівлі. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/merch_trade_stat_e.htm (дата звернення: 17.11.2018).
3. Товарна структура зовнішньої торгівлі України. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1018_u.htm (Дата звернення 04.01.2019).
4. Total world export. The Observatory of Economic Complexity. URL: https://atlas.media.mit.edu/ru/visualize/tree_map/hs92/export/wld/all/show/.../ (дата звернення: 21.11.2018).

Петренко П. С.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
та соціально-поведінкових наук*

*Навчально-наукового інституту економіки та бізнес-освіти
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини,
почесний академік Міжнародної кадрової академії
м. Умань, Черкаська область, Україна*

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ СПРИЯЮТЬ ПОБУДОВІ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

За роки незалежності наша держава дуже багато втратила, як і нерационально втрачала національні ресурси і мільйонний людський капітал за часів тоталітарного режиму, ігноруючи ефективністю управління народним господарством (низькою якістю затверджених управлінських рішень).

На підставі чинного законодавства можна виділити такі основні форми актів виконавчої влади: укази, постанови, розпорядження, рішення, накази, інструкції. Традиційно вважається, що всі акти державного управління є результатом волевиявлення відповідних органів і посадових осіб, тобто дій суб'єктів управління, які здебільшого набувають письмової форми. Це основна юридична форма виконавчої і розпорядчої діяльності.

Сьогодні в українській сфері економічної діяльності при прийнятті управлінських рішень, на жаль, не існує прямої залежності між повнотою, ґрунтовністю вхідної інформації та ефективністю прийнятого на її основі управлінського рішення [1]. Тому не випадково більшість управлінців вважають, що будь-яке управлінське рішення і дія обов'язково містить в собі управління і його здійснення (виконання) вже є акт управління.

Проте, у реальній практиці не завжди управлінське рішення призводять до позитивних наслідків. Достатньо часто управлінські рішення на всіх рівнях державної влади створюють зворотні *результати*, коли внаслідок їх впровадження керовані об'єкти здійснюють неефективне і нецільове використання бюджетних коштів, сприяють росту корупції і «організованої злочинності».

В історії нашої держави та інших держав існує багато прикладів проектів, які, на перший погляд, були здатні принести нечувані дивіденди. Проте у підсумку вони провалилися як необґрунтовані. Досить згадати проект СОІ – стратегічної оборонної ініціативи, який і для США, і для СРСР був провальним.

За часів незалежності в Україні також були провальні проекти, які характеризують управлінські рішення законодавчої і виконавчої влади як безвідповідальні та відсутності економіки знань при їх прийнятті до виконання. Наприклад, багатостраждальний проект нафтопроводу «Одеса –

Броди», який був побудований у 2001 р. і багато років не експлуатувався. Найбільш адекватно характеризувала ситуацію з нафтопроводом Одеса – Броди – Плоцьк заява президента Азербайджану 13 вересня 2007 р. Він заявив, що Азербайджан не упевнений у власних вигодах від постачань за цим проектом: *«Польські і балтійські ринки дуже привабливі для нас, і є сильна політична підтримка цього проекту, проте для того, щоб він був здійсненим, потрібні дуже сприятливі економічні умови»*. Так, умови такі потрібні, але відсутність інформаційних технологій у цій галузі економіки призвели до величезних збитків і характеризують управлінську діяльність виконавчої влади у відсутності перспективного мислення і «економіки знань». Дійти такого висновку сприяв аналіз оцінки державних програм, які затверджувалися без відповідного ступеню наукової обґрунтованості рішень, котрі приймалися у сфері управління урядовими програмами.

Так, з метою розвитку економіки і вирішенні давно очікуваних соціально-економічних проблем за роки незалежності України було затверджено і профінансовано більше 500 державних і національних програм на які було виділена «величезна кількість коштів – більше трьох середньорічних доходів держбюджету» [2, с. 53, 274; 3, с. 24]. Але жодна з них не була виконана, тобто не досягла своєї кінцевої мети.

Тому, враховуючи ситуацію, що склалася, ступінь розробленості різних питань теорії і практики управлінських рішень вважаю необхідним основну увагу уділити інформаційному навантаженню управлінських рішень, а потім у зв'язку з управлінськими рішеннями дослідити управлінські дії: показати втілення в управлінських рішеннях і діях сутність управління.

Для досягнення даної мети необхідно мотивуватися достатнім рівнем достовірної та повної вхідної інформації. Тобто має існувати пряма залежність між ґрунтовним знанням елементів інформаційної системи (ІС) вхідної інформації та вплив інформаційних технологій (ІТ) на ефективністю прийнятого на їх основі управлінського рішення.

Основними елементами інформаційної системи (ІС) є облікові і аналітичні процеси і принципи організації роботи по освоєнню ІС: система внутрішнього і зовнішнього документообігу, система оперативного, управлінського і бухгалтерського обліку, система планування і державного фінансового контролю (зовнішнього і внутрішнього). Виділяють ІС експлуатаційного рівня, ІС рівня знання, ІС рівня управління, ІС стратегічного рівня.

Для того, щоб правильно зрозуміти, оцінити, грамотно розробити і використовувати інформаційні технології в управлінні потрібна їх попередня класифікація. До ІТ з виборчою інтерактивністю належать усі технології, які забезпечують зберігання інформації у структурованому виді. ІТ з повною інтерактивністю містить технології, що забезпечують прямий доступ до інформації, яка зберігається в інформаційних мережах або яких-небудь носіях інформації, що дозволяє передавати, змінювати і доповнювати її.

Управлінське рішення є складне *соціально-інтелектуально-вольове утворення*. Це *логічний акт* відтворення розумового процесу, продукт свідомості людського розуму. Він присутній завжди і є також *вольовим актом*, оскільки має на меті з різноманіття можливих варіантів вибрати один з впевненістю, що обраний варіант реально відбудеться. А оскільки управлінське рішення адресоване іншим виконавцям (чи їх структурам) і примушує їх на нього орієнтуватися, то це рішення є також *соціальним актом* [4, с. 117].

Людське життя складається з управлінських рішень і якщо узагальнювати цей *соціальний акт* з суспільством, то це звичайний організований, узгоджений політичний або інституціональний аспект суспільства. А суспільство – сукупність людей, об'єднаних історично обумовленими соціальними формами спільного життя і діяльності [5, с. 566]. На жаль, управлінські рішення у більшості випадків не узгоджуються з українським суспільством, яке позбавлене можливості прораховувати їх результати. Цю процедуру робить за нас влада держави. Не випадково, із-за такого стану справ маса рішень бувають порожніми, тупиковими, авантюрними, безграмотними, помилковими, руйнівними. Частково це можна пояснити тим, що Україна значний час перебувала під владою авторитарних політичних режимів, а тому український народ певним чином втратив навички критичного творчого мислення та виявлення власної свідомої позиції. Формування в Україні відкритого суспільства – процес довготривалий та кропіткий, що потребує певних зрушень та трансформацій у суспільно-політичній, культурній та інших не менш важливих сферах життєдіяльності.

Логічно, що підхід до управлінських рішень як вираження сутності управління пред'являє високі вимоги до їх *інформаційного змісту*. «Необхідно побудувати *постіндустріальне суспільство*, де розвиток наполовину буде пов'язаний з прогресом в області *інформаційних технологій*, включаючи *економіку знань*». [6, с. 125].

Джерелом управлінських рішень служать, звичайно, *знання* про управляємі об'єкти, підстави і причини їх стану, закономірностях функціонування і, головне, про ресурси, які є у них самих і у суб'єктів управління. Звідси *вимоги до управляємої інформації*, яка повинна обов'язково відповідати вимогам *актуальності, достовірності, достатності, доступності і автентичності*.

У ухвалюючій частині управлінських рішень повинно бути також чітко визначені і науково-обгрунтоване *ресурсне забезпечення* управлінських дій, які є у розпорядженні суб'єктів управління. Це знання, досвід, норми права, авторитет персоналу, що управляє, агітація, стимулювання, перепідготовка кадрів, відповідальність тощо. При цьому слід пам'ятати, що управління існує не для розподілу ресурсів, а зводиться до того, щоб спираючись на наявні ресурси знаходити (вишукувати), поповнювати наявні ресурси.

Міжнародне співтовариство виробило концепції і підходи гармонійного розвитку цього процесу. У Женеві 10-12 грудня 2003 року за егідою ООН

країнами світової спільноти була підписана Декларація принципів «Побудова інформаційного суспільства – глобальне завдання в новому тисячолітті» [7]. Основна концепція Декларації орієнтована на інтереси людей, вони повинні бути відкритими для всіх і спрямовані на розвиток інформаційного суспільства, в якому кожен міг би створювати інформацію і знання, мати до них доступ, користуватися і обмінюватися ними, з тим, щоб дати окремим особам, громадам і народам можливість повною мірою реалізувати свій потенціал, сприяючи своєму сталому розвитку і підвищуючи якість свого життя.

Нинішній період розвитку сучасного суспільства розвинених країн світу характеризується переходом від постіндустріального до інформаційного суспільства, а в подальшому – до суспільства економіки знань.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Райковська І.Т. Цілісність економічного аналізу в системі інформаційного забезпечення процесу управління: ретроспективний та сучасний вимір. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2014. Вип. 3(30). – С. 292–332.
2. Симоненко В.К. П'ятирічка крутого піке. Економічні есе. – К.: Довіра, 2016. – 327 с.
3. Реформування державної політики в Україні: теоретико-методологічні засади дослідження та впровадження: навч.- наук. вид. / авт. кол.: В.А. Ребкало (кер.) [та ін.]; за заг. ред. В. В. Тертички, В. А. Шахова. – К.; Львів: НАДУ, 2012. – 352 с.
4. Атаманчук Г.В. Управление: сущность, ценность, эффективность: Учебное пособие для вузов. – М.: Академический Проект, 2006. 544 с.
5. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 5-е изд. Доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. 1280 с.
6. Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России. 2-е изд., испр. и доп. – М.: Дело. – 272 с.
7. Декларация принципов «Построение информационного общества – глобальная задача в новом тысячелетии» 12 декабря 2003 года. Доступна on-line:http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995_c57.

Петрова Г. Є.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
регіональних студій та туризму
Університету митної справи та фінансів
Федорцова А. В.
магістрант
Університету митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна

МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ, ЯК РІЗНОВИДУ ІНСТРУМЕНТІВ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

В європейському та світовому досвіді використовуються різні моделі побудови пенсійних систем, але при цьому недержавне пенсійне забезпечення, зокрема зі створенням НПФ, завжди є їх важливою складовою. Високий розмір пенсій у Данії, Фінляндії, Франції, США та інших високорозвинених країнах передусім став можливим завдяки використанню страхових компаній, як одного з інструментів недержавного пенсійного забезпечення, у яких бере участь уже близько 40% населення. Причому у США і Європі цей показник удвічі вищий (близько 80%), в Азії – 40% [1, с. 26].

Досвід розвинутих країн світу, свідчить, що одним з таких надійних варіантів примноження капіталу і забезпечення стабільного фінансового майбутнього, стало накопичувальне страхування життя – поєднання інвестицій та страхування, яке працює за принципом: внесення оплат за договором страхування життя, які поступово накопичуються на рахунку клієнта, та примножуються шляхом застосування надійних інструментів інвестування страховою компанією. По закінченню терміну дії договору накопичувального страхування, страхувальник отримує свої внески і дохід від інвестицій, які з'явилися зі страхових внесків [1].

Пенсійні програми страхових компаній мають три етапи: укладення договору, накопичення, сплати внесків (рис. 1).

На першому етапі клієнт страхових обирає вік виходу на пенсію, розмір бажаної пенсії, періодику, термін виплат – довічно або на певний строк. На цьому етапі клієнт укладає договір страхування та сплачує перший внесок [2].

Період накопичень характеризується сплатою чергові внесків клієнтами. Страхова компанія інвестує кошти клієнтів у фінансові інструменти, забезпечуючи таким чином додатковий інвестиційний дохід. Разом із накопиченням страхові компанії забезпечують фінансовий захист клієнтів на випадок настання непередбачуваних подій, такої як летальний випадок [2].

Третій період характеризується завершенням сплати чергових внесків клієнтом та настанням певного віку, передбаченого у договорі, з якого страхувальник починає отримувати ануїтетні (часткові) виплати [2].

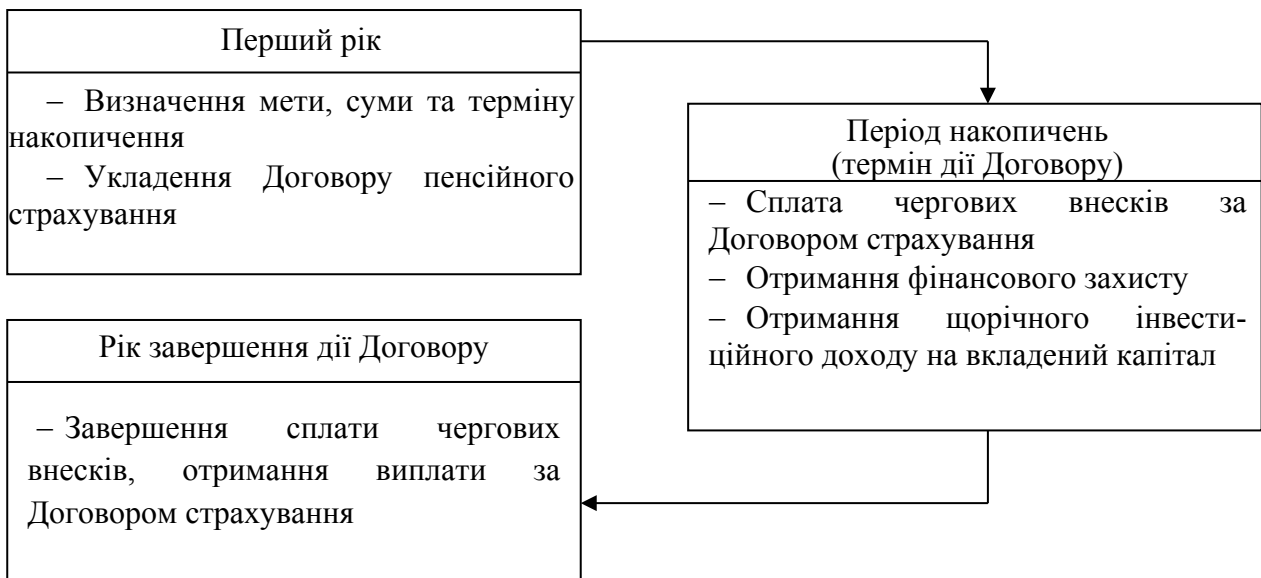


Рис. 1. Етапи функціонування пенсійних програм міжнародних страхових компаній

Джерело: складено на основі [2]

В Україні страхові компанії поділяють на три категорії:

- 1) українські страховики – вітчизняні компанії з 100% українським капіталом і українські страховики з часткою іноземного капіталу до 10%;
- 2) українські страховики з часткою іноземного капіталу від 10% до 49%;
- 3) страхові компанії з іноземним капіталом (з іноземним капіталом понад 50%) [3, с. 272].

За даними офіційного сайту «Форіншурер», найбільш надійними страховими компаніями є компанії з часткою іноземного капіталу [4]. Станом на 2017 рік найбільшу частку в загальній сумі іноземного капіталу страхових компаній становить капітал з Великої Британії, Північної Ірландії, США, Польщі, Кіпру, Нідерландів, Росії, Австрії. Однак, більшість страхових компаній мають іноземний капітал з Кіпру – у більшості випадків власниками істотної участі і контролерами таких страхових компаній є громадяни України, відомі публічні особи.

Отже, аналіз європейського досвіду та механізмів функціонування недержавних пенсійних фондів України свідчить, що договір накопичувального пенсійного забезпечення укладається на тривалий термін, тому питання вибору страхової компанії має важливе значення.

Під час дослідження пропонуємо обирати дані компанії уважно, звертаючи увагу на імідж компанії, акціонерів та показники її діяльності: надійність, рейтинг, прозорість діяльності, масштаби діяльності.

Пропонуємо використовувати послуги страхових компаній з часткою іноземного капіталу, та високими показниками діяльності.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Морозова О. Пенсійна реформа: міжнародний досвід / О. Морозова // Вісник Пенсійного фонду України. – 2003. – № 3. – С. 26.
2. Програма пенсійного страхування [Електронний ресурс] // Офіційний сайт PZU. – Режим доступу: <https://www.pzu.com.ua/individual/life/pension/rantje10.html>.
3. Бреус І. О. Присутність іноземного капіталу на страховому ринку України / І. О. Бреус, Л. В. Шірінян // Збірник матеріалів Міжнародного науково-практичного семінару. Київ, 07.11.2017 р. – К.: Аграр Медіа, 2017. – 355 с
4. Офіційний сайт Форіншурер / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com>.

Пишеніна К. К.

*Головний спеціаліст відділу планування
та фінансування наукових бюджетних програм
Департаменту економіки та фінансування
Міністерства освіти і науки України
м. Київ, Україна*

РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ОСВІТИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

У сучасний період розвитку держави – освіта є одним з головних пріоритетів, які який забезпечує інноваційний, соціально-економічний та культурний розвиток суспільства [1, с. 105]. При цьому ресурсне забезпечення інноваційного розвитку сфери освіти відбувається за рахунок державно-приватного партнерства між закладами освіти і суб'єктами підприємницької діяльності, які забезпечують робочими містами випускників освітніх закладів. Особливої уваги набувають питання суспільної корисності та інвестиційної підтримки держави та приватного сектора для створення механізмів впровадження інноваційних технологій в систему освіти [2, с. 347]. Не зважаючи на численні наукові доробки українських та зарубіжних вчених за визначеної проблематики та практичних розробок відповідно до таких завдань, досліджень недостатньо. Тому змістовні наукові результати щодо ефективного ресурсного забезпечення освітніх закладів є дуже актуальними і своєчасними.

Ресурсний потенціал є основним активом інноваційного освітнього закладу. Для інноваційного розвитку бізнес структур необхідно змістовно проаналізувати та визначити свої потреби до кадрового забезпечення, визначити кваліфікаційні характеристики та творчі вимоги до співробітників з питань відповідності організаційним цілям розвитку підприємств [3, с. 45]. Необхідно ввести в дію адекватну систему оцінки якості підготовки

спеціалістів, а також запровадити систему мотивації для залучення спеціалістів з високою фаховою підготовкою.

Для визначення інноваційної активності співробітників, створюються відповідні мотиваційні технології, які забезпечують оптимальну відповідність між довгостроковими кар'єрними цілями кожного співробітника та стратегічними напрямками розвитку підприємства в цілому. Якість підготовки спеціалістів постає основою значних конкурентних переваг підприємства за рахунок інновацій та творчих результатів роботи спеціалістів. Ефективне управління кадровим потенціалом забезпечує створення нових продуктів та більш якісних послуг, що є важливим ресурсом розвитку інноваційно-орієнтованого підприємства. Необхідно зауважити, що управління кадровим потенціалом формується на основі корпоративної ефективності і стимулює інноваційні напрями розвитку, але не виключає головні функції менеджменту підприємства.

В наших дослідженнях пропонується механізм забезпечення кадровим потенціалом інноваційних підприємств на основі створення ефективних стратегій розвитку при стимулюванні інновацій і креативного підходу до співробітників. Стратегія планування кадрового розвитку направлена на аналіз та визначення кадрових потреб підприємства з метою створення ефективних проектних команд співробітників. Стратегія оцінки продуктивності орієнтована на індивідуальну і колективну роботу. Така стратегія враховує які ініціативні проекти повинні бути забезпечені значною винагородою, і як повинна проводитись оцінка ефективності роботи персоналу при виконанні конкретного проекту.

Стратегія винагороди передбачає створення мотиваційних засад для персоналу, який приймає участь у досягненні головних цілей підприємства. Це пов'язано із зростанням продуктивності інноваційного розвитку та рентабельності бізнесу.

Окремі питання пов'язані з управлінням кар'єрного зростання співробітників. Цей напрям направлено на аналіз довгострокових кар'єрних цілей персоналу і визначення їх відповідності цілям розвитку підприємства шляхом безперервної освіти та підвищення кваліфікації.

Такий механізм передбачає планування кадрового зростання з урахуванням факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, тобто на основі аналізу потреб у спеціалістах, підбору кваліфікованих спеціалістів при виконанні короткострокових та довгострокових проектів. Необхідно робити акцент на таких спеціалістів, які сприяють впровадженню інновацій. Планування ресурсів передбачає створення ефективних проектних команд, які розробляють або створюють нові продукти або послуги. Проектні команди включають спеціалістів різного напрямку, мають різний досвід і навички. Така команда завжди має значно більш ефективні результати ніж окремі співробітники. Проведення проектного дослідження передбачає наявність відповідних ресурсів (матеріальних, інформаційних, технологічних та інш.), а

також встановлює конкретні терміни реалізації проекту. Ідентифікація можливості спеціалістів проектною командою аналізується у відповідності до вірогідності реалізованого проекту.

Ініціювання креативних підходів та створення комунікаційних технологій забезпечують ефективність реалізації проекту, а оцінка результатів виконується у відповідності до співставлення фактичних та запланованих показників.

Регіональний рівень роботи проектних команд дозволяє використовувати значний маркетинговий досвід, що можна адаптувати на інші підприємства регіону, а генерація ідей, які створює проектна команда, дозволяє визначити найбільш перспективні напрями. Особливе значення має наставництво та керівництво проектами.

Контроль результатів виконання проектів залежить від рівня підготовки спеціалістів, тому особливе значення для сучасних підприємств є закладені підвалини на рівні освітніх закладів щодо знань особливостей проектного менеджменту, вимог до проектною командою, вивчення проектного менеджменту у варіативній частині навчального плану освітніх закладів. Для сучасних підприємств стимулювання інновацій суттєво впливає на формування професійних навичок і відкритість до нових ідей в умовах ризик-менеджменту та невизначеності зовнішнього середовища.

Створення інформаційного простору для формування комунікативних компетенцій спеціалістів дозволяє реалізувати досвід підприємств з реалізації сучасних проектів і впровадити його в період виробничої практики студентів. Можливість створювати єдиний інформаційний простір при реалізації інноваційних проектів передбачає використання інновацій на підприємствах в рамках регіональних програм розвитку.

Оцінка ефективності реалізації проектів та винагорода співробітників, які реалізують сучасні проекти, має значні результати, при використанні як практичні приклади при вивченні дисципліни «Проектний менеджмент» у вищих навчальних закладах.

Освітні заклади, які співпрацюють з суб'єктами підприємництва, створюють відповідні інформаційні ресурси, де висвітлюється позитивний досвід впровадження інноваційних проектів. Така діяльність орієнтована на практичну реалізацію досконалого навчання і є важливим пріоритетом для інноваційного розвитку системи вищої освіти.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Ніколаєнко С. М. Вища освіта – джерело соціально-економічного і культурного розвитку суспільства / С. М. Ніколаєнко. – К.: Знання, 2005. – 319 с.
2. Жукова В. О. Інноваційна модель розвитку вищого навчального закладу як чинник забезпечення високої якості підготовки фахівців / В. О. Жукова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 344–349.
3. Яровенко Т. С. Види інновацій в освіті та їх класифікація / Т. С. Яровенко // Вісник Дніпропетровського університету. – 2012. – № 10/1. – Т. 20. – С. 214–219.

Швець Н. В.
доцент кафедри економіки і підприємництва
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
Алінова В. А.
магістрант
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
Заїка Н. С.
магістрант
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
м. Северодонецьк, Луганська область, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

Економічна криза, прояви якої почали відчуватися в 2012 р. та посилились у 2014 р. з початком збройного конфлікту на території Донбасу, відобразилась на макроекономічній ситуації в країні та вплинула на стан будівельної галузі.

Аналіз динаміки обсягів виконаних будівельних робіт та індексів цін на них (табл. 1) показав, що в період 2012-2017 рр. ці показники галузі чітко відображають зміни, що відбувалися в українській економіці.

У 2013 році на тлі падіння індексу цін (приблизно на 6%) обсяги робіт дещо зменшилися, в основному, за рахунок зниження будівництва інженерних споруд. У 2014 році падіння прискорилося, обсяги значно впали при одночасному зростанні індексу цін. І якщо у номінальному виразі вони зменшилися на 12,76%, то у реальному – падіння відбулося на 15,87%. У 2015 році ситуація ще більш погіршилася. При видимому збільшенні обсягів виконаних будівельних робіт в номінальному виразі (на 12,53%), реальні показники відображають занепад на 3,05%. Це обумовлено різким збільшенням галузевого індексу цін на 17,6%. Найбільше зросли ціни на будівельно-монтажні роботи в сфері будівництва трубопроводів, комунікацій і ліній електропостачання – на 34,2%, зведення нежитлових споруд – на 28,2%, а також в сфері житлового будівництва – на 24,2%. Найменше збільшилася вартість будівництва комплексних промислових будівель – на 23%.

Починаючи з 2016 р. ситуація в будівельній галузі значно покращилася. Сповільнився темп зростання цін та суттєво зросли вартісні обсяги виконаних робіт. Причому позитивна динаміка цих показників спостерігалася як у номінальному, так й у реальному виразі.

Дані, що наведені на рис. 1 також ілюструють дуже цікавий факт, а саме те, що обсяги будівництва нежитлових будівель та інженерних споруд починаючи з 2012 по 2014 рік стійко знижувалися, а номінальна вартість

житлового будівництва, навпаки, поступово зростала. Якщо падіння перших співпадає з падінням реального ВВП країни, то зростання останнього виду продукції будівництва пояснюється складною ситуацією, що склалася в Україні на ринку житла.

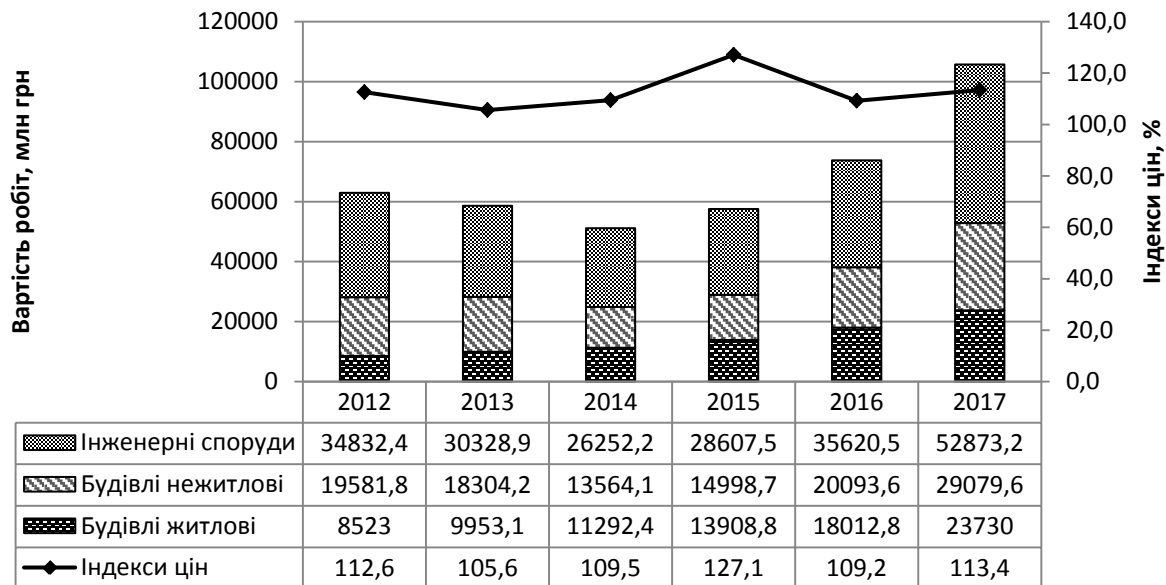


Рис. 1. Динаміка обсягів виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції та індексів цін на них

Джерело: складено авторами за даними Державної служби статистики України [1]

З одного боку, населення нашої країни потребує покращення квартирних умов. За даними Державної служби статистики забезпеченість в Україні житлом з розрахунку на одного жителя у 2017 р. склала 23,3 квадратних метрів [1], що менше мінімальних 30 квадратних метрів у більшості європейських країн.

З іншого боку, задоволенню існуючої потреби у збільшенні житлової площі перешкоджає поки ще нездоланий розрив між рівнем доходів населення і вартістю житла.

Для порівняння були зіставлені можливості жителів різних європейських країн придбати квадратні метри за мінімальними цінами відповідних ринків нерухомості (рис. 2).

З рисунка видно, що середньостатистичний житель України за свій річний дохід може придбати лише близько 18 квадратних метрів житла, в той час як громадяни Естонії і Німеччини спроможні купити приблизно 47 та 73 квадратних метрів відповідно. Наведені показники яскраво ілюструють наскільки рівень доходу середнього українця відстає від вартості житла та наскільки великою в Україні є потреба, перш за все, в житлі економкласу.

До вирішення завдання зниження вартості будівництва треба підходити комплексно. Напрямки опрацювання цього завдання, на думку фахівців Центру комерційного права [2] визначаються складовими собівартості житла, перелік яких включає: матеріальні витрати на будівництво; плату за

фінансування; податки; витрати на проходження дозвільних процедур; витрати на прокладення інженерних мереж до межі земельної ділянки, на якій ведеться будівництво; «пайову» участь у розвитку інфраструктури населеного пункту; безоплатну передачу місцевій владі певного відсотка від збудованого житла та подібних поборів; ціну земельної ділянки.

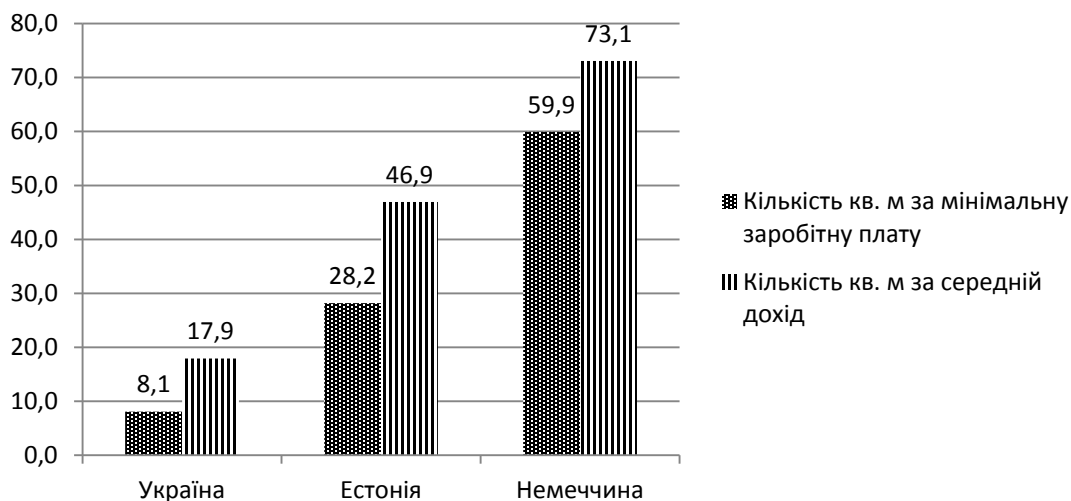


Рис. 2. Порівняння спроможності придбання житла за річний дохід у різних країнах Європи

Джерело: складено авторами за вибірковими даними ринків нерухомості наведених країн та даними Державної служби статистики України та Статистического бюро Европейского Союзу [1, 3]

Аналіз витрат певних будівельних підприємств показав, що самою значною складовою в собівартості житла залишаються витрати на будівельні матеріали, які в галузевому масштабі за даними Державної служби статистики України в сумі з оплатою послуг в 2017 р. фактично досягли 87% (рис. 3).

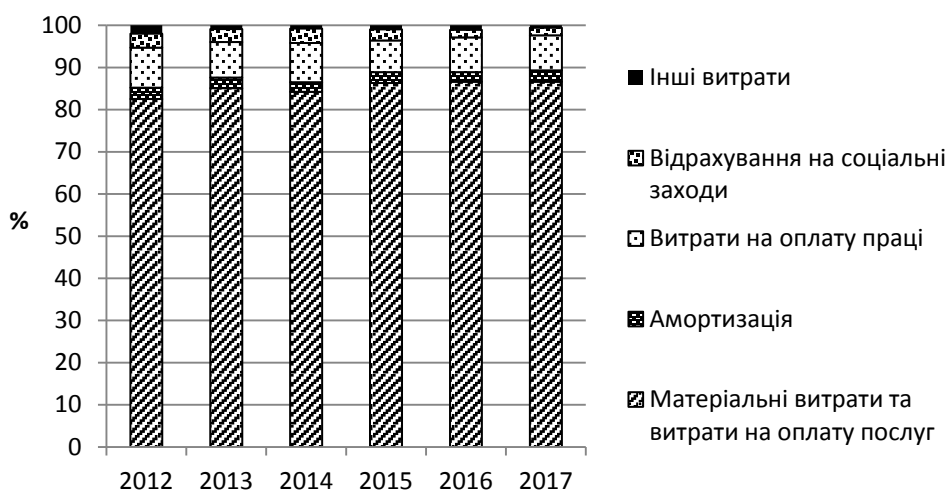


Рис. 3. Структура витрат на виробництво продукції будівництва, %
Джерело: складено авторами за даними Державної служби статистики України [1]

Резерви зниження цих витрат можна шукати розглядаючи можливості все більшого використання в будівництві вітчизняних матеріалів.

На думку експертів будівельної галузі, в Україні сьогодні можна знайти практично всі потрібні будматеріали, однак, вони не завжди задовільної якості, що перешкоджає їх широкому використанню.

Поряд з розглядом можливостей зменшення матеріальних витрат на будівництво житла, слід шукати резерви зниження й інших складових його собівартості. Головним чином, ці резерви пов'язані з ліквідацією корупційних схем в галузі, спрощення дозвільних процедур на будівництво та з удосконаленням механізмів його фінансування.

Таким чином можна зробити висновок, що будівництво житла потребує розробки стратегічно важливих для країни кроків, перш за все, в напрямку здешевлення житла та забезпечення його доступності для населення. Реальні можливості для цього створює розвиток вітчизняних виробництв будівельних матеріалів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Державної служби статистики України. Електронні дні. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Пропозиції щодо вирішення проблем на ринку житла в умовах кризи. Центр комерційного права. Електронні дні. – Режим доступу: <http://www.commerciallaw.com.ua>.
3. Database. Eurostat. European Commission. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бовкун О. А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
менеджменту та управління бізнесом
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини
м. Умань, Черкаська область, Україна*

ОБґРУНТУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА

Складність, багатофакторність та мінливість зовнішнього середовища, функціональна залежність можливостей розвитку підприємства від внутрішнього потенціалу, необхідність забезпечення узгодженості функціональних стратегій призводить до ускладнення формування фактор-групи для проведення стратегічного аналізу. Саме тому виникає необхідність розробки системи типових факторів, що можуть бути включені до переліку напрямків оцінки на першому етапі стратегічного аналізу.

Так, до факторів загального зовнішнього середовища доцільно віднести індикатори зміни політичної, економічної, соціокультурної та техніко-технологічної складової.

Загальна чисельність зайнятих та безробітних формують пропозицію робочої сили на ринку праці, тоді рівень економічної активності населення може визначати перспективи щодо розвитку та оновлення людського капіталу підприємства [1]. Для оцінки рівня економічної активності слід обчислити наступні показники:

– чисельність економічно активного населення; частка (рівень) економічно активного населення;

– чисельність економічно неактивного населення; частка (рівень) економічно неактивного населення;

– структура економічно неактивного населення за групами (пенсіонери за віком, по інвалідності та на пільгових умовах; учні, студенти; зайняті в домогосподарстві; перебувають на утриманні; не працювали за станом здоров'я, через хворобу та інше).

Економічні фактори зовнішнього середовища містять найбільшу кількість показників для аналізу порівняно з іншими складовими, що обумовлено

визначальним впливом цієї групи показників на прийняття рішень щодо стратегічної спрямованості в області оплати праці.

Третя група факторів загального зовнішнього середовища – соціокультурні – має включати демографічні характеристики населення щодо його основних кількісних та якісних параметрів та обумовлюють довгострокові тенденції розвитку ринку праці.

Останньою складовою оцінки загального зовнішнього середовища є аналіз техніко-технологічних факторів, що характеризують загальний техніко-технологічний рівень здійснення трудової діяльності в цілому та окремо в області управління персоналом, тобто вони визначають теперішній рівень та тенденції щодо використання досягнень науково-технічного прогресу.

Техніко-технологічний рівень можна окреслити такими показниками як наявність та доступність технологій автоматизації HR- діяльності; рівень автоматизації та механізації виробничого процесу; ступінь диверсифікації виробничих процесів, характер розподілу праці; розповсюдження інтернет-технологій, можливості використання віддалених робочих місць, аут- та краудсорсингу для вирішення HR-завдань; темп зростання продуктивності праці; ступінь безпеки виробничої діяльності, рівень травматизму та ін [3].

Інноваційна активність, наявність та доступність новітніх технологій характеризується наступними показниками:

- загальна сума капітальних інвестицій; структура капітальних інвестицій за об'єктом (нематеріальні активи, в т.ч. програмне забезпечення, патенти, ліцензії тощо);
- витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт;
- кількість організації, які виконують наукові дослідження й розробки; чисельність науковців;
- обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, разом та за видами (прикладні, фундаментальні, розробки, науково-технічні послуги);
- питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП; питома вага підприємств, що займалися інноваціями;
- загальна сума витрат на інновації.

Слід зауважити, що при обчисленні вищезазначених показників можливо виокремити дві складові інноваційно-інвестиційної активності, а саме: загальна інтенсивність такої діяльності та її динамізм в HR сфері.

Тоді, рівень інноваційно-інвестиційної діяльності в області управління персоналом більшою мірою характеризує можливості та перешкоди щодо ефективної організації саме HR-діяльності (електронний документообіг, робота с базами даних, автоматизація процесу збору та обробки інформації про чисельність та рух працівників тощо), в той час коли загальна характеристика динамізму інноваційно-інвестиційної діяльності врахує еventуальність зростання продуктивності, зміни принципів розподілу праці тощо. Важливою з точки зору перспектив провадження інноваційно-

інвестиційної діяльності в довгостроковій перспективі є державна підтримка в цій сфері, що може бути проаналізована за наступними показниками:

- сума інвестицій з державного бюджету; частка інвестицій з державного бюджету в загальній сумі інвестицій;
- сума фінансування інновацій; частка державного фінансування інновацій в загальній сумі;
- витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт.

Суттєвим при оцінці технологічної складової загального зовнішнього середовища є аналіз сучасного стану техніко-технологічного рівня бізнес-процесів, що може бути представлений такими показниками:

- рівень продуктивності праці за натуральними та вартісними показниками;
- первісна вартість основних фондів підприємств; залишкова вартість основних фондів підприємств; коефіцієнт зносу основних фондів підприємств; коефіцієнт придатності основних фондів;
- фондоозброєність праці, грн./особу.

Забезпечення безпеки на робочому місці, унеможливлення випадків травмування та втрати працездатності є одним з першочергових завдань, що стоять перед підприємствами. В стратегічному контексті ці принципи забезпечення комфортних та безпечних умов праці з урахуванням концепції людського капіталу знаходять своє відображення у формуванні соціально відповідального менеджменту.

Крім того, загальному зовнішньому середовищу притаманна відсутність впливу підприємства, тобто ці чинники є некерованими і мають сприйматися як певний статус кво.

Таким чином, врахування цих факторів дозволяє оцінити загальні тенденції середовища, в якому функціонуватиме підприємство в плановому періоді. Враховуючи велику кількість чинників зовнішнього загального оточення та часову перспективу – горизонт стратегічного планування слід включати до аналізу ті фактори, що є «зрілими», тобто мають високу вірогідність втілення. Так, наприклад, в розвинених країнах спостерігається зміна споживацької поведінки від консюмерізму до антиконсюмерізму, що може значно змінювати характер витрат домогосподарств, а внаслідок цього і вимоги до оплати праці.

Але темпи поширення такого підходу до споживання є доволі помірними і їх широке розповсюдження у вітчизняних умовах найближчими роками є малоімовірним. Тому до аналізу загального зовнішнього слід включати ті фактори, що будуть актуальними та суттєвими для прийняття рішення про кадрову стратегію. Окрім загального зовнішнього середовища при проведенні стратегічного аналізу важливо включити до фактор-групи чинники специфічного, або ближнього оточення підприємства.

Цей прошарок аналізу передбачає аналіз взаємодії підприємства з іншими суб'єктами господарювання, що є постачальниками ресурсів (наприклад, ВНЗ)

та/або створюють конкурентне середовище (інші підприємства галузі), а також з фізичними особами – власниками знань, вмінь та навичок, що потенційно необхідні підприємству для здійснення господарської діяльності [3].

Таким чином, формування системи показників, що характеризують внутрішнє та зовнішнє середовище, всебічний аналіз динаміки, структури та співвідношення окремих складових аналізу, прогнозування рівня показників створюють інформаційний простір для розробки стратегічних альтернатив в області управління персоналом. Але слід зазначити, що інформація, яка має бути врахована для формування управлінських рішень щодо HR-стратегії, має бути достовірною, достатньою, актуальною та релевантною.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Богдан Т. Етапи стратегічного управління та типові помилки при сучасному стратегічному управлінні в Україні. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. № 104. Київ, 2008. С. 35-37.
2. Тихомирова Н.В., Кочерга С.А. Роль и место бизнес-образования в контексте развития информационного общества. Информационное общество, 2012. Вып. 2. С. 26-36.
3. Инновационные технологии управления человеческими ресурсами: коллективная монография. Под редакцией к.э.н. А.А. Корсаковой, д.э.н. Е.С. Яхонтовой. Москва, 2012. 230 с.

Журило В. В.

*доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

МІЖНАРОДНЕ ПОЗИЦІОНУВАННЯ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РИНКУ РЕКЛАМНИХ ПОСЛУГ

Сучасне формування європейського інформаційного простору відбувається в умовах активної інтернаціоналізації ринків послуг та посилення трансформаційних змін в управлінській діяльності компаній. Обмеженість та неструктурованість попиту на внутрішніх ринках країн Східної Європи, що є країнами соціалістичної індустріалізації ринку, змушує вітчизняні компанії з надання телевізійних рекламних послуг шукати нові ринки збуту, акумулюючи певний досвід управлінської діяльності в національному бізнес-середовищі. Загалом, розвиток світового ринку телевізійних рекламних послуг характеризується динамічною конкуренцією, постійним зростанням кількості нових гравців, які за допомогою найсучасніших технологій та швидкої адаптації до змін у ринковому попиті пропонують замовникам широкий асортимент якісних та високотехнологічних послуг, прагнучи якнайповніше задовольнити їхні вимоги та досягти високого рівня споживчої лояльності. Зазначені

тенденції вимагають від компаній, які прагнуть до розширення географічних меж ринкової діяльності та освоєння нових ринкових сегментів, при здійсненні міжнародної діяльності переорієнтуватися з пасивної адаптації до зовнішнього середовища на активне використання ринкових можливостей, розвиток перспективних напрямів та формування асортименту послуг відповідно до вимог цільових замовників.

За результатами опитувань експертів та на основі аналізу джерел вторинної маркетингової інформації можемо зазначити такі основні тенденції, які притаманні Європейському ринку рекламних послуг:

- телевізійна реклама, як і раніше, домінує за часткою витрат компаній-замовників реклами (її частка становить 38,5% серед інших видів реклами);
- спостерігається динамічний розвиток цифрової реклами, яка включає Інтернет-рекламу, рекламну цифрову кампанію, геоконтекстну рекламу на веб-сайтах і в додатках на мобільних телефонах;
- інтенсивний розвиток реклами в соціальних мережах Facebook, Twitter, Instagram та ін.;
- знижуються обсяги реклами у друкованих журналах та газетах (зниження в середньому на 1,75% щороку);
- транскордонне переміщення послуг рекламних агентств та задоволення потреб споживачів з різними культурними особливостями;
- інтенсифікація конкуренції у медіа-сфері між виробниками послуг та ускладнення форм конкурентної боротьби;
- концентрація рекламного бізнесу та розподіл значної частки рекламного ринку між крупними рекламно-комунікаційними компаніями, які сприяють глобалізації рекламної діяльності, взаємопроникненню різних культур, розвитку каналів інформаційного обміну тощо.

Серед характерних особливостей розвитку сучасного Європейського телебачення доцільно зазначити комерціалізацію та децентралізацію телебачення відповідно до території. Децентралізація відбувається безпосередньо через програми, що транслюються (і проданих на аудиторію) на іншій території, так і побічно, шляхом локалізації стандартних форматів. Процеси активної комерціалізації призводять до того, що більшість європейських компаній платного телебачення не зацікавлені у виробництві оригінального контенту, переважно вони мобілізують свої ресурси на пристосування американського контенту до європейського сприйняття. Однак, на ринку існують споживачі (глядацька аудиторія), які не задоволені запропонованим контентом, що у свою чергу створює додатковий потенціал для розширення ринку та розвитку зазначеної ніші шляхом створення пропозиції, яка враховує національні культурні стандарти. За зазначених умов актуалізуються питання щодо розробки ефективних ринкових стратегій українських компаній на європейському медіаринку та, відповідно, визначення напрямів міжнародного конкурентного позиціонування рекламних послуг. Інформаційною основою для розробки маркетингової стратегії позиціонування товару або послуги є

результати мотиваційних досліджень цільових споживачів. Важливо розуміти мотивацію замовника при виборі рекламного агентства, рівень задоволеності наявними послугами та визначити чинники, які впливають на ставлення цільових споживачів до пропозицій конкурентних медійних компаній. Тому нами здійснено маркетингові дослідження з метою виявлення рівня короткострокового попиту та споживчих мотивацій на європейському ринку телевізійних рекламних послуг, а саме – на ринках Польщі та Угорщини. Під час дослідження було надано перевагу якісному методу збирання первинної маркетингової інформації, який полягав у проведенні експертних опитувань. Результати дослідження засвідчили, що до основних факторів вибору рекламного агентства на досліджуваних ринках належать: імідж компанії, кількість реалізованих проєктів, виробничі потужності, історія партнерських стосунків, перелік послуг, рівень професіоналізму компанії, творчий потенціал/рівень креативу (рис. 1).

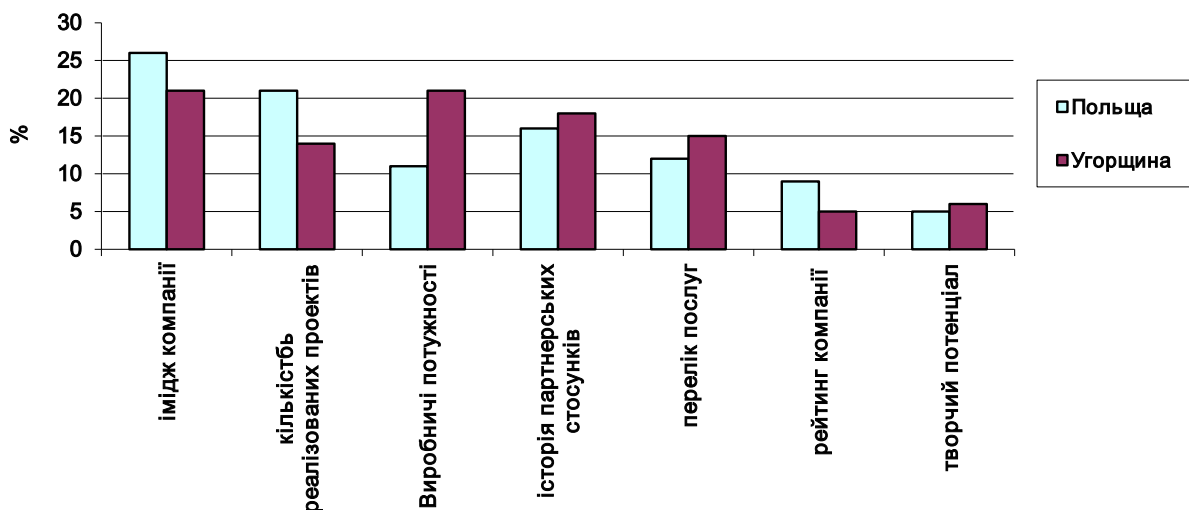


Рис. 1. Значущість факторів, що впливають на вибір рекламного агентства замовником

Джерело: побудовано за результатами маркетингових досліджень

Як можна побачити з рис. 1, що значущість факторів для замовників з різних країн дещо відрізняється: у Польщі основними факторами вибору є імідж рекламного агентства, кількість реалізованих проєктів та історія партнерських стосунків, а в Угорщині домінують такі фактори, як виробничі потужності агенції, імідж, історія партнерських стосунків. Цікавим, на наш погляд, є факт низької значущості для замовників з обох країн чинників рейтингу рекламного агентства та творчого потенціалу, з якого можна зробити висновок про превалювання у замовників об'єктивних критеріїв вибору агенції.

Результати дослідження засвідчили, що польські представники сегменту регіональних телеканалів під час рейтингового оцінювання та вибору рекламної агенції надають перевагу компаніям, що пропонують привабливі

ціни, комплексність послуг, оперативність виконання замовлень та мають партнерські стосунки зі ЗМІ. В Угорщині сегмент великих телекомпаній в першу чергу звертає увагу на якість послуг, швидкість виконання замовлень та вимагає від виконавця наявності умінь та досвіду щодо адаптації рекламного повідомлення до культурних особливостей країни. Для регіональних телеканалів важливим є ціна, оскільки вони мають обмежений бюджет, в Угорщині бюджети великих телекомпаній є значними, тому найактуальнішими критеріями є якість та оперативність надання послуг (рис. 2).

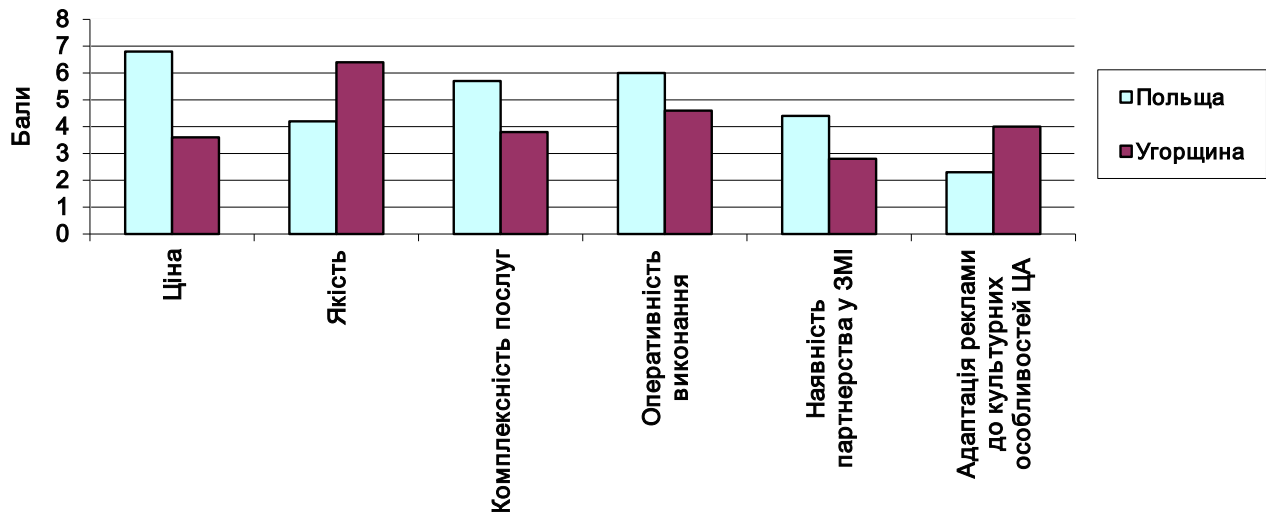


Рис. 2. Результати опитування вподобань замовників рекламних послуг на ринках Польщі та Угорщини

Джерело: побудовано за результатами маркетингових досліджень

Зазначимо, що критерій «якість рекламних послуг» з позиції замовників є комплексним параметром, який включає якість візуалізації ідеї, якість графічного оформлення та якість зображення. Визначено, що основними причинами незадоволеності послугами рекламних агентств серед регіональних телеканалів Польщі є низька якість та високі ціни, а в Угорщині серед великих телекомпаній – відсутність у національних агентств врахування культурних особливостей при створенні рекламних повідомлень. За результатами проведеного аналізу основними сильними сторонами українських компаній з надання телевізійних рекламних послуг на ринку Польщі визначено: широкий асортимент, а саме: рекламні ролики не лише створені за допомогою комп'ютерної графіки, зняті в живу, а також намальовані у вигляді мультфільму чи анімації; перевага за оперативністю виконання замовлень, а саме: більшість рекламних роликів у Польщі виконуються в середньому за 1-2 тижні, а в Україні за 1 тиждень; комплексність спектру запропонованих послуг залежно від вподобань замовника. Конкуренентоспроможність українських рекламних агенцій на медійному ринку Угорщини забезпечує широкий асортимент послуг, комплексність виконання замовлень, гнучкість

українських виробників у виконанні специфічних замовлень, а також здатність адаптувати рекламні повідомлення відповідно до культурних особливостей цільової рекламної аудиторії.

Отже, за результатами маркетингових досліджень, здійснених на ринках медійної реклами в країнах центральної Європи, об'єктивною потребою цільової аудиторії є конкурентоспроможний за ціною продукт, який поєднує глобальний та локальний рівні, враховуючи національні особливості країни-замовника. Тому можемо запропонувати такі ключові напрями міжнародного конкурентного позиціонування рекламних послуг для вітчизняних компаній: цінове позиціонування, позиціонування за якістю та оперативністю виконання замовлень, позиціонування на основі створення унікальних рекламних продуктів, які враховують національну ідентичність країни.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Chithra V. Consumers Attitude on Television Advertisement / V. Chithra, S. Kothai // International Journal of Commerce, Business and Management. – 2014. – № 6. – С. 819–823.
2. Global Media Report 2016. Global Industry Overview. – Available at: <https://www.mckinsey.com/industries/media-and-entertainment/our-insights/2016-global-media-report>.
3. Business in Poland. Who dares? – Available at: <https://www.tastingpoland.com/blog/pl-business-who-dares.html>.
4. Doing Business 2017 Hungary. – Available at: <https://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/hungary>.

Збиранник О. М.

*старший викладач кафедри маркетингу
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

Черкаський Д. М.

*студент
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського
м. Кременчук, Полтавська область, Україна*

ВІДЕО-МАРКЕТИНГ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗАСТОСУВАННЯ

Сфера інтернет-маркетингу розвивається неймовірними темпами, зміни в ній відбуваються чи не щодня. Постійно з'являються нові інструменти для залучення аудиторії, а багато з тих, які зовсім нещодавно були ефективними, втрачають свою актуальність і стають безглуздими. Одним з найефективніших інструментів на сьогодні і, судячи з усього, надовго, безумовно являється відео-маркетинг.

Відео-маркетинг – це спосіб донесення інформації до аудиторії за допомогою відео [1]. Відео-маркетинг стоїть в одному ряду з такими поняттями, як email-маркетинг, пошуковий маркетинг, smm-маркетинг. Інколи його включають в контент-маркетинг. Все це – маркетингові інструменти, за допомогою яких маркетолог виконує поставлені перед ним завдання.

Як і у випадку з будь-яким іншим маркетинговим інструментом відео-маркетингом необхідно займатися на постійній основі, лише в цьому випадку є шанс досягти значимих результатів.

Більшість людей на планеті – візуали, тому максимально впливає на людей саме відео. Останнім часом простежується чіткий тренд – аудиторію все більше і більше приваблюють відеоролики, замість тексту. У сучасному світі усе менше людей читають. Адаже у них, переобтяжених інформацією, просто немає на це часу. Людині набагато простіше подивитися красиве відео із звуком (або без), замість того, щоб прочитати аналогічний за об'ємом текст. Як приклад: краще здзвонитися з людиною по Вайберу, ніж друкувати текст у Фейсбуці.

Секрети успіху відео-маркетингу дуже прості: інформативність; креативність; доступність і легкість; ємність і лаконічність; простота в розповсюдженні.

Красиво зроблене відео при рекламному просуванні має найменший чинник роздратування. Відеоролик – це живий, постійно працюючий інструмент, здатний охопити і зацікавити найбільшу кількість людей.

Насправді, потенціал відео-маркетингу воістину неосяжний. Він може дати набагато більше, ніж може здатися на перший погляд. Він відкриває неймовірні можливості:

- лаконічний текст у відео, красива графіка, – це суперфективний інструмент продажів;
- грамотний відео-контент – це ще один спосіб залучити аудиторію навколо свого бренду;
- вибравши правильну стратегію, можливо створити імідж, що буде виділяти ваш бренд в мережі серед інших;
- можливість просувати свій відео-контент практично на усіх всесвітніх мережах. Це означає, охоплення максимальної кількості людей;
- з'являється можливість спілкуватися зі своєю аудиторією майже безпосередньо: звертатися до неї через відео і робити прямі включення, відповідаючи на питання людей в коментарях. Прямі трансляції все більш і більш популярні;
- немає ніяких обмежень, форматів – безліч сайтів, майданчиків для просування;
- сьогодні в тренді – вірусні ролики, які набирають величезну кількість переглядів, поширюються з неймовірною швидкістю і можуть створити справжню бомбу для бренду.

І усе це доводить практика і багато маркетингових досліджень з цього питання. Факти, перераховані нижче, говорять самі за себе. Вони також можуть допомогти маркетологам створити «правильний» ролик і досягти бажаного результату [2]:

- 59% користувачів до кінця не дивлятимуться відео, якщо його тривалість перевищує одну хвилину;
- 92% користувачів, які дивляться відео з мобільних пристроїв, діляться ним зі своїми друзями;
- 65% керівників компаній відвідують сайт постачальника після перегляду відео про нього (39% навіть здійснюють дзвінок постачальникові після перегляду відео);
- 70% фахівців з маркетингу відмічають, що відеореклама працює краще, ніж будь-який інший формат;
- маркетологи стверджують, що якщо в електронну розсилку додати відео, CTR (кликабельність) зростає на 200%-300%;
- середньостатистичний користувач Інтернету проводить на 88% більше часу на сайті, де є відео;
- 100 годин відео завантажується на YouTube кожну хвилину;
- 64% споживачів частіше купують продукт після перегляду відео про нього;
- відвідувачі, які проглянули відео на сайті, залишаються на ньому в середньому на 2 хвилини довше, ніж ті, хто не дивитися відео.
- 59% топ-менеджерів вважають за краще дивитися відео, а не читати текст, якщо доступні обидва варіанти на одній сторінці;
- наявність відео на головній сторінці сайту призводить до збільшення конверсії на 20% або навіть більше;
- використання відео на цільових сторінках допомагає збільшити конверсію (відношення числа відвідувачів сайту, які виконали на ньому якісь цільові дії до загального числа) на 80%;
- перегляд відео з мобільних пристроїв складає 40% від загального часу переглядів на YouTube;
- 1,8 млн слів рівноцінні однієї хвилини (відео-аналітик компанії Forrester д-р Джеймс Макуіві);
- тільки 24% брендів на ринку використовують онлайн-відео для залучення споживачів.

Як бачимо, доказів того, що відео-маркетинг – дійсно ефективний спосіб просування при правильному підході, – достатньо. Маркетологам треба використати цей інструмент з розумом: побудувати стратегію просування і не забувати про грані креативності, щоб не втратити зв'язок між брендом і реальністю, а також зробити все, щоб не загубитися в сотнях відео-контентах, які щохвилини надходять в мережу.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Рубан В. Цифровий маркетинг: роль та особливості використання // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2017. – Вип. 2-2(08). – С. 20–25.
2. Костенко С. Видеомаркетинг: как использовать видео, чтобы увеличить продажи [Електронний ресурс] / С. Костенко. – Режим доступу: <https://rezart.agency/blog/videomarketing-guide>.

Матковський П. Є.
доцент кафедри обліку і аудиту
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника
м. Івано-Франківськ, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ПІДГОТОВКИ КАДРІВ

Управління персоналом сільськогосподарського підприємства розглядається як складна система, кожен конкретний напрямок діяльності якої підпорядковується спільній меті – забезпеченню ефективності діяльності підприємства і його поступальному інноваційному розвитку. У цьому сенсі підготовка кадрів стає факторною підсистемою управління функціонуванням наукоємного виробництва і тісно пов'язується з усіма іншими напрямками діяльності виробництва і підтримує їх. З іншого боку, підготовка кадрів сама створює передумови для вирішення нових високотехнологічних виробничих завдань на основі того, що персонал опановує нові знання, вміння і навички.

Під системою підготовки кадрів ми розуміємо сукупність інформаційних (що забезпечують), методичних (прив'язаних до конкретних робочих місць) елементів, які сприяють підвищенню компетентності працівників сільськогосподарського підприємства відповідно до завдань його розвитку, потенціалу і кваліфікації співробітників. Функціонування системи спрямоване на формування кадрів зі знаннями, навичками і здібностями, необхідними для підвищення конкурентоспроможності підприємства, підвищення ефективності національного виробництва і переходу суспільства на шлях інноваційного розвитку економіки.

Для того щоб підготовка кадрів могла дати найбільшу віддачу, необхідно на початковому етапі визначити потребу в підготовці, потім провести процедуру навчання, а вкінці оцінити ефективність підготовки кадрів. Таким чином, система підготовки кадрів включає три підсистеми:

- діагностичної оцінки компетентності кадрів (визначення вимог до персоналу);
- підготовки кадрів;

– оцінку ефективності підготовки кадрів (що, по суті, є зворотним зв'язком з процедурами підготовки кадрів).

Багато в чому успіх інноваційних перетворень на промислових підприємствах, в галузях і економіці країни залежить від працівника і рівня його підготовленості. У цих умовах увагу до діяльності працівника як головної рушійної сили науково-технічного прогресу є настільки зосередженою, що працівника в умовах становлення інноваційної економіки розглядають як основний засіб підвищення ефективності виробництва; а в умовах наукомісткого виробництва – як інтелектуальний потенціал. У сучасному виробництві, зазначає Рудик М.І.: «... відбувається зрушення від суто технічних навичок до інтелектуальних. Характер і форма роботи зазнають радикальних змін: баланс зміщується від фізичної до розумової діяльності, від маніпулювання матеріальними предметами до обробки символічної інформації» [1, с. 42]. Ці закономірності ведуть не тільки до зростання витрат на підготовку і перепідготовку кадрів, але і до подовження термінів підготовки.

У зв'язку з цим, завданням менеджменту є ефективне використання інтелектуального потенціалу людських ресурсів, який є рушійним фактором інноваційних перетворень і досягнення високих результатів в наукомістких галузях.

В рамках даної роботи досліджується наукомістке виробництво, де економічну силу підприємства визначає саме інтелектуальний капітал, безумовним носієм якого є людина.

Як наслідок зазначеного паритету, ефективність будь-якого виду або етапу науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт в першу чергу залежить від компетентності кадрів. Відповідний для конкретного наукомісткого підприємства рівень компетентності досягається дотриманням принципу комплексності, для якого колектив формується з різних фахівців: дослідників, теоретиків, експериментаторів, розробників конструкторів (технологів) – молодих і з досвідом роботи, і кожен з них, в свою чергу, потребує підвищення кваліфікації в процесі трудової діяльності [2, с. 141]. При цьому необхідна підготовка тих, хто найбільшою мірою здатний висувати нові ідеї і працювати в нових умовах. Необхідно розвивати у працівників ініціативу, допитливість, оскільки саме ці якості зможуть забезпечити успіх у роботі дослідника. Працівник наукоємного підприємства повинен мати відповідну освіту, інтелектуальні здібності вище середніх, бути професіоналом у своїй галузі знань, вміти використовувати свою майстерність.

Незважаючи на те, що наукова діяльність в даний час будується на колективній основі, особистісний та професійний розвиток кожного працівника стає нагальною потребою. Спільна взаємодія працівників різних професій і спеціальностей, які беруть участь в комплексних інноваційних роботах, забезпечує їх кваліфікаційне зростання і підвищує оперативність.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Рудик М.І. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности / М.І. Рудик // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 8. – С. 38-46.
2. Данкевич А. Є. Передумови та основні принципи розвитку агрохолдингів / А. Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 139-147.

Міщенко В. А.

*професор кафедри міжнародного
бізнесу та фінансів*

*Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

Домніна І. І.

*здобувач кафедри міжнародного
бізнесу та фінансів*

*Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

м. Харків, Україна

ВИПЕРЕДЖАЛЬНЕ СТРАТЕГІЧНЕ КОНТРОЛІНГОВЕ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Необхідність появи на сучасних підприємствах контролінгу в літературі пояснюється наступними причинами: 1. Підвищення нестабільності зовнішнього середовища. 2. Ускладнення системи управління підприємством. 3. Інформаційний бум при недоліку релевантної інформації. 4. Загальнокультурне прагнення до синтезу, інтеграції різних областей знання і людської діяльності.

Аналіз літературних джерел щодо еволюції концепцій контролінгу (орієнтованих на систему обліку, управлінську інформаційну систему, систему управління) дозволяє відмітити таку рису цього процесу як орієнтація на охоплення цим терміном всієї діяльності підприємства, яка оцінюється монетарними та натуральними показниками виміру. Іншими словами цей термін охоплює оцінку не тільки фінансової а в цілому економічної діяльності підприємства. Оскільки контролінг активізує усі функції менеджменту з використанням управлінської інформації і пропонує варіанти своєчасних управлінських рішень, можна характеризувати управління як контролінговий менеджмент (стратегічний та оперативний). Безперервний моніторинг за діяльністю всіх підрозділів підприємства з метою своєчасного виявлення відхилень реальних індикаторів від планових та розробки заходів для усунення причин цього відхилення характеризує «оперативне» управління або управління в режимі он-лайн. Функціонування фірми з урахуванням актуалізованого контенту контролінгу та форми його здійснення являється

основою для забезпечення стійкого економічного розвитку фірми і недопущення попадання її в кризову зону. Іншими словами можна констатувати, що за допомогою контролінгового менеджменту здійснюється випереджальне як загальне, так і антикризове управління підприємством.

Контролінговий менеджмент – це реальне практичне управління, направлене на забезпечення тенденцій стійкого економічного довгострокового розвитку фірми згідно з її метою, планом або прогнозом, своєчасне виявлення та ліквідація вузьких місць та відхилень фактичних показників від планових й перманентне пеленгування різних сигналів щодо можливих кризових явищ.

Контролінговий менеджмент здійснює моніторинг за усіма функціями управління та структурними підрозділами підприємства. Єдина умова контролінгового менеджменту – прозорість інформації на всіх рівнях її формування, обробки та агрегування з метою представлення керівництву фірми та всім її топ-менеджерам. До цього можна додати відповідальність служби контролінгу за правильне використання методичної бази.

Аналіз літературних джерел та практики підприємств показує, що контролінговий менеджмент в сучасних умовах більше уваги приділяє оперативній діяльності підприємства. Тому негайної уваги потребує вдосконалення стратегічного контролінгу по різних напрямкам.

Підкреслимо, що стратегічний контролінговий менеджмент так само, як і антикризове управління в кінцевому підсумку мають на меті зростання конкурентоспроможності та розвиток потенціалу підприємства в довгостроковій перспективі в умовах невизначеності і мінливості зовнішнього середовища. Однак антикризове управління є спосіб досягнення цієї мети, а стратегічний контролінговий менеджмент є спосіб підвищення ефективності самого стратегічного управління. Контролінг антикризового управління орієнтується безпосередньо на свій сегмент спостереження, тобто на виявлення кризових явищ різної стадії (слабких сигналів, передкризового або кризового періоду) та прийняття відповідних заходів. В цьому є його особливість та зміст.

Антикризова програма є складовою контролінгового менеджменту, тому вона може бути не в повному обсязі, оскільки управління в режимі он-лайн забезпечує пеленгування симптомів руху підприємства в сторону кризової зони на ранніх стадіях зміни основних фінансових та нефінансових показників і тим самим своєчасно відреагувати на відхилення від наміченої траєкторії розвитку фірми. Важливо замітити як можна раніше слабкі сигнали та причини значних відхилень фактичних показників від запланованих або прогнозних. При наявності зовнішніх факторів необхідно приділити більше уваги стратегічним аспектам контролінгу та маркетингової діяльності фірми. Якщо ці відхилення обумовлені внутрішніми факторами, тоді необхідно акцентувати увагу на «издержках» менеджменту у всіх його проявах, тобто потрібно ретельно вивчити місця виникнення та причини відхилень ключових індикаторів розвитку компанії.

Стратегічний управлінський облік в цілому повинен охоплювати: калькулювання затрат за етапами життєвого циклу продукції; калькулювання цільової собівартості («таргет-костинг»); облік витрат ланцюга цінності; обчислення чистої дисконтованої вартості (NPV); розрахунок економічної доданої вартості (Economic Value Added); систему збалансованих показників (BSC) як складову стратегічного контролінгу; облік затрат з метою безперервного удосконалення діяльності («кайзен-костинг»); перманентний розрахунок і облік показників стратегічного контролю по блоках збалансованої системи показників; аналітичний облік інформації для стратегічного внутрішнього і зовнішнього моніторингу; пеленгування показників раннього виявлення сигналів.

Застосування ЗСП ставить перед стратегічним бухгалтерським обліком задачу розрахунку загальних показників діяльності і індикаторів стратегічного контролю та раннього попередження кризових явищ. Використання аналітичних процедур і обчислення показників в режимі реального часу дозволяє проводити групування даних за довільною кількістю критеріїв, будувати багатовимірні масиви даних, здійснювати деталізацію даних на довільну глибину. Цим досягається ключова мета аналізу – визначення найбільш прибуткових сфер діяльності та їхньої поведінки на ринку (сегментація та профілізація), конструювання сценаріїв цієї поведінки для розробки маркетингових заходів.

Процесуальна реалізація такого контролінгу характеризує технологію антикризового управління як сукупність специфічних операцій, які дозволяють підвищити якість управлінських рішень в цілому та заходів, що приймаються за критерієм антикризового змісту.

Ольховая І. О.

*аспірант кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій
м. Київ, Україна*

ЗНАЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Людина, в процесі своєї діяльності, заснованої переважно на вивченні історичного досвіду і конкретного об'єкту, створює нові знання. На основі узагальнення, систематизації, накопичення індивідуально одержаних нових знань здійснюється їх інтеграція в систему суспільних знань. Суворо кажучи, накопичені знання не є інформаційними ресурсами, оскільки відділення знань від сфери свого походження на даному етапі не відбувається.

Трансформація суспільних знань в інформаційні ресурси здійснюється в результаті подальшої багатостадійної підготовки, спрямованої на підвищення ступеня їх готовності до кінцевого споживання. Тому систему суспільних знань доцільно характеризувати як систему потенційних інформаційних ресурсів. З погляду споживачів, потенційні інформаційні ресурси мають високий ступінь невизначеності, пов'язаний з характером ймовірності корисності їх використання для досягнення тих або інших соціально-економічних цілей.

Зокрема, це торкається результатів фундаментальних досліджень, які, як правило, потребують тривалої розробки. В даному випадку в потенційних інформаційних ресурсах відбувається накопичення суспільної праці, результативність якої може бути оцінена суспільством лише в перспективі.

По завершенню першого етапу відтворювального циклу потенційні інформаційні ресурси повинні володіти, по можливості, такою якісною і кількісною визначеністю, на підставі якої суспільство могло б приймати обґрунтовані рішення про їх використання. Дана мета реалізується на етапі систематизації інформаційних ресурсів за допомогою розвитку об'єктів інформаційного інфраструктурного комплексу, а також інформаційно-аналітичних підрозділів, що функціонують у складі окремих підприємств і організацій.

Особливість виробничих процесів в даних структурах полягає в тому, що предметом праці в цьому своєрідному процесі переробки служать неврегульовані дані, знання, відомості, а засобом праці – система наукових і інших знань [1, с. 82]. Тобто умовами здійснення даного виробничого процесу є наявність висококваліфікованих фахівців інтелектуальної спрямованості (аналітики, експерти, програмісти тощо) та специфічних інструментів і методик обробки даних.

Результатом діяльності об'єктів інформаційного інфраструктурного комплексу і відповідних підрозділів в їх складі є володіючі більш високою споживчою корисністю потенційні інформаційні ресурси, накопичення яких формує певний «запас» даного різновиду виробничих ресурсів.

До числа особливостей потенційних інформаційних ресурсів відносяться наступні: практична відсутність обмежень в кількості користувачів; наявність здатності морально старіти; різноманітність способів розповсюдження і доведення до споживача; складність у визначенні соціально-економічної ефективності їх виробництва і споживання.

Ці особливості надзвичайно важливо враховувати при розробці і вдосконаленні механізму інформаційного забезпечення суб'єктів ринкової економіки. Зокрема, це відноситься до проблем формування інформаційної інфраструктури телекомунікаційних підприємств, визначення принципів ціноутворення на інформаційні продукти і послуги, розробки комплексу стимулюючих заходів їх розвитку.

Перехід з «запасу» в реальний інформаційний ресурс, або, як вважає А.І. Анчишкин [2, с. 22], в потік і є проблема залучення потенційних інформаційних ресурсів в економічний обіг та їх освоєння.

В даний час простежується явне недооцінювання значення інформаційних ресурсів як ключового чиннику забезпечення ефективного, стійкого розвитку суб'єктів господарювання. В зв'язку з цим доцільно відзначити роль інформаційних ресурсів в рішенні сучасних проблем телекомунікаційних підприємств.

В узагальненому вигляді значення інформаційних ресурсів у розвитку підприємств представлено в роботі Д.Г. Прихотного [3, с. 74]:

– безпосередня дія на режим залучення всіх видів ресурсів в економічний обіг, на виявлення і подолання економічних обмежень у відтворювальному процесі;

– безпосередня дія не суб'єктивний чинник діяльності – на людину, її інтелектуальний рівень і «потенціал вільної поведінки», розширення можливості вибору і тим самим, дія на соціальну ефективність, зростання індивідуальної і колективної ініціативи;

– дія на прискорення відтворювання, скорочення часу виробництва і часу обігу.

На наш погляд, в цілому, межі дії інформаційних ресурсів на розвиток підприємств позначені досить повно. Однак широта підходу в даному випадку залишила поза увагою особливості діяльності телекомунікаційних підприємств. Оскільки саме для таких підприємств інформаційні ресурси відіграють більш конкретну і важливу роль. Від їх якості залежить не просто діяльність підприємства, а взагалі його існування, оскільки інформація виступає як вхідним, так і вихідним ресурсом. Тому доцільно приділяти велику увагу якісному інформаційному забезпеченню діяльності телекомунікаційних підприємств.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Родионов И.И. Информационные ресурсы для предпринимателей. М.: Электронные знания, 1999. 173 с
2. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики // Вопросы экономики. – 1983. – № 9. – С. 19-25.
3. Прихотный Д.Г. Социально-экономическая природа информационного продукта и информационного ресурса. М.: Финансы и статистика, 2002. 174 с.

Ольшанський О. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності і туризму
Харківського державного університету
харчування та торгівлі
м. Харків, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сучасний стан розвитку вітчизняної економіки, складність і висока динамічність зовнішнього середовища, зростання впливу з боку конкурентів вимагають від підприємств безперервного розвитку, реалізації свого потенціалу на основі застосування сучасних теорій і методів управління, які відповідають сформованим економічним умовам.

Одним з таких наукових напрямків є теорія процесного управління. Процесний підхід, запропонований західними економістами, отримав значне поширення у розвинених країнах і покладений в основу цілого ряду концепцій управління. Сучасні теоретичні та методологічні підходи такі як: управління якістю, оптимізація та інжиніринг бізнес-процесів, бенчмаркінг, збалансована система показників, а також цілий ряд інформаційних технологій у повній мірі можуть бути використані тільки в умовах процесно-орієнтованого управління підприємством. Причому кількість таких процесно-орієнтованих методологій управління зростає прискореними темпами.

Формуванню процесного управління передувало обґрунтування трьох важливих передумов.

По-перше, П. Друкер [1], один із класиків сучасної теорії менеджменту, показав, що в кінці ХХ ст. в зв'язку з революцією в інформаційних технологіях і інтернаціоналізацією бізнесу відбуваються принципові зміни в його організації.

По-друге, розвитку процесного управління як теорії багато в чому сприяли результати досліджень в галузі стратегічного управління. У загальному вигляді суть запозичених з теорії стратегічного управління положень можна звести до наступного: відмова від виробничого раціоналізму систем управління, орієнтованих на ринок і виробництво; ситуаційний підхід до управління, коли організація формується як реакція на вплив зовнішнього середовища; визнання людини головним ресурсом, від якого залежить ефективність підприємства.

Нарешті, третьою передумовою появи концепції процесного управління є розробка поняття бізнес-процесу як основи ефективного управління і створення раціональної бізнес-системи.

Згідно з визначенням, наведеним у стандартах ISO серії 9000:2000, використання для управління діяльністю та ресурсами організації системи взаємопов'язаних процесів може називатися процесний підхід. Процесне управління бізнесом засноване на тому, що на перше місце ставиться клієнт, а бізнес-процеси забезпечують задоволення його потреб [2].

Наявність власного предмета досліджень є найважливішою умовою формування нової галузі наукових знань. Контури предметного поля наукової дисципліни процесного управління описуються через основні, характерні для неї акценти:

- аналіз підприємства крізь призму моделей процесів управління;
- створення механізмів управління підприємством, орієнтованих на аналіз і постійне вдосконалення бізнес-процесів;
- розкриття провідної ролі менеджменту підприємства в підвищенні її ефективності при орієнтації на процеси в управлінні.

Проведений аналіз численних літературних джерел з проблем процесного управління, що мають на цей момент значну теоретичну і практичну базу, показав певну невизначеність спектра проблем, пов'язаних зі створенням механізмів процесного управління на підприємствах, які включали б конкретний методологічний інструментарій.

На основі проведеного аналізу зроблені наступні висновки:

- теорія процесного управління є самостійний науковий напрямок в теорії управління і є черговим еволюційним етапом його розвитку, обумовленим розвитком науки економіки та інформаційних технологій;
- вирішення проблем подальшого розвитку теорії процесного управління бачиться у формуванні механізму і методів процесного управління підприємством з урахуванням сучасних досягнень в області економіки, управління, інформаційних технологій, а також особливостей соціально-економічних інститутів конкретної країни;
- розвиток методології процесного управління з урахуванням умов підприємств необхідно засновувати на основі галузевого підходу. На основі розробки методів управління для груп однорідних підприємств, які виділяються за галузевою ознакою.

Системне бачення проблем процесного управління підприємством представлено на рис. 1.

Розгляд процесного управління як проблеми розвитку сучасної економічної теорії показав, що зниження значимості неокласичних уявлень і теорії галузевої організації в напрямку обліку організаційних резервів економічної ефективності були визначені ще у 1970 рр., коли отримали активний розвиток ідеї Коуза, Найта, Хайєка, Пенроуз в рамках ряду неортодоксальних теорій фірми. Ці теорії спиралися на передумови невизначеності, інформаційної асиметрії, обмеженої раціональності, опортуністичного поведінки і специфічності активів, які були протилежні аксіомам неокласики.



Рис. 1. Проблеми процесного управління підприємством

Нарешті, у кінці 1980 початку 1990 рр. ряд економістів-неокласиків і інституціоналістів стали створювати так звану нову теорію економічного розвитку з тим, щоб пояснити, чому ряд країн розвивається успішно, а інші перебувають на межі застою, а також чому навіть у неокласичному світі вільних ринків держава може зіграти важливу роль у процесі розвитку. Такий підхід отримав назву концепції сталого розвитку економіки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Друкер Питер Ф. Эффективное управление: экономические задачи и оптимальные решения. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. 288 с.
2. ДСТУ ISO 9000-2001 Системи управління якістю. Основні положення та словник.

Семчишин Є. В.
викладач економічних дисциплін
Технічного коледжу Тернопільського національного
технічного університету імені Івана Пулюя
Дзюба Т. В.
студент
Технічного коледжу Тернопільського національного
технічного університету імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

ЗАСАДИ МОДЕЛЮВАННЯ ОБЛІКОВИХ ПРОЦЕСІВ

Незважаючи на надзвичайно велике значення методу моделювання у розвитку науки і практики бухгалтерського обліку, специфіці його застосування у цій сфері науковці не приділяють достатньої уваги. Дослідження потребує повноту розкриття специфіки застосування методу моделювання та розкриття особливостей створення облікових моделей.

Проблеми організації в сфері бухгалтерського обліку розкриваються в працях таких вчених і науковців, як: М. М. Вовк, Й. Я. Даньків, В. М. Дейнекин, В. А. Дерій, В. Завгородній, В. Б. Івашкевич, Я. Д. Крупка, Н. П. Кондраков, Л. Г. Ловінська, М. Р. Лучко, О. В. Олійник, М. Я. Остап'юк, В. М. Пархоменко, М. С. Пушкар, Я. В. Соколов, Вовк В. М., А. Н. Сушкевич, А. Н. Хорин, М. М. Шигун.

Моделювання – це метод дослідження, який вважається загальнонауковим, він відіграє надзвичайно важливу роль у розвитку деяких галузей наукових знань, а також – це спосіб передбачення майбутніх варіантів та визначення наслідків альтернативних рішень [1]. Облікова політика є основою для складання фінансових звітів та ведення бухгалтерського обліку. До того ж вона є надзвичайно важливою базою у вигляді інформації для системи управління. Облікова політика повинна охоплювати методологію, технологію, та організацію обліку.

Безпосередньо процес економічного моделювання включає такі моделі [2]:

1. Економіко-математична модель – це відображення економічного процесу за допомогою рівнянь, нерівностей, тотожностей та функцій.

2. Макроекономічна модель – це модель, яка описує економіку як цілісний механізм, де пов'язуються такі показники як: ВВП, споживання, зайнятості, інвестицій, грошової маси та інші.

3. Мікроекономічна модель – характеризує поведінку елемента в середовищі ринку. Мікроекономічне моделювання займає основну частину економіко-математичної теорії на ринку.

4. Теоретичні моделі дозволяють нам вивчати загально-економічні властивості і її елементи.

5. Прикладні моделі дають можливу оцінку параметрів функціонування для окремого об'єкту економіки, а також підібрати рекомендації для прийняття правильних рішень. До цього типу моделей відносяться економетричні моделі.

6. Статичні моделі – це опис у конкретний час стан економічного об'єкта.

7. Детерміновані моделі припускають тверді функціональні зв'язки між змінними моделі.

8. Стохастичні моделі – це випадкові впливи на показники, які досліджувались. Для їхнього опису потрібна теорія ймовірності та математична статистика.

Необхідно відмітити, що найбільш типовими недоліками моделювання є:

- залучення в модель показників і нормативів, які є другорядними;
- виключення з моделі істотних для даного об'єкта характеристик і змінних величин;
- неточна оцінка параметрів об'єкта моделювання;
- недоліки в структурі самої моделі;
- надмірне спрощення моделі, що в цілому не охоплює основні параметри;
- ускладнення моделі, що затрудняє аналіз змінних та підвищує витрати часу і ресурсів.

Число конкретних моделей майже рівноцінне числу проблем, для вирішення яких вони були розроблені.

Слід зауважити, що облікова політика є складною і містить значну кількість елементів. Тому з метою оптимізації процесу вибору моделі їх доцільно згрупувати та систематизувати, а саме:

- організаційний – процес і порядок організації та ведення бухгалтерського обліку;
- методичний – максимальний вибір варіантів ведення обліку, який найбільш відповідає конкретній організації та її користувачам;
- технічний – спосіб забезпечення реалізації складових елементів облікової політики;
- податковий – форма обліку, що впливає на показники, які підлягатимуть оподаткуванню;
- управлінський – сукупність методів ведення обліку з метою контролю та управління діяльністю організації. Зокрема, визначення статей витрат на виготовлення продукції, послуг та складання звітності;
- аналітичний – процес формування інформаційної бази для проведення аналізу;
- міжнародний – комплекс процедур і дій, які базуються на професійному судженні при складанні бухгалтерської звітності.

Наведені елементи необхідно враховувати при побудові моделей облікової політики суб'єкта господарювання.

Таким чином, можна стверджувати, що моделювання дає можливість передбачати хід подій, а також тенденції розвитку, з'ясувати умови її існування та установити режим діяльності з урахуванням впливу різних чинників.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Вовк В. М. Математичні методи дослідження операцій в економіко- виробничих системах / В. М. Вовк. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2007.
2. Крупка Я. Моделювання систем та процедур бухгалтерського обліку [Текст] / Я. Крупка, І. Кузь // Вісник ТНЕУ– 2013. – № 3.
3. Шигун М. М. Економічне моделювання в дисертаційних дослідженнях: бібліометричний аналіз / М. М. Шигун // Вісник ЖДТУ. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – № 1(43).

Сосновська О. О.

*доцент кафедри фінансів та економіки
Київського університету імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна*

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах активізації глобалізаційних процесів та науково-технічного прогресу спостерігається негативний вплив кризових явищ на розвиток підприємницької діяльності. За останнє десятиріччя сучасне бізнес-середовище стало набагато складнішим у порівнянні з попередніми роками, в результаті чого, крім нових можливостей, мають місце нові загрози та ризики. У зв'язку з цим виникає гостра потреба в стратегічному управлінні даними ризиками з метою їх мінімізації та нейтралізації. Адже в умовах нестабільної економічної ситуації проблема управління ризиками підприємств є досить актуальною з позиції підтримання їх стійкого функціонування в умовах невизначеного економічного середовища. Це вимагає розробки відповідних стратегічних напрямів забезпечення економічної безпеки, впровадження яких буде сприяти розробці превентивних заходів та реалізації проактивного управління на підприємствах.

Стратегічний рівень є найважливішим, так як саме він забезпечує загальні цілі та завдання підприємства для отримання бажаного результату. Стратегія є концепцією інтегрального підходу до діяльності підприємства та являє собою таке поєднання ресурсів і навичок організації, з одного боку, і можливостей та ризику навколишнього середовища, з іншого боку, що діють у сьогоденні і в майбутньому, при яких організація сподівається досягти своєї основної мети [1]. З огляду на це, стратегія економічної безпеки підприємства – це багаторівнева система забезпечення економічної безпеки в довгостроковій перспективі, що

являє собою сукупність певних взаємопов'язаних складових, які спрямовані на попередження та усунення загроз для досягнення цільових орієнтирів функціонування та розвитку підприємств.

Аналіз результатів різних наукових досліджень щодо сутності економічної безпеки підприємства, дозволив дійти висновку про існування певних ознак досягнення її належного рівня, а саме економічна рівновага підприємства, конкурентоздатність підприємства, економічна свобода підприємства, економічний розвиток підприємства та гармонійна взаємодія підприємства із зовнішнім середовищем [2].

Варто зазначити, що стратегічні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємств мають враховувати її ключові функціональні цілі, а саме:

- забезпечення високої фінансової ефективності, фінансової стійкості та незалежності підприємства;
- досягнення оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством;
- формування належного рівня інтелектуального потенціалу персоналу та кадрової безпеки;
- досягнення інформаційної безпеки підприємства, а саме збереження його комерційної таємниці та досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх структурних підрозділів;
- забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку як пріоритетного напрямку конкурентоздатного функціонування підприємства в умовах розвитку інформаційного суспільства.

Стратегія управління економічною безпекою підприємств в умовах нелінійного економічного розвитку повинна містити такі складові як стратегія випереджальної протидії, що полягає у передбаченні та попередженні негативних явищ, підготовці до їхньої появи та нейтралізації на початковому етапі; стратегія адекватної відповіді, що полягає у прийнятті керівництвом рішень, спрямованих на нейтралізацію зовнішніх і внутрішніх загроз, які постійно виникають на основі фінансового аналізу та зовнішнього середовища підприємства; стратегія захисту, що припускає забезпечення захисту інформації і майна підприємства, а також безпеки персоналу [3].

Для того, щоб розробити успішну та дієву стратегію забезпечення економічної безпеки підприємства, потрібно враховувати такі загально-економічні принципи як комплексність та цілісність розроблення стратегії, орієнтація на стратегічні цілі, забезпечення єдності та взаємозв'язку всіх елементів стратегії для досягнення головної мети функціонування підприємства. При цьому, формування вдалої стратегії залежить від систематичного аналізу таких складових підприємства як фінансовий стан, виробництво, кваліфікація персоналу, організаційна культура та ділова репутація компанії.

Процес розробки стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства має відбуватися за такими базовими послідовними етапами як

формування цільових орієнтирів процесу, аналіз прогностичних сценаріїв розвитку ситуації, виявлення резервів мінімізації та нейтралізації потенційних загроз, формування взаємопов'язаних елементів стратегії, розробка інструментів та контроль за виконанням і результатами реалізації стратегії.

Отже, для подолання кризових явищ в системі управління економічною безпекою підприємств можна виділити наступні стратегії управління ризиками:

– стратегія уникнення ризику – вважається ефективною в тому випадку, коли ймовірність ризику та можливі наслідки мають значний вплив на фінансово-економічні показники функціонування підприємства;

– стратегія прийняття ризику – використовується, якщо підприємство не планує ніяких спеціальних дій щодо попередження або запобігання певного типу ризику. В такому випадку керівництво свідомо йде на ризик і може розвивати бізнес до того моменту, поки наслідки від ризиків не призведуть до значних втрат;

– стратегія превентивного впливу на ризики – розробляється з метою створення умов, які виключають появу причин і факторів ризиків. При реалізації даної стратегії розробляються заходи, спрямовані на зменшення ймовірності збитків, а також мінімізацію їх наслідків.

– стратегія подальшого впливу на ризики – здійснюється з метою створення умов для мінімізації негативних наслідків настання ризикових подій на діяльність підприємства.

Відповідно до вищезазначеного, можна зазначити, що роль стратегії забезпечення економічної безпеки є істотною для існування будь-якого підприємства. На рівні з корпоративною стратегією, вона окреслює головну мету, напрямок і перспективу більш передбачуваного розвитку підприємства. Сьогодні перед кожним підприємством гостро стоїть проблема забезпечення його економічної безпеки, а стратегічна орієнтація діяльності підприємства є важливою передумовою його функціонування в динамічних умовах сучасного бізнес-середовища. Адже якісно розроблена і впроваджена стратегічна програма гарантує високий рівень його економічної безпеки та забезпечує його стійке функціонування в умовах невизначеності.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Багорка М.О. SWOT-аналіз як основа формування маркетингових стратегій підприємств / М. О. Багорка, І. А. Білоткач / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agrosvit.info/pdf/6_2010/5.pdf.
2. Сосновська О.О., Житар М.О. Економічна безпека підприємства: сутність та ознаки забезпечення / О.О. Сосновська, М.О. Житар // Облік і фінанси, № 3(81). – 2018. – С. 124-132.
3. Момот Т. В. Фінансово-економічна безпека: стратегічна аналітика та аудиторський супровід: монографія / Харківський нац. ун-т міського госп-ва ім. О. М. Бекетова; за заг. ред. Т. В. Момот. – Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. – 340 с.

Чукіна І. В.
*викладач кафедри публічного управління та адміністрування
Уманського національного університету садівництва
м. Умань, Черкаська область, Україна*

ВИБІР ОПТИМАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Саме диверсифікація діяльності передбачає перехід до багатопрофільного виробництва з широкою номенклатурою продукції, що випускається. Цілями проведення диверсифікації є підвищення стійкості підприємства, можливість отримання синергетичного ефекту характерного за рахунок проникнення на нові ринки, економії за рахунок ефекту масштабу, а також випуску комплементарної продукції. При чому і спеціалізація, і диверсифікація повинні доповнювати один одного і необхідно чітко визначити їх напрямки. Надмірна диверсифікація веде до складності управління підприємством. Це в першу чергу відноситься до конгломератної диверсифікації коли в одну структуру об'єднуються непов'язані між собою товари та послуги. Напрями диверсифікації, методи її впровадження і час її проведення викликають багато суперечок серед економістів та менеджерів різних шкіл.

Принципово відрізняються погляди на диверсифікацію вітчизняних та західних економістів. У роботах вчених СНД диверсифікація, як правило, розглядається як засіб виходу з кризової ситуації, в якій опинилося підприємство. Диверсифікація виступає як один із засобів санації. Вітчизняний підхід орієнтований на поліпшення діяльності підприємства шляхом проведення диверсифікаційних заходів на стадії занепаду виробництва і орієнтована для відновлення колишнього рівня виробництва, поліпшення віддачі для забезпечення ефективної діяльності, виходу на нові ринки збуту. Так І. Асташкіна вважає що стратегія диверсифікованого розвитку реалізується лише в тому випадку, коли фірми не можуть розвиватися на даному ринку з даним продуктом в даній області [1]. Але, на нашу думку, це твердження є помилковим бо стратегія диверсифікації діяльності підприємства розробляється для забезпечення зростання ефективності в будь-яких ринкових умовах без зміни або зі зміною традиційного ринку, а також для поліпшення якості продукції.

Найбільш ефективними видами диверсифікованого розвитку підприємства згідно зі статтею [2, с. 182-188] є:

1. Концентрична диверсифікація, яка ґрунтується на виробництві нових продуктів на базі існуючого бізнесу. При цьому зберігається діюче виробництво, але виникає нове, виходячи з можливостей, закладених: в освоєному ринку, в технології; у відходах існуючого виробництва (організація виробництва на основі відходів);

2. Горизонтальна диверсифікація – стратегія зростання, згідно з якою, компанія випускає або реалізує нові продукти, не пов'язані з існуючим асортиментом, але спрямовані на вже існуючу клієнтуру компанії.

3. Конгломератна диверсифікація полягає в тому, що фірма розвивається за рахунок виробництва нових продуктів технологічно не пов'язаних з традиційними продуктами фірми і які будуть реалізовуватися на нових ринках.

4. Вертикальна диверсифікація полягає в тому, що фірма звертається або до більш ранніх, або до наступних стадій діяльності. Але з нашої точки зору горизонтальна і конгломератна диверсифікація має певні вади оскільки як показує світова практика у більшості випадків проведення такої диверсифікації підприємства несуть великі збитки [3].

Є певні фактори які обумовлюють вибір стратегії диверсифікації, такі як [4, с. 89-97]: ринки насичені даним продуктом або коли попит на нього різко падає, підприємство володіє вільними коштами, вкладення яких можливо в інші сфери бізнесу, новий бізнес, в об'єднанні з існуючим, може принести підприємству синергетичний ефект (наприклад, за рахунок кооперації), подальший розвиток підприємства стримується антимонопольним законодавством, відбувається зниження податкового навантаження для бізнесу, виникає спрощення виходу на світовий ринок, є можливість більш ефективного використання кадрів, як головного потенціалу підприємства. Переваги диверсифікованого підприємства полягають в можливості об'єднання зусиль для досягнення єдиних цілей. Успішний результат такого об'єднання обумовлюється дією синергетичного ефекту, тобто коли ціле являє собою щось більше, ніж суму частин.

Диверсифікація, як відомо, дозволяє зменшити величину ризику, але не уникнути його. При цьому загальна ефективність діяльності зменшується, тому що підприємство могло б отримати більші прибутки, зосередившись на найбільш прибутковому напрямі, але за такої ситуації ризик був би теж найбільший. Це співвідношення кожне підприємство визначає для себе самостійно, воно залежить, у першу чергу, від того, наскільки власники підприємства схильні до ризику. Загальний ризик складається з таких компонентів:

1. Інвестиційний ризик (його ступінь) визначається як відхилення фактичної прибутковості від сподіваного (середнього) її значення (investment risk).

2. Несистематичний (власний) ризик, він притаманний конкретному підприємству і підлягає зменшенню в результаті диверсифікації. Та частина загального ризику, що може бути зменшена шляхом диверсифікації (unique risk).

3. Систематичний (не диверсифікований) ризик, його неможливо зменшити шляхом подальшої диверсифікації. Систематичний (ринковий, недиверсифікований) ризик (market risk) виникає через зовнішні події, котрі впливають на ринок у цілому. На систематичний ризик припадає від чверті до половини загального ризику щодо будь-яких інвестицій. [5, с. 19]. А тому необхідна диверсифікація виробництва – виготовлення та просування

продукції різних видів. Розумне використання методу диверсифікації, основним фундаментом якої є розширення та ефективне виробництво є одним із ефективних способів зниження ступеня ризику.

Диверсифікація має свої позитивні та негативні сторони. До переваг диверсифікації можна віднести досягнення синергійного ефекту в різних видах діяльності підприємства, який проявляється в зниженні інтегральних корпоративних витрат за рахунок багатофункціонального використання ресурсів. Важливим моментом є те, що диверсифікація виступає як спосіб підвищення адаптивних якостей підприємства. Диверсифікація служить страховим механізмом і підсилює конкурентні позиції лідерів. При впровадженні стратегії диверсифікації відбувається розширення головного профілю діяльності – досягнення більшого об'єму робіт, що дозволяє отримати цінові скидки, знизити затрати на рекламу, підтримати репутацію товару на ринку, покращити технології обслуговування і підвищити завантаженість виробничих потужностей [6, с. 27]. Диверсифікація, як і будь-який процес, окрім переваг, має також певні недоліки. Можливість застосування методу диверсифікації слід визначати із врахуванням конкретних можливостей підприємства, його цілей і умов функціонування. Варто зауважити, що не існує єдиного обумовленого часу, коли підприємство має прийняти рішення про застосування стратегії диверсифікації. Важливим є час виходу на ринок, бо підприємство має з'явитися на ньому першим, як провідне підприємство. Висока вартість входження на нові ринки зобов'язує мати на увазі, що неможна ризикувати більше, ніж може дозволити власний капітал, необхідно враховувати наслідки ризику, адже ризик при проведенні диверсифікації діяльності підприємства зростає при вторгненні в нову для себе галузь. Диверсифікація дозволить вирішити це важливе питання та підвищити економічну ефективність підприємства та досягти стійких конкурентних переваг. Необхідність досліджень диверсифікації як ефективного методу економічного розвитку підприємства зумовлена системною економічною кризою в Україні, внаслідок чого рівень невизначеності умов та перспектив функціонування підприємств залишається високим, а розвиток підприємств різних галузей може забезпечити розвиток національної економіки в цілому.

Результатом ефективного застосування методу диверсифікації діяльності підприємства є досягнення поставленої ієрархії цілей, а саме: забезпечення виживання підприємства в складних економічних умовах та нестабільного кризового середовища; стабілізація надходження грошових потоків; забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства та його готовності адаптуватися до зміни смаків споживачів; економія ресурсів на масштабах виробництва, технологія безвідходного виготовлення продукції; визначення напрямку та шляхів забезпечення зростання підприємства; максимальна ефективність використання організаційно управлінського потенціалу підприємства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Асташкина И. Стратегический менеджмент [Электронный ресурс] / И. Асташкина. – Режим доступа: <http://www.inventech.ru/lib>.
2. Богуславський Є. І. Стратегія диверсифікації: вибір моменту старту / Є. І. Богуславський, Ю. С. Шибалкіна // Научный журнал «Социальная экономика». Выпуск 2 (апрель-июнь). – Х.: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2009. – С. 182–188.
3. Слияния и поглощения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://conf.majournal.ru>.
4. Симановский С. Направления интенсификации инновационного процесса / С. Симановский. – М.: «Вопросы изобретательства». – 2002. – № 1–2. – 387 с.
5. Скоробогатов М.М. Диверсифікація як один із шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств сучасних умовах [Текст] / М.М. Скоробогатов, О.І. Куцурубова // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3 (25) – С. 18–21.
6. Корінько М.Д. Диверсифікація як стратегія розвитку [Текст] / М. Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 12–17.

Щира М. Й.

студентка

Рівненського інституту

Відкритого міжнародного

університету розвитку людини «Україна»

м. Рівне, Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність цієї теми визначена в першу чергу об'єктивно важливою роллю малого підприємництва в сучасній соціально орієнтованій ринковій економіці, перехід до якої є головним вектором реформ в Україні.

Мале підприємництво є важливою складовою ринкового господарства, невід'ємним елементом конкурентного механізму. Це зумовлено тим, що воно є одним з провідних секторів ринкової економіки і значною мірою впливає на зайнятість, темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику внутрішнього валового продукту, структурну перебудову економіки, характеризується швидкою окупністю витрат [1].

Малий бізнес – важливий елемент сучасної економіки, без якого не може розвиватися держава. Він як найважливіший складник сучасного виробництва багато в чому сприяє підтримці конкурентного тону в економіці, створює природну соціальну сферу суспільного устрою, організованому на засадах ринку, а також формує новий соціальний прошарок підприємців [2].

Значним є науковий доробок українських учених, які багато в чому сприяли розвитку малого бізнесу України. Це, насамперед, Т. А. Говорушко, Е. П. Милявська, Л. І. Воротіна, В. Є. Воротін, Л. А. Мартинюк, Т. В. Черняк, Н. А. Малиш та ін.

Зокрема, Балановська Т. І., Гоголю О. П., Тужик К. Л. розглядають важливість ролі держави в стимулюванні підприємницької активності, взаємодію інституту підприємництва з іншими структурними елементами суспільства [1].

Пивоваров М. вважає одним із факторів успішної роботи малого та середнього бізнесу стан інфраструктури, яка забезпечує його ефективне функціонування [3].

Метою статті є дослідження стану і тенденцій розвитку малого підприємництва в Україні.

Стан малого підприємництва в Україні зараз є незадовільним. Про це свідчать сповільнений темп зростання кількості малих підприємств, недосконалість ринкової інфраструктури, конкурентного середовища, нестача власних оборотних коштів, дефіцит інвестиційних ресурсів тощо [3, с. 32].

Подальший розвиток малого підприємництва, підвищення його конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, значною мірою залежать від зваженої, обґрунтованої політики держави.

Сьогодні життєво важливим є включення розвитку малого підприємництва в Україні до загальної стратегії економічного зростання і структурної реконструкції національної економіки.

У комплексі складних соціально-економічних проблем України, безпосередньо пов'язаних із трансформацією її економіки в напрямку створення соціально орієнтованої ринкової економіки, винятково важливе значення має сфера малого підприємництва. Малі підприємства досить специфічний об'єкт управління. До їх особливостей відносять: невеликий масштаб діяльності, їх мобільність, відносно невеликий середньостатистичний термін існування, слабка стійкість щодо впливу зовнішнього середовища, відносно висока ступінь ризику [1, с. 23].

Одним із чинників, які визначають життєздатність малих підприємств, є певним чином організоване управління ними, яке повинно базуватися на сучасних досягненнях науки управління. Кожна господарська структура, незалежно від розмірів і обсягів діяльності, є складною соціально-організаційною і економічно незалежною системою з своєю структурою і функціями, в межах яких, залежно від потреб реалізації господарських завдань, відокремлюються відповідні організаційні елементи і функції. Від того, наскільки організаційна структура результативно виконує ту чи іншу функцію, залежить можливість швидкого досягнення нею певних фінансових результатів, а також можливість реалізації об'єктивно обґрунтованої стратегії розвитку [2].

У ході нового етапу економічних реформ, що почався в Україні, особливо важливим стає знаходження додаткових резервів підвищення ефективності господарського механізму, вжиття кардинальних заходів по створенню умов для виходу країни з кризової ситуації. Пошук же найбільш прийнятних для

України методів оздоровлення економіки в першу чергу приводить до необхідності звернутися до світового досвіду вирішення цих проблем [4, с. 29].

Серед цілого ряду різноманітних чинників економічного зростання найбільш значним вважають умілу реалізацію підприємницького потенціалу громадян країни, ефективне використання в економічному механізмі самостійної господарської ініціативи людини, визнання підприємництва незамінною силою господарської динаміки, конкурентоспроможності та громадського процвітання [3].

Таким чином цивілізований розвиток малого підприємництва можливий тільки за наявності концептуально-виваженої системи державно-правових заходів, спрямованих на економічну, соціальну, інформаційну, навчальну та інші види підтримки малого підприємництва. Без державноправової політики у цій сфері становлення малого підприємництва неможливе, ефективність його діяльності різко знижується, цілі та призначення деформуються [5].

Для реалізації механізму стратегічного розвитку малих підприємств необхідними є виважена державна політика підтримки сектору малого підприємництва, розвиток інфраструктури щодо надання консультаційних та інформаційних послуг, співпраця та кооперація малих підприємств з великими.

Діяльність малих підприємств має свою специфіку, яка вимагає від підприємців універсалізації знань і практичних навичок щодо ведення бізнесу та управління підприємством. В умовах запровадження ринкових відносин і децентралізації влади важливого значення набуває демократична система самоорганізації управління як всередині самого підприємства, так і у взаємовідносинах з іншими малими підприємствами [1].

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Балановська Т. І. Особливості функціонування малого підприємництва в Україні / Т. І. Балановська, О. П. Гоголя, К. Л. Тужик // Інноваційна економіка. – 2012. – № 8(34). – С. 22–31.
2. Варналій З. С. Пріоритети вдосконалення державної політики розвитку малого підприємництва в Україні / З.С. Варналій, Т. Г. Васильців, Д. С. Покришка // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2. – С. 49–54.
3. Пивоваров М. Розвиток інституту інфраструктури малого підприємництва: проблеми та шляхи його покращення / М. Пивоваров // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1(8). – С. 6–18. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images//2013/13pmgwyp.pdf>.
4. Герасименко О. Ефективність управління персоналом на малому підприємстві: індикатори стану та пріоритетні напрями підвищення / О. Герасименко, Г. Герасименко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2015. – № 7(172). – С. 29–37.
5. Апостолук О.Ю. Державна фінансова політика підтримки розвитку малого підприємництва [Текст]: автореф. ди с. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Апостолук Олеся Юріївна; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2017. – 20 с. – Режим доступу: <https://www.knteu.kiev.ua/file/Mg==/51c36fd38e8f012676d94ae0576a89a4.pdf>.

Юрій Е. О.
*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри публічних,
корпоративних фінансів та фінансового посередництва
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна*

ФІНАНСОВА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ: ПРОЦЕДУРА ТА РИЗИКИ ЇЇ ПРОВЕДЕННЯ

Найбільш поширений тип реструктуризації, до якого звертаються підприємства, – фінансова реструктуризація.

Важливість здійснення фінансової реструктуризації підсилюється періоди криз. Відсутність фінансової стійкості фірм у період фінансових ускладнень стає критичним чинником, що стримує результати діяльності компаній [4].

Відповідно до Закону України «Про фінансову реструктуризацію», фінансова реструктуризація здійснюється з метою:

- 1) сприяння відновленню господарської діяльності боржників, які перебувають у критичному фінансовому стані, шляхом реструктуризації їхніх грошових зобов'язань та/або їхньої господарської діяльності;
- 2) підтримки стабільності фінансової системи;
- 3) забезпечення доступу боржників до фінансування для відновлення їхньої господарської діяльності [1].

Таким чином реструктуризація в цьому разі розглядається як дії з виведення підприємств із кризового стану.

На думку автора, проведення фінансової реструктуризації повинно позитивно вплинути на фінансовий стан підприємства, його ринкову стійкість, продуктивність, обсяги ринку, експорту та інвестицій і залежно від мети проведення може мати різну спрямованість та інструменти реалізації.

Так, фінансова реструктуризація за моделлю здійснення може бути революційною або еволюційною, мати орієнтацію на операційні або стратегічні зміни, за причиною проведення – превентивною або реактивною. У будь-якому разі фінансова реструктуризація сприяє покращенню фінансового стану та забезпеченню фінансової стійкості підприємства, покращує платоспроможність тощо.

Особливо ефективною буде превентивна фінансова реструктуризація. Метою здійснення такої реструктуризації може бути зростання ринкової вартості активів, оптимізація структури капіталу, забезпечення ефективної політики управління оборотним капіталом (дебіторською заборгованістю, товарно-матеріальними запасами) та необоротним капіталом (реалізація морально та фізично застарілих основних засобів, використання ефективної амортизаційної політики та ін.). Крім того, метою превентивної фінансової

реструктуризації, крім підвищення ефективності, може бути недопущення переходу підприємства у передкризовий або кризовий фінансовий стан.

Доцільність проведення превентивної реструктуризації визначена в роботі [2], де наголошується, що реструктуризація підприємства – це процес формування у підприємства потенційної спроможності до реагування (у т. ч. превентивного) на зміни зовнішнього середовища відповідно до стратегії його розвитку шляхом проведення комплексу організаційно-економічних, техніко-технологічних, правових і фінансових заходів, спрямованих на зростання його ринкової вартості.

При проведенні фінансової реструктуризації в умовах необхідності виведення підприємства із кризового або передкризового стану використовують реактивний тип реструктуризації, який передбачає використання антикризових заходів. В цьому разі фінансова реструктуризація спрямована на відновлення платоспроможності та фінансової стійкості та передбачає використання інструментів фінансового менеджменту, жорсткого адміністрування та за необхідності впровадження зовнішнього управління.

Процедура здійснення фінансової реструктуризації у формалізованому вигляді представлена нижче.

В основі проведення фінансової реструктуризації лежить вплив зовнішнього середовища та стан внутрішнього середовища, які можуть створювати передумови виникнення загроз (внутрішніх та зовнішніх). Реакцією на появу (передбачення) загроз повинне стати усвідомлення необхідності проведення реструктуризації та визначення мети її здійснення.

Наступним етапом має стати вибір типу фінансової реструктуризації та розроблення програми проведення реструктуризації, яка узгоджується із загальноорганізаційною стратегією та ресурсними можливостями підприємства.

Після цього необхідно розробити програму реструктуризації та визначити заходи і виконавців її реалізації.

Результатом проведення фінансової реструктуризації має стати досягнення визначених цілей та забезпечення фінансової стійкості підприємства.

При проведенні фінансової реструктуризації важливу роль відіграє дотримання принципів, до яких відносять:

- постійну готовність до змін;
- превентивність;
- комплексність;
- інтегрованість у загальноорганізаційну стратегію;
- пріоритет фінансової безпеки [2].

При проведенні фінансової реструктуризації необхідно враховувати ризики, які можуть стати причиною зниження ефективності реструктуризаційних заходів та результатів реструктуризації в цілому.

До основних ризиків проведення фінансової реструктуризації належать такі:

- неправильний вибір типу реструктуризації, який не відповідає потребам реорганізації підприємства та його бізнес-процесів;
- помилкове оцінювання потреби ресурсів та її відповідності наявним у підприємства;
- конфлікт інтересів учасників реструктуризаційного процесу;
- помилки у термінах проведення реструктуризації (початок, тривалість, закінчення);
- неефективні управлінські рішення при проведенні реструктуризації (низька якість менеджменту, необґрунтовані управлінські рішення, недостатність інформації тощо).

Найбільшу ефективність фінансова реструктуризація дасть у разі здійснення сукупності заходів, спрямованих на реформування фінансової складової загальноорганізаційної стратегії, яка забезпечує ефективність реалізації функціональних стратегій та досягнення загальноорганізаційної мети при збереженні фінансової стійкості підприємства, забезпеченні його платоспроможності та підтриманні достатнього рівня ліквідності активів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Закон України «Про фінансову реструктуризацію». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1414-1>.
2. Козицька Г.В. Реструктуризація підприємств в умовах ринкових відносин: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Г.В. Козицька. – Маріуполь, 2008. – 20 с.
3. Сарапіна О.А. Фінансова реструктуризація як основа формування концептуальних підходів до організаційного розвитку / О.А. Сарапіна // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. – № 2(6), С. 273-278.
4. Damijan Jože P. Corporate financial soundness and its impact on firm performance: implications for corporate debt restructuring in Slovenia // Post-Communist Economies. Volume 30. – 2018. – Issue 2.

Юрченко О. С.

студентка

Київського національного університету

імені Тараса Шевченка

м. Київ, Україна

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Найголовніший критерій оцінки ефективності будь-якого підприємства – це конкурентоспроможність. Забезпечення конкурентоспроможності – основне завдання підприємства в сучасних умовах, адже вона свідчить про здатність

впливати на зростання обсягу збуту товару, зменшувати непродуктивні витрати, збільшувати доходи та гарантувати фінансову стійкість.

Втрата підприємством конкурентоспроможності на ринку є свідченням того, що на вироблені товари чи послуги відсутній попит на ринку, й підприємства з більш розвинутою стратегією та адаптацією до середовища мають можливості досягнути поставлених цілей [1]. Нестабільність середовища та нові вимоги ринку актуалізують необхідність розв'язання низки проблем забезпечення конкурентоспроможності підприємства, насамперед, формування та реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Проблематика конкурентоспроможності підприємств широко досліджується в економічній літературі. Серед зарубіжних науковців можна виділити А. Курно, Ф. Найта, Дж. Робінсон, Й. Шумпетера, Ф. А. фон Хайека, Р. Фатхутдінова та інших. Значний внесок у розвиток наукового напрямку зробили вітчизняні дослідники: В. Андрійчук, А. Гальчинський, Е. Кайлюк, З. Шершньова та інші фахівці. Водночас, потребують подальшого вивчення питання визначення стратегій підвищення конкурентоспроможності підприємства та обґрунтування їх вибору.

При існуючому розмаїтті трактувань поняття «конкурентоспроможність» в економічній літературі, родинним, стрижневим, об'єднуючим всі визначення є поведінкове розуміння цієї категорії, яка походить від латинського «conspicuentia», що означає «зіткнення», «змагання». Саме таке бачення має бути закладене у розуміння стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Стратегія підвищення конкурентоспроможності підприємства – це комплексний план управління його діяльністю для завоювання сильних довгострокових конкурентних позицій. Стратегія конкурентоспроможності передбачає як наступальні, так і оборонні довгострокові дії, що вибираються залежно від ситуації на ринку [2]. Від них залежать майбутні конкурентні можливості підприємства та його позиція на ринку.

При формуванні стратегії підвищення конкурентоспроможності необхідно враховувати, що вона є способом досягнення стратегічних цілей; характеристикою призначення і місії діяльності підприємств на ринку; обраним напрямом розвитку з необхідним для цього ресурсним потенціалом [6]. При цьому, реалізація такої стратегії потребує наявності стратегічних альтернатив з урахуванням особливостей функціонування підприємств на ринку.

Отже, процес формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства передбачає здійснення сукупності послідовних дій підприємства щодо досягнення їх стратегічних цілей (рис. 1).

Діалектичне поєднання загального та особливого при розумінні стратегії підвищення конкурентоспроможності дозволяє наділити її рисами, притаманними загальній стратегії, серед яких: системність, інтегрованість в загальну систему стратегічного управління, цілісність, емерджентність;

коеволюція; адаптивність; узгодженість, синхронність у часі; відповідність системі цілей ; багатоаспектність тощо.

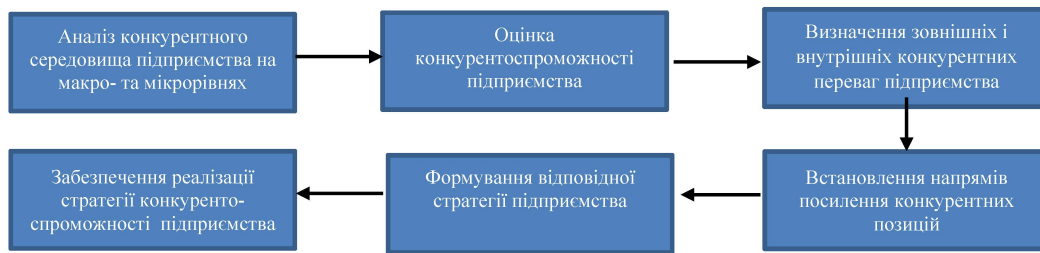


Рис. 1. Процес формування стратегії конкурентоспроможності підприємства

Багатофакторний характер забезпечення конкурентоспроможності підприємства обумовлює відсутність єдиного підходу до виділення стратегій її підвищення. Класичним вважається підхід М. Портера [4], за яким розрізняються три основні види стратегій забезпечення конкурентного успіху на ринку: лідерства за витратами, диференціації, концентрації. Перевагами стратегії лідерства є: створення високих входних бар'єрів на ринку збуту, забезпечення переваг над постачальниками та торговельними посередниками за рахунок застосування ефективних технологій, цінової економії на матеріалах та комплектуючих, застосування власної збутової мережі. Стратегія диференціації, акцентуючи увагу на особливостях товару, дозволяє підвищити результативність їх застосування споживачами; ступінь задоволення споживачів за рахунок більшої цінності товару, його іміджу. Ключовими рисами стратегії концентрації виступають: можливість орієнтації на досить малий ринковий сегмент для досягнення достатнього прибутку, створення унікальних характеристик товарів для певної групи споживачів на фоні низьких фінансових бар'єрів.

Розповсюдженим є бачення стратегій конкурентоспроможності підприємства через призму стратегій формування конкурентних переваг, конкурентної поведінки [3]. Стратегія забезпечення конкурентоспроможності полягає у реалізації заходів із забезпечення товарно-ринкової, ресурсно-ринкової, технологічної, соціальної, фінансово-інвестиційної та управлінської стратегій. Тобто, стратегія забезпечення конкурентоспроможності поєднує комплексне управління всіма сферами діяльності підприємства. В такому розумінні слід говорити про стратегічний набір – діалектичне поєднання стратегій, спрямованих на досягнення цілей підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Стратегічний набір має враховувати всі функціональні складові потенціалу конкурентоспроможності підприємства. Якщо розглядати

стратегію як сукупність методів конкуренції та ведення бізнесу [5], при формуванні стратегічного набору підвищення конкурентоспроможності доречним є виділення фінансово-інвестиційних, маркетингових, матеріально-технічних, адміністративних, логістичних, соціально-психологічних методів забезпечення конкурентних переваг підприємства.

Отже, стратегія підвищення конкурентоспроможності є невід'ємною складовою системи стратегічного управління сучасного підприємства. Багатоаспектність, динамічність, складність змісту конкурентоспроможності підприємства обумовлюють розмаїття векторів її підвищення, що знаходить своє відображення у необхідності формування стратегічного набору. В структурі портфелю стратегій підвищення конкурентоспроможності в залежності від визначеної ієрархії цілей стратегічного розвитку можуть бути присутніми різні види стратегій. Особливості використання різних видів стратегій конкурентоспроможності в практиці діяльності підприємств визначаються складною сукупністю внутрішніх та зовнішніх факторів. Тому перспективним напрямом подальших розвідок є дослідження методичного інструментарію обґрунтування їх вибору.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. – 2-ге видання. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – С. 68-74.
2. Іванов Ю. Б., Кизим М. О., Тищенко О. М., Іванова О. Ю., Ревенко О. В. – Управління конкурентоспроможністю підприємства: – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – С. 205-218.
3. Лупак Р. Л., Васильців Т. Г. – Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. – Львів: Видавництво ЛКА, 2016. – С. 193-198.
4. Портер.М.Е. – Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов – Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
5. Томпсон-мл. А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон-мл., А.Дж. Стрикленд.– К.: Вільямс, 2003.– С. 41–42.
6. Халімон Т. М. Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства//Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Випуск 10, частина 2. – С. 117-120.
7. Шершньова З. Є. Стратегічне управління. Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004.– С. 699.

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Гречаник Н. Ю.

*доцент кафедри менеджменту і маркетингу
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника
м. Івано-Франківськ, Україна*

БАЗОВІ ЦІЛІ ТА ІНСТРУМЕНТИ МАРКЕТИНГУ РЕГІОНУ

Регіон служить складовим елементом економічної системи, у складі якої представлені основні показники соціально-економічної структури виробництва, для якої властиво присутність певних природних і ресурсних факторів, процеси управління якої реалізують регіональні органи влади. Регіон є одним з ключових об'єктів організаційно-економічних і політико-правових відносин, спрямованих на організацію регіональної економіки, формування сприятливих умов життя і задоволення потреб населення з урахуванням специфіки його розвитку .

Регіон як відокремлена територія в межах держави характеризується власною системою адміністративних органів управління, системністю господарювання, спеціалізацією економіки, збалансованістю розвитку продуктивних сил на основі ефективного поділу праці.

У якості основних цілей регіонального маркетингу можна виділити наступні:

– підвищення або збереження конкурентоспроможності розташованих у регіоні суб'єктів господарювання і якості життя населення – така ціль узгоджує інтереси споживачів;

– поліпшення ступеня ідентифікації громадян зі своєю територією проживання та формування стандартів соціальної поведінки й позитивної громадської думки – спрямована на задоволення інтересів суспільства;

– залучення в регіон нових інвесторів, забезпечення прибутковості від комерційної діяльності в регіоні та збільшення дохідної частини регіонального бюджету – задоволення інтересів регіональних органів державного керування.

Використання маркетингу як інструмента здійснення регіональної економічної політики (регіонального маркетингу) обумовлена наступними причинами:

– відбувається зростання конкуренції із приватним сектором, діяльність якого усе більше орієнтована на захоплення ринків;

– зменшується фінансування державних програм і послуг;

– корпоративні цілі апарата влади вище інтересів суспільства;

- відбуваються зміни в соціальній структурі суспільства;
- відбувається диференціація попиту на ринку послуг і товарів [1, с. 6].

Регіон – складне, багатоаспектне явище, при визначенні його сутності як чітко контурованого політичного, соціального, інституціонального простору притаманний дуалізм підходів:

- 1) як багатовимірної структури, що об'єднує неоднорідні та різноякісні підсистеми, засновані на динамічній взаємодії природних, технологічних і соціальних процесів, з врахуванням дії внутрішніх та зовнішніх чинників;
- 2) як особливий тип економічної системи, сформованої на основі взаємозв'язаного розвитку виробництва та ресурсної сфери.

Для задоволення потреб й інтересів населення регіону необхідно враховувати не лише рівень і якість життя, але й ступінь екологічної безпеки, можливості розвитку національних культур, ступінь соціального благополуччя, вибору виду діяльності. Для цього слід проводити маркетингові дослідження та прогнозувати процеси формування ринкової інфраструктури (регіональні ринки праці, послуг, житла, освіти та охорони здоров'я).

В світовій практиці розробки маркетингових стратегій регіональних продуктів виділяють чотири великі групи стратегій, націлених на залучення туристів, розвиток промисловості, експорту тощо, які умовно носять назву: маркетингова стратегія іміджу, маркетингова стратегія привабливості регіону, маркетингова стратегія інфраструктури та маркетингова стратегія населення. Однак, будь-яка з них має з точністю відповідати місії регіону.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Панкрухин А. Маркетинг региона [Электронный ресурс] / А. Панкрухин. – Режим доступу: www.marketologi.ru/lib/terr/terr3-1.html.
2. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України від 08.09.2005 р. № 2850-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 51. – Ст. 548.
3. Арженовский И.В. Маркетинг регионов [Электронный ресурс] / И.В. Арженовский; Международный институт экономики, права и менеджмента Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета. – Режим доступу: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a56.htm>.
4. Маркетинг / Н.Д. Эриашвили, К. Ховард, Ю.А. Цыпкин и др.; под ред. Н.Д. Эриашвили. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 631 с.

Хорішонок В. В.
студент
Сумського державного університету
м. Суми, Україна

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Одним із найважливіших завдань для будь-якої держави є саме залучення іноземних інвестицій в економіку, особливо на регіональному рівні. Сьогодні це питання є досить актуальним для розвитку українського бізнесу та економіки. Адже інвестиційна діяльність представляє собою організаційні, фінансові та управлінські роботи, які виконуються як в інтересах держави так і в інтересах окремих регіонів, яка є рушійною силою їхнього економічного піднесення.

Інвестиційна привабливість регіону – це сукупність економічних, політичних, соціальних, екологічних та правових чинників, що визначають поведінку дійсних та потенційних суб'єктів інвестиційної діяльності щодо вкладення інвестицій в розвиток економіки регіону. Інвестиційну привабливість регіону визначають за допомогою розрахунку певного інтегрального показника, який являється важливим орієнтиром для ділових партнерів та майбутніх інвесторів. Оцінку інвестиційної привабливості регіонів здійснюють рейтингові агентства на основі повномасштабного дослідження певних показників розвитку регіону, від яких і залежить кінцевий результат.

Незалежне агентство «Євро-рейтинг» аналізує, наскільки успішно регіон здійснює власну інвестиційну політику порівняно з іншими областями. Дане агентство розрахувало інтегральний показник інвестиційної привабливості регіону та опублікувало рейтинг за підсумками 2017 року [3]. Для цього дослідження бралися такі статистичні дані: обсяги капітальних інвестицій, обсяги іноземних інвестицій та будівельних робіт, рівень інфляції, зміна законодавства, вирішення соціально-економічних питань, ріст зайнятості населення, збільшення заробітної плати; покращення умов проживання, працевлаштування безробітних і т.д.

Згідно з цим переліком, Сумська область посідає 20 місце з рівнем рейтингу *ineE* (нижче середнього) з кількістю набраних балів 137. У даному списку «сусідами» стали Миколаївська область (138 балів), Житомирська (122 бали), та Чернівецька (115 балів та з нижнім рівнем рейтингу *ineF*). Отже, Сумська область опинилась серед регіонів-аутсайдерів, що не викликають інтересів у потенційних інвесторів. Серед лідерів рейтингу опинилися Полтавська, Харківська та Дніпропетровська області.

Згідно з рейтингом «Regional Doing Business 2018», розробниками якого вдруге стали Офіс ефективного регулювання (BRDO) та Спілка Українських Підприємців (СУП), Сумська область зайняла 15 позицію серед областей України з кількістю набраних балів 288 з 600 можливих [2]. Дослідження

здійснювалося на основі адаптованої методики Світового банку, яке проводилося у формі опитування вітчизняних підприємців. У центрі дослідження – взаємодія місцевого підприємництва з владою, тобто: сплата місцевих податків, створення підприємства, якість електронних сервісів, приєднання до електромережі, оформлення земельної ділянки під об'єкт нерухомості, одержання дозволів на будівництво. Лідерами інвестиційної привабливості серед регіонів у 2018 році, згідно «Regional Doing Business», стали Вінницька, Івано-Франківська та Житомирська області.

Ще одне незалежне рейтингове агентство «IBI-Rating» здійснило власне дослідження та підтвердило рейтинг інвестиційної привабливості регіонів у 2017 році з показником Сумщини на рівні invA- (висока інвестиційна привабливість) [4]. Згідно з проведеними дослідженнями було виявлено, що сприятливі природно-кліматичні умови, а також великий промисловий потенціал створюють додаткові можливості для залучення інвестицій. Однак, присутні певні проблеми інфраструктурного характеру, зокрема зношеністю інженерної та транспортних мереж, об'єктів житлово-комунального господарства тощо. На даний момент проводиться модернізація та реконструкція частини таких об'єктів у т.ч. за участю міжнародних фінансових організацій. Для проведення даного дослідження були взяті до уваги такі характеристики регіону: показники соціально-економічного розвитку, програмні матеріали, інформація статистичних бюлетенів, річна казначейська звітність, інша внутрішня інформація, та статистичні матеріали з відкритих джерел.

Отже, інвестиційна привабливість регіону зазвичай розраховується за допомогою таких показників:

- економічні: індекс споживчих цін, обсяг регіонального ВВП, індекс промислової продукції в регіоні, відношення обсягу виробництва на особу населення;
- експортні: зростання експорту, обсяг експорту на 1 особу, частка регіонального експорту в частині експорту всієї країни;
- ресурсо-сировинні: обсяги земельних, водних, лісових ресурсів;
- інвестиційні: зростання обсягів інвестицій, частка регіоналах інвестицій в промисловість;
- трудові: рівень безробіття в регіоні, середня заробітна плата;
- соціальні: рівень життя населення, рівень розвитку малого та середнього бізнесу, значущість регіону;
- інфраструктурні і т.д.

Відмінностями поданих методик оцінки інвестиційної привабливості регіонів є те, що при оцінюванні беруть до уваги різний набір показників, тобто відсутня єдина методика розрахунку інвестиційної привабливості регіону на державному рівні. Саме це є причиною різних кінцевих результатів.

Перевагами Сумської області є те, що вона володіє вдалим географічним розташуванням та інфраструктурою, де розміщується мережа автомобільних доріг, залізничних шляхів та пунктів перетину державного кордону. Саме тут

розвинені основні галузі виробництва (машинобудування, видобуток енергетичних ресурсів, харчова, легка, хімічна та нафтохімічна промисловість), це екологічно чистий та аграрний регіон. На території області нараховується 346 родовищ, 21 вид корисних копалин. Зокрема, зосереджені значні поклади нафти від видобутку та природного газу (понад 44% від загального українського видобутку нафти та газу), цегельно-черепичної сировини, будівельних пісків, торфу, кам'яної солі, сірки, кварцових піщаників. Це молодий та освічений регіон, де розвинута мережа освітніх закладів, які співпрацюють з провідними світовими освітніми закладами та готують спеціалістів для різних галузей економіки. На території області розташовані сучасні інститути ділової активності, розгалужена мережа банківських установ, страхових компаній, бірж та кредитних спілок, бізнес- та маркетингових центрів забезпечена фінансова та інституційна підтримка кожного бізнесу на території області. Сумська область – один з найбільших в Україні експортерів високотехнологічної інноваційної продукції. На сьогодні визначені такі пріоритетні напрями інвестування в Сумській області:

- виробництво та переробка сільськогосподарської продукції;
- високотехнологічна промисловість;
- розвиток індустріальних парків у містах Шостка і Тростянець [1].

Однак, крім численних переваг, великою проблемою Сумської області є недостатній розвиток міської інфраструктури, зношене устаткування на підприємствах та недостатній соціальний розвиток населення.

Отже, інвестиційна привабливість Сумської області є неоднозначною. Згідно «Євро-рейтингу» регіон отримав оцінку «нижче середнього», «Regional Doing Business 2018» оцінив регіон на «середньо», а згідно «IBI-Rating» Сумщина отримала статус invA- (висока інвестиційна привабливість). Однак дані оцінки є стандартизованими, тобто базуються лише на кількох показниках, а не на всій інвестиційній діяльності регіону в цілому. Для залучення нових інвестицій до Сумської області місцеві органи влади вже визначили напрямки та шляхи підвищення її інвестиційної привабливості на наступні періоди. Саме їхня реалізація зможе забезпечити збільшення залучення інвестицій, що в свою чергу позитивно вплине на економічний розвиток регіону.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Департамент економічного розвитку й торгівлі в Сумській області [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.gue.sm.gov.ua>.
2. Регіональний Doing Business 2018 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://regulation.gov.ua>.
3. Рейтингове агентство «Євро-Рейтинг» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://euro-rating.com.ua>.
4. Рейтингове агентство IBI-Rating [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ibi.com.ua>.

Шашина М. В.
*доцент кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

РІВНІ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Для аналізу був обраний техніко-економічний підхід, сутність якого полягає у визначенні рівня розвитку регіонів на основі технологічних укладів. Систематизація технологічних укладів здійснювалась на основі запропонованої Ю. Бажалом практики ведення обліку за кінцевим продуктом відповідно якому відбувається оцінювання за градацією передові – традиційні – застарілі відносно видів економічної діяльності.

Групування видів економічної діяльності за технологічними укладами проходило, як за виробничими галузями так і послугами. Але на відміну від попередніх дослідників [1; 4; 5] до п'ятого укладу нами було враховано лише так звані креативні види діяльності, що визначені науковцями Інституту регіонального розвитку: інформація та телекомунікації, професійна наукова та технічна діяльність, мистецтво. Що дещо обмежує коло галузей, які створюють інноваційний продукт, але з точки зору схильності до інновативного розвитку, на нашу думку таке групування також має місце на існування. До третього технологічного укладу нами було віднесено види економічної діяльності згідно затвердженого в 2010 році Класифікатора: сільське, рибне та лісове господарство, добувна промисловість і розроблення кар'єрів, переробна промисловість, постачання води пари та кондиційованого повітря, водопостачання, каналізація, будівництво. Вони є традиційними, хоча також можуть використовувати інноваційні продукти і технології. Рештою був представлений четвертий. Так для визначення технологічного укладу враховували питому вагу видів економічної діяльності за обсягом ВДВ по регіонами у 2016 [3, с. 86]. Для визначення рівня розвитку та виду ефективності користувались показником ВРП розрахованого на одну особу в 2016 році, середнє значення даного показника становило 55 899 грн.

В результаті розрахунків отримали матрицю (рис. 1) на які умовно виділені економічно та інновативно успішні і не успішні регіони.

Як видно з рис. 1 отримані результати досить сильно відрізняються від тих, щ обули надані в роботах 2008 року, де до четвертого укладу відносилась значно більша кількість областей і мали біль потужний економічний та технічний потенціал для переходу до наступного технологічного рівня. Крім того, така кількість економічно сильних регіонів, які мають домінування третього технологічного укладу свідчить про наявний консерватизм технологічного розвитку та неефективність міжрегіонального розподілу ресурсів на користь інноваторів.



Рис. 1. Розподіл регіонів за економічною успішністю та технологічними укладами

Джерело: побудовано автором на основі [2; 3]

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Мельник А. Ідентифікація структурно-технологічної деформації економіки регіонів як база вибору механізмів регіональної структурної політики. *Вісник THEU*. 2014. № 1. С. 23–35.
2. Просторові форми організації бізнесу в Україні: тенденції, перспективи та механізми розвитку: наукова доповідь. Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України», 2018. 107 с. URL: <http://ird.gov.ua/irdp/p20180301a.pdf> (дата звернення: 15.01.2019).
3. Регіони України 2017 р.: статистичний збірник. Ч. І. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 323 с.
4. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток: наукова доповідь / за ред. чл.-кор. НАН України Л.В. Шинкарук. Київ: НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів НАН України» 2015. 304 с.
5. Федулова Л. І. Оцінка рівня інноваційно-технологічного розвитку регіонів. *Україна в 2008 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку*: монографія. Київ: НІСД, 2008. С. 506-515.

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Богданович О. А.

*старший викладач кафедри агрологістики
та управління ланцюгами постачань*

*Харківського національного технічного університету
сільського господарства імені Петра Василенка
м. Харків, Україна*

РОЗМІРИ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ АГРАРНОЇ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ

Концентрація виробництва на сільськогосподарських підприємствах – це процес зосередження засобів виробництва і робочої сили, що призводить до збільшення виробництва сільськогосподарської продукції. Ступінь концентрації визначається розмірами виробництва.

Розмір сільськогосподарського підприємства характеризується багатьма показниками, основними з яких є: – вихід продукції (валової і товарної); – наявність землі, основних виробничих фондів, техніки, поголів'я; – число зайнятих працівників.

Головним показником розміру сільськогосподарського підприємства вважається вартість виробленої продукції. Цей показник за певний період часу дозволяє порівняти господарства за розміром незалежно від їх організаційно-правової форми, спеціалізації, розташування, технічної озброєності та інших особливостей. Вартість продукції як правило визначається в порівнянних цінах. Вказаний показник може досить точно характеризувати розмір підприємства в цілому, але для визначення розмірів виробничих підрозділів він непридатний. Не дуже зручно користуватися ним для порівняння господарств неоднакової спеціалізації і з різним рівнем інтенсивності незалежно від району розташування, а також для визначення розміру підприємства з точки зору економічної ефективності його виробництва.

Визначення раціональних розмірів сільськогосподарських підприємств виконується за результатами їх розподілу за типами спеціалізації та на основі комплексної економічної, екологічної і соціальної оцінки результатів господарської діяльності. В якості узагальнюючого показника запропоновано використовувати інтегральний коефіцієнт раціональності за розмірами сільськогосподарських підприємств, який включає в себе продуктивність сільськогосподарського виробництва, його загальну економічну ефективність, соціальну спрямованість та екологічну складову [1].

За ступенем концентрації сільськогосподарські підприємства умовно діляться на три групи: великі, середні та дрібні. За вартістю виробленої чи реалізованої продукції важко в умовах нестабільності та інфляції визначити чіткі межі вказаних груп, тому для порівняно точної характеристики розмірів господарств користуються показником середньої чисельності працівників за звітний період. Прийнято до дрібних підприємств відносити господарства, що мають до 15 працівників, до середніх від 16 до 60 і до великих – понад 60.

Один з найбільш стабільних показників – земельна площа підприємства (сільськогосподарські угіддя, рілля, площа посіву, багаторічні насадження). З цим чинником у більшій мірі, ніж з іншими, пов'язана потреба господарства в основних фондах і капітальних вкладеннях. За цим показником можна виявити потреби господарства в техніці й робочій силі, планувати поголів'я і ін.

Основними землекористувачами в Харківській області є сільськогосподарські підприємства. Процес реструктуризації і створення нових агрофонмувань вніс корективи в середні розміри їхніх угідь. Так в 1990 році на одне сільськогосподарське підприємство області припадало 3906 га сільгоспугідь (з них 3197 га ріллі), в 2000 році це відповідно складало 3014 і 2487 га, в 2014 році – 2003 і 1932 га, в 2016 – 1982 і 1944 га.

Кількість сільськогосподарських підприємств невпинно скорочується, причому найбільшого скорочення зазнають підприємства з малими площами земельних угідь, так з 2009 року по 2016 рік кількість підприємств з площею 5–20 га зменшилася на 18,8-33,8%, тоді як кількість крупніших господарств зменшилася на близько 10%, а кількість підприємств з площею угідь більшою 10000 га навпаки збільшилася на 30%. Це вказує на те, що і досі тривають процеси укрупнення і банкрутство малих підприємств.

У ряді випадків для встановлення розміру підприємства доцільно використовувати і інші показники. Так, у підприємствах з основною галуззю тваринництво таким показником може бути поголів'я худоби.

На розмір підприємства впливають багато чинників, що діють у взаємозв'язку один з одним, іноді в прямо протилежних напрямках. Це: природні умови (рельєф місцевості, різниця якості ґрунтів), спеціалізація, рівень механізації, транспортні умови, щільність населення в пунктах, де розміщене господарство, можливість економії на амортизації і управлінських витратах, керованість господарства.

При встановленні кількісного зв'язку між розмірами господарства за площею угідь і результатами діяльності, а також для варіантних розрахунків та перевірки висновків, отриманих за допомогою інших методів, використовується математичний метод.

Розмір угідь сільськогосподарських підприємств Харківської області має значний вплив на зміну структури товарної продукції у 2016 році. Зернові і зернобобові культури мали найменшу питому вагу в підприємствах з угіддями меншими 500 га, найбільшу – при угіддях 500 – 1000 га, підприємства з іншими розмірами угідь займали проміжне положення. Питома вага

соняшника в основному збільшувалася зі збільшенням розмірів угідь, найменша її величина у невеликих підприємствах, очевидно при малій кількості землі неможливо ризикувати її якістю. Цукрові буряки мають найбільшу питому вагу у великих підприємствах (більше 3000 га), ці підприємства мають найбільшу питому вагу послуг і найнижчий рівень рентабельності. Найвищий рівень рентабельності мають підприємства з площею угідь 2500 – 3000 га.

Для України оптимальними розмірами площі землекористування вважаються [2]: для Степу – 2100 га, для Лісостепу – 1750 га, для Полісся – 1500 га, для гірських районів – 900 га.

На основі узагальнення проведених розрахунків визначені раціональні розміри сільськогосподарських підприємств різних типів спеціалізації для Харківської області та зони Лісостепу України в цілому [3]: при інтенсивному веденні сільського господарства для сільськогосподарських підприємств зерново-олійного напрямку вони становлять 3-4 тис. га сільгоспугідь; для господарств зерново-молочного типу спеціалізації – 3,9-4,7 тис. га і 400-800 гол. корів; для скотарських спецгоспів – 4-5 тис. га і 1,2-1,6 тис. гол. корів або 2,4-5,2 тис. гол. великої рогатої худоби на вирощуванні, відгодівлі та нагулі; для свинарських спецгоспів – 4,8-5,2 тис. га ріллі та 24-54 тис. гол. або 108 тис. гол. свиней (на відгодівельних комплексах із поголів'ям свиней 36-108 тис. гол. доцільно додатково розміщувати молочнотоварні ферми з поголів'ям корів 600-1200 гол.); для птахівничих спецгоспів із виробництва яєць курячих – 0,5-1,0 млн. гол. курей-несучок, із виробництва м'яса – 1-5 млн. гол. бройлерів.

Т.В. Власенко [4] стверджує, що для аграрних підприємств з максимальною спеціалізацією у динаміці характерним є не тільки не збільшення площ сільськогосподарських угідь, яке відбувалось у період 1990-2005 рр., але й істотне їх зниження в 1,9 рази у 2015 р. Зважаючи на те, що підприємства цієї групи мають вищу рентабельність у порівнянні з іншими, автор приходиться до висновку, що в нинішній економічній ситуації збільшення розмірів господарств не завжди є ефективною стратегією розвитку аграрних підприємств. Натомість більш ефективним є перехід на сучасні технології виробництва продукції. Це ж підтверджено і результатами наших досліджень.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Яворська Т.І. Диференціація сільського господарства за розміром суб'єкта підприємницької діяльності // Економіка АПК. 2013. № 12. С. 71-74.
2. Попов А.С. Сучасний стан і основні тенденції використання земель сільськогосподарського призначення // *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. Дніпро: Дніпропетровський державний агро-економічний університет, 2016. № 2,. Режим доступу: www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4775.
3. Гуроров А.О. Економічне обґрунтування раціональних розмірів сільськогосподарських підприємств: теорія і практика // Харків: «Міськдрук». 2012. 377 с.
4. Власенко Т.В. Механізми управління галузевою структурою аграрних підприємств: автореф. ди с. канд. екон. наук: 08.00.004 // Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка. Харків, 2017. 26 с.

Смірнова К. В.
*кандидат економічних наук, доцент кафедри
менеджменту природоохоронної діяльності
Одеського державного екологічного університету*
Венгер О. С.
*студентка
Одеського державного екологічного університету
м. Одеса, Україна*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ЕКО-СТАРТАПІВ

На сьогоднішній день в розвитку вітчизняного підприємництва спостерігається значне піднесення індустрії стартапів, які охоплюють все більше сфер реалізації. «Стартап» – це інноваційне підприємство, інтелектуальне мислення, соціально-спрямований розвиток молодого покоління в сфері бізнесу. Отже, стартапи – це командні або індивідуальні проекти, які здатні в умовах генерування нових мислень та ідей вийти на масштабовану бізнес-модель економічного зростання [2].

Стартап – це процес для реалізації абсолютно нових бізнес ідей за короткі терміни з мінімальною кількістю фінансових ресурсів, що поєднує у собі характеристики, необхідні для функціонування у складних ринкових умовах [1].

Одним з наболілих питань, яке потребує суттєвої уваги з боку держави, суспільства та бізнесу є екологічні проблеми, масштаби яких сягають всієї країни, а отже саме еко-стартапи можуть стати одним з інструментів в процесі їх подолання. У сучасному світі більший відсоток успіху належить проектам, відкритим для суспільства, тому якраз екологічні проекти створюються, в першу чергу, на благо людства, для вирішення проблем навколишнього середовища, а їх існування обумовлено не лише фінансовими вигодами, а першочергово – за рахунок послідовників ідеї. Реалізація еко-проекту дозволяє змінювати модель поведінки людей, звертати увагу на екологічні проблеми, сприяє формуванню нового покоління громадян та споживачів – еко-відповідальних, еко-раціональних, еко-свідомих.

Серед загальних проблем, характерних для екологічних проектів та стартапів у всьому світі, виділяють такі: страх та невпевненість у власній ідеї, бюрократична тяганина у вирішенні різноманітних питань юридичного характеру, відсутність бізнес-моделі, фінансової підтримки та потенційних інвесторів, непродумано підібрана команда та неправильне визначення покупця еко-ідеї та ніші на ринку тощо. Оскільки екологічні стартапи орієнтовані на широкі маси, то на протязі всього періоду роботи над проектом потрібно підтримувати зв'язок із зовнішнім світом та брати до уваги зауваження та пропозиції потенційних клієнтів.

Початок ХХІ століття характеризується тенденціями щодо впровадження «зеленого» способу життя, екологічного харчування, натурального одягу,

енергоефективності та раціонального використання природних ресурсів, які останніми роками набувають актуальності в Україні, а отже, існує широкий спектр можливих напрямків розвитку екологічних проектів, серед яких:

– екобудівництво – виготовлення будинків із соломи, дерев'яних блоків, глини, саману, очерету та інших натуральних матеріалів знаходять дедалі більше прихильників. На базі екобудівництва сформувалася ще одна ніша для можливих інноваційних проектів – екоканалізація, влаштування систем біологічного очищення (конкуренції у даній сфері поки що не спостерігається);

– екоремонт – ремонт з використанням глиняної штукатурки, безпечних казеїнових та глиняних фарб, деревини, бамбуку, соломи, природного каміння тощо. Новаторами даної сфери можна вважати компанію GlinKo, які й створили ринок для одноступінців (наприклад, захист від електромагнітного випромінювання, комплектація квартир джерелами резервного та автономного живлення та системами регулювання мікроклімату, добір натуральних меблів та забезпечення природного для ока освітлення тощо);

– еко-дизайн – передбачає дизайн інтер'єру із використанням натуральних матеріалів (дерева, каменю, глини), перероблених матеріалів (recycling) – наприклад, гофрокартон, рослини; оформлення «екологічних» продуктів та товарів, розробку макетів у «природному» стилі тощо;

– енергозбереження – встановлення обладнання та пристроїв для генерації альтернативної енергії (вітрової, сонячної й інших) та вирішення проблем щодо отримання фінансування;

– екологічний клінінг – прибирання з використанням безпечних мийних засобів, які не здатні викликати які-небудь алергії у людини, а пакувальний матеріал від них можна повторно переробити без шкоди для екології (в Києві з 2006 р. успішно займається даним видом діяльності компанія Eco Cleaning);

– збирання, сортування та рециклінг побутових відходів – доволі розповсюджена сфера бізнесу, до якої останнім часом залучаються ОСББ, які вбачають у цьому ефективний метод боротьби з відходами та можливість додаткового заробітку. Майже вільною нішею в даному напрямку є створення зручних контейнерів для збирання відходів вдома;

– «зелений офіс» – суть створення такого офісу полягає в підборі енергозберігаючого обладнання, управлінні «сміттєвими потоками», доборі екологічних офісних товарів;

– еко-продукти, еко-одяг та еко-іграшки – виробництво сертифікованих органічних продуктів харчування, натурального «живого» одягу, іграшок з природних матеріалів, які зараз набули світової моди та виокремили поняття еко-тренду;

– екологічний транспорт – використання електротранспорту (як приватного, так і громадського), зростання попиту на велотранспорт. Стимулом до дії також є той факт, що Україна входить у топ-10 країн Європи за продажами електрокарів (щодня близько 20 українців пересідають на електромобілі);

– еко-туризм та еко-відпочинок – шалений темп міського життя спонукає людей віддавати перевагу відпочинку на лоні природи, далеко від великих міст і задушливого смогу, що є не тільки цікавим, а й корисним для здоров'я та отримання енергетичного заряду;

– еко-освіта та еко-виховання – проведення тренінгів, лекцій, семінарів, екошкіл для різних верств населення з формування екологічної свідомості та екологічної пропаганди – заходи, які не потребують великих фінансових витрат, але можуть стати запорукою появи еколого-орієнтованих громадян. Одним з прикладів з цього напрямку діяльності є Одеський державний екологічний університет, який за останні два роки виступив ініціатором проведення чотирьох екошкіл для школярів 8-10 класів, де учні набували знання та практикували створення власних еко-проектів; провів масштабні екологічні заходи з популяризації екологічної обізнаності населення – екологічний фестиваль та екологічний ярмарок, мета яких у пропагуванні екологічної тематики серед жителів та гостей м. Одеса; постійно долучається до екологічних акцій різних рівнів. Крім того, в університеті створено перший креативний студентський простір Ecoproster, який є базою для різноманітних екологічних проектів та акцій, а представники команди орієнтують свою діяльність на заохочення молоді до екологічної активності.

Отже, вітчизняні еко-проекти можуть зайняти перспективну нішу в сфері еколого-орієнтованого розвитку економіки країни. На сьогоднішній день вже існують успішні приклади, якими можна пишатись (табл. 1).

Таблиця 1

Еколого-орієнтовані стартапи в Україні

Назва	Характеристика
1	2
PassivDom	Перший у світі цілком автономний будинок, що працює винятково на сонячній енергії, зводиться за один день, прилаштований для будь-якої землі, пересувний, виготовляється за допомогою 3D-друку. PassivDom почав свою роботу навесні 2017 р. і за короткий проміжок часу отримав вісім тисяч замовлень з-за кордону. Перші тестові домівки вже зараз приймають жителів у Києві.
Go To-U	Бізнес-ідея увійшла до десятки кращих на конкурсі чистих технологій Climate Launchpad (Кіпр) – це онлайн-платформа, що об'єднує екологічно відповідальні бізнеси, які пропонують послуги заряджання електромобілів діючим та потенційним клієнтам. Мережа зарядних станцій Go To-U розвинута в Україні та за кордоном (Польща, Австрія, Казахстан, Грузія, Таїланд). За допомогою спеціального мобільного додатка можна забронювати зарядну станцію, яка ввімкнеться тільки для даного клієнта в певну годину, та оплатити сервіс від бізнесу, який встановив зарядний пристрій.

HelioPulse	Високоєфективний сонячний колектор-концентратор для домашнього та промислового використання. Система дозволяє підігрівати воду до 80-120°, що досягається шляхом концентрації сонячних променів, які потрапляють на дзеркало і спрямовуються на трубку, яка постійно знаходиться у фокусі. Система працює з максимальною ефективністю упродовж всього року, а термін окупності у 2-4 рази нижчий за класичні сонячні колектори. Систему HelioPulse можна використовувати для нагріву води, для гарячого водопостачання, опалення будинку, підігріву басейнів. Також можливе використання модифікованої системи для забезпечення технологічних процесів у промисловості ($t > 150^\circ$).
FlushWave	Система повторного використання технічної води, яка використовує відпрацьовану побутову воду з умивальників, ванн та душових для зливу унітазу. Система FlushWave зменшує споживання води, зменшуючи витрати на ресурси та електроенергію для водопостачання та водовідведення.
WaterCloud	Пристрій для збору конденсату води із повітря. Для нашого клімату в повітрі є приблизно 50-60% води. Зібрана вода проходить кілька стадій очистки, після чого її можна пити. Одна домашня установка WaterCloud за добу генеруватиме щонайменше 4 літри води, її можна програмувати, а також регулювати ступінь мінералізації води; живиться від розетки або сонячної батареї. Вартість пристрою приблизно \$300.
EcoInfo	Переможець конкурсу стартапів Egap Challenge DemoDay 2017 – сервіс пропонує користувачам інформацію про рівень забруднення атмосферного повітря, звертає увагу на проблеми екології і таким чином можна змінювати свідомість громадян та підвищувати кількість еко-свідомих українців. На даний момент реалізовано чотири корисних еко-шари, сервіс може відобразити будь-які еко-шари. Пілотна версія запущена в Дніпропетровській області.
Leaf & Roof	Ферма для вирощування овочів та зелені на дахах міських багатоповерхівок. Інноваційність полягає у самій бізнес-моделі – вирощування продуктів якнайближче до споживачів, енерго- та ресурсоефективно.
Effa	Зубна щітка, повністю виготовлена з переробленого паперу і екологічно-чистих компонентів з покриттям екологічно чистим ламінуванням на основі кукурудзяного крохмалю; щетинки виготовлені з інноваційного нейлону, розпад якого відбувається досить швидко, без впливу на довкілля; упаковка зроблена з вторинних матеріалів і розчиняється у воді.

Українські винахідники мають чимало перспективних розробок, тому розвиток вітчизняних еко-стартапів потребує зваженої та ефективної державної підтримки малого підприємництва та широкого інформування громадськості. Потрібно просто створити умови для розвитку підприємливості.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Дячук М.І. Перспективи розвитку стартап компанії в Україні. URL: <https://www.businesslaw.org.ua/perspektyvy-rozvytku-startup-kompanii-v-ukraini>.
2. Тимофеев М.В. Стартап: Інтелектуалізація економічного розвитку в Україні. Формування економічних та правових регуляторів. URL: https://www.businesslaw.org.ua/startup-intelectualizaciya-economiky_

СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Moskalenko Viktoriia

As. prof. PhD in economics

National University of food technologies

Kyiv, Ukraine

MAIN ASPECTS OF UKRAINIAN LABOUR MIGRATION

Among the principles of association of Ukraine and EU the main place belongs to democracy and respect to the human rights, idest to the right on labour mobility. Corresponding questions are reflected in Part III of Agreement about the association between Ukraine, from one side, and European Union, European Community from nuclear-power and their countries members, from other side, where take place collaboration in the field of migration, giving refuge and border control, mobility of workforce and persons' motion. In addition, Agreement has the position about the introduction of visa-free regime after creation of appropriate terms for regulated and safe citizens' motion.

The problems of labour migration found the reflection in the researches of many domestic scientists. In particular, theoretical bases of the phenomenon of external migration are in researches of such scientists as, for example, Ye. Libanova, O. Pozniak, O. Malynovska. Indisputable scientific interest is presented in collective work of S. Pyrozhev, O. Malynovska and O. Khomra «External labour migrations in Ukraine: socio-economic aspect», monograph «External labour migrations of population of Ukraine» after the editor of Ye. Libanova and O. Pozniak, article of I. Gnybidenko «Problems of labour migration in Ukraine and their decision». The authors examine the theoretical and practical problems of labour migration, data of state statistics and special selective research of migrant's labour in the context of general social demographic and economic situations. Myroslava Lendiel in her works describes some features of migration of Ukrainians to Central European countries in the context of Postmaidan internal and international crisis and Migration policy and migration processes in the countries of European Union [1-4].

In her own research, O. Rovenchak analyzed sociological conceptualization of modern international migration as sociocultural phenomenon of globalization epoch. The scientist confirmed the increase of importance of economic factors in the structure of migration's reasons. The main part of conclusions became innovative in process, as they foremost concerned scantily explored in Ukraine theme – specific influence of migration on the identity of migrations, their adaptation in accepting society, and to the analysis of migration's consequences.

Without regard to it, scientists keep interest in this range of problems, particular: M. Kasianova distinguished that activity of international organizations is studied and analyzed from the questions of migration and protection of migrants' rights; basic directions and approaches according to government control of this sphere are investigated, international acts in relation to migrants and system of international agreements from the questions of labour migration are analyzed [5].

Thus, international labour migration comes forward as one of the important forms of international economic relations, essence of that consists in redistribution economically active population from one country in other. It carries global character that shows up in moving of labour pool between the states of the whole world. Its decision is possible on condition of combining effort of all international association. Modern international labour migration has the row of important conformities, the basis of which is permanent increase of contingent of the population plugged into the orbit of external labour moving. By its nature, labour migration carries economic character. Strengthening of economic development unevenness between the industrially developed countries and countries, that develop is one of principal reasons that generate the terms of scales increasing of labour migration that requires bringing of serious correctives in regulation of labour migration policy.

Globally, the twenty largest countries or areas of origin account for almost half (49 per cent) of all international migrants, while one-third (34 per cent) of all international migrants originates in only ten countries Ukraine (5.9 million). Inward migration to Ukraine: 4,834,898. In 2015, the migrant population of Ukraine was 10.79% of total resident population [6].

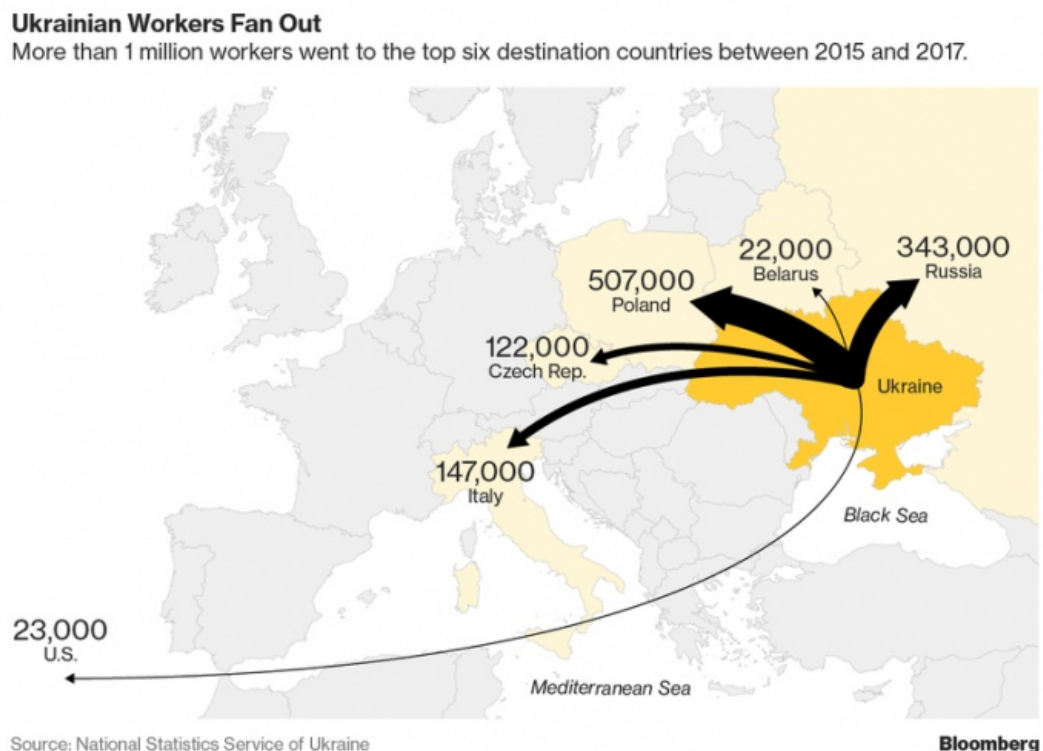


Fig. 1. Ukrainian workers fan out

People also give different reasons depending on their age:

- 58% of Ukrainians above 60 do not see any reason to leave the country, while in other age groups the percentage is no higher than 36%.
- Job offers are particularly important for the youth (49%) and people in their thirties (41%).
- Armed conflict is not that big of a deal for those aged 60 and above (17%), but in other age groups the percentage is about 23-27%.
- Poor conditions for self-realization matter the most to the youth (19%) and those in their thirties (16%).
- Economic issues in the country are more important for the younger people (27%), while the elderly are the least worried about this problem (8%).

Long-term labour men-migrants prevail in the age-related group of 30-44 (50% of men and 36% of women), and labour women-migrants are more in the category of 45-65 (47% of women and 28% of men). In the junior age-related group from 18 to 29 the amount of men and women is more balanced (17% / 22%).

Most short-term (64%) and long-term (71%) labour migrants are people in the age of 18-44 years old. Statistic shows that senior people are more apt to short-term labour migration, in that time as those migrants who are from 30 to 40 take more active part in long-term labour migration. On results of questioning of labour migrants, men prevail in the age-related group of 30-44 (50% of men and 36% of women), at that time as women prevail in the category of 45-65 (47% of women and 28% of men). In the junior age-related group of 18-29, the amount of men and women is relatively balanced (17% / 22%).

Predominance of women in the senior age category can be explained by the row of such factors: a) Ukraine remains paternalistic society, where expected, that men will be basic breadwinners who make decision in family. These facts find confirmation in that men present majority in all types of migration; they begin to carry out migration earlier (for labour men-migrants the first departure takes place from the country, on the average, on three years earlier, than for women-migrants).

Long-term labour women-migrants, mainly widowed or divorced (29% women-migrants in comparison with 10% of men-migrants) and, thus, must be all-sufficient. On the other hand, married labour women-migrants, in majority of cases migrated together with their husbands (58% in comparison with only 27% of married men-migrants). b) another factor touches the demand of workforce abroad [6].

In the same time, these two processes shouldn't be over-estimated (as it is represented on picture. Firstly, many people migrate, because they were only partly employed or, in general, were unemployed persons till they made decision to migrate. It means that the «source of brains» and processes of qualification loss, are factors that compel them to leave Ukraine.

Secondly, previous researches show that labour migrants often move from less skilled to more skilled labour activity in the countries of setting, as a rule, in accordance with their education /qualification and integration during the certain period. It is seemed, that this tendency, in an equal degree touches Ukraine, in some

less scales on this time. Also, there are some data, that confirm the large amount of cases of employment that as a result comes to the «source of brains» yet to the beginning of migration: one of ten persons was unemployed person, and one person from three was highly educated long-term labour migrants had underemployment to migration.

So, the feature of labour migration of Ukrainian working pool in modern terms is change of vector of labour migration processes in behalf on European countries, predefined by geopolitical changes, openness of national economy, liberalization of visa control, strengthening of Eurointegration processes. It requires strengthening of co-operation with the countries-members of European Union in creation of favourable terms for legalization of Ukrainian labour migrants, activation of collaboration in the field of border control, management of legal migration, assistance to reverse migration processes, protection of rights for labour migrants.

REFEFENCES:

1. Позняк О., Шевчук П., (2014) Демографічні перспективи України до 2060 року Demography and Social Economy, 2014, № 1(21) ISSN 2072-9480.
2. Лібанова Э. (2018), Зовнішні трудові міграції українців: масштаби, причини, наслідки Демографія та соціальна економіка, 2018, № 2(33): 10–26 Doi: <https://doi.org/10.15407/dse2018.02.11>.
3. Малиновська О. (2018) Міграційна політика: теоретичні підходи та напрями наукового аналізу Демографія та соціальна економіка, 2018, № 2 (33): 27–37 Doi: <https://doi.org/10.15407/dse2018.02.27>.
4. Malynovska. O. (2018) An analytical message of the National institute of strategic researches is external migration of citizens of Ukraine in the conditions of Eurointegration processes: challenges and ways of reacting. access mode Retrieved from: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/bezviz-6eaa1.pdf> (accessed 01 December 2018).
5. Kasianova M. (2018). Migration of Ukrainian Citizens to Belorussia, Moldova and Russia in the Conditions of Post-Bipolar Transformation of the International System. Retrieved from: http://shron1.chtyvo.org.ua/Kasianova_Maryna/Mihratsiia_hromadian_Ukrainy_do_Bilorusi_Moldovy_ta_Rosii_v_umovakh_postbipoliarnoi_transformatsii_m.pdf (accessed 01 December 2018).
6. Андронік В. (2017) Міграцію з України зупинити неможливо – MOM Retrieved from: <https://ukr.segodnya.ua/ukraine/migraciyu-iz-ukrainy-ostanovit-nevozmozhno-mom-791337.html> (accessed 21 January 2019).

СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Добриніна Л. В.

*викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеського національного економічного університету
м. Одеса, Україна*

ПІДПРИЄМСТВО ЯК УЧАСНИК ФІНАНСОВОГО РИНКУ, ЙОГО СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ

Розвиток сучасних підприємств неможливо уявити без фінансового сектору економіки. У широкому сенсі, фінансовий сектор економіки виступає як багаторівнева інституційна система взаємопов'язаних елементів, що забезпечують синергетичний ефект функціонування фінансового сектору шляхом оптимального поєднання економічних інтересів усіх його суб'єктів, об'єднаних цільовою функцією впорядкування руху фінансових потоків, спрямованого на збалансований розвиток реального і віртуального секторів економіки. До цієї системи входять: власне фінансові ресурси (гроші, кредит, податки, ліквідність, цінний папір тощо); інститути-організації, що функціонують у фінансовому секторі та безпосередньо забезпечують цей рух (банки, небанківські фінансово-кредитні установи, інститути фондового ринку); держава, яка встановлює формальні правила і норми взаємодії економічних суб'єктів у фінансовому секторі та контролює їх дотримання всіма учасниками; сукупність відповідних формальних правил і норм; загальні неформальні інститути (довіра, сталість, транспарентність, соціальна пам'ять, тіньова економіка, очікування, звичаї, традиції, помилкові уявлення, корупція, мережа, ієрархія тощо) [1].

Підприємство як відкрита економічна система постійно перебуває під впливом умов зовнішнього і внутрішнього середовищ. Тому для кожного підприємства, яке має на меті залишитися не лише діючим, а й досягнути певного рівня стабільності, управління своєю інвестиційною діяльністю повинно спиратися на визначальні орієнтири функціонування, які враховують поточні і стратегічні напрямки збалансованого розвитку.

Визначення пріоритетних цілей підприємства є запорукою ефективного використання наявних ресурсів і досягнення ефективних результатів у довгостроковій перспективі.

Інструментарій стратегічних орієнтирів є досить різноманітним, що дозволяє використовувати певний набір методів та алгоритмів, який є прийнятним для кожного окремого підприємства. Інвестиційні досягнення в свою чергу забезпечують стабільне економічне зростання, фінансову стійкість

та платоспроможність підприємства, тому стратегічні орієнтири сучасних підприємств розглядаються неодмінною рисою їхнього розвитку [3].

Отже, під стратегічними орієнтирами, будемо розуміти, параметри які побудовані з конкретною метою організації.

Головною метою діяльності підприємства є максимізація його прибутку в поточному та перспективному періодах. Це вимагає розробки таких завдань управління, які забезпечують реалізацію головної мети інвестиційної діяльності, що полягає у забезпеченні: достатньої інвестиційної підтримки необхідних темпів розвитку поточної діяльності підприємства, балансу максимальної прибутковості з урахуванням прийнятного ступеня ризику, ліквідності інвестицій, можливостей швидкого реінвестування капіталу при змінах факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, можливості реалізації програм соціального розвитку колективу.

Таким чином, стратегія управління фінансовими ресурсами підприємства та інвестиційна стратегія розробляються з метою найкращого використання реальних та фінансових активів в процесі інвестиційної діяльності підприємства.

Управління інвестиційною діяльністю на рівні підприємства передбачає виконання таких параметрів: аналіз і прогнозування розвитку інвестиційного ринку; розроблення стратегічних напрямів інвестиційної діяльності підприємства; формування та оптимізація інвестиційного портфеля; поточне планування і управління реалізацією конкретних інвестиційних проектів і програм у складі інвестиційного портфеля; моніторинг і реалізація конкретних заходів регулювання інвестиційної діяльності всіх об'єктів інвестиційного портфеля; підготовка рішень про своєчасне закриття неефективних інвестиційних проектів, продаж окремих фінансових інструментів і реінвестування капіталу [2].

Відмінність інвестиційного портфеля підприємства полягає у тому, що до його складу включаються не тільки фінансові активи, а й реальні, тобто інвестиційні проекти, пов'язані з модернізацією, реструктуризацією та розширенням виробництва.

Таким чином інвестиційний портфель підприємства являє собою цілеспрямовану сукупність об'єктів реального і фінансового інвестування, призначених для реалізації інвестиційної діяльності відповідно до розробленої інвестиційної стратегії. Інвестиційний портфель є цілісним об'єктом управління незалежно від різноманітності його складових, в той же час він включає відносно самостійні портфелі, які відрізняються видами об'єктів і методами управління, до них належать: портфель реальних інвестиційних проектів; портфель фінансових інвестицій у цінні папери; портфель інших фінансових інвестицій (банківські депозити тощо); портфель інвестицій в оборотний капітал підприємства. Інвестиційні вкладення підприємства в реальні проекти, як правило, спрямовані на його розвиток, на зростання ефективності його виробничої діяльності та освоєння нових видів діяльності [1].

Фінансові інвестиції орієнтовані в основному на отримання доходу, на зміцнення місця підприємства на ринку, на участь підприємства в управлінні діяльністю інших підприємств.

На основі узагальнення наявних теоретичних здобутків запропоновано тлумачити стратегічні орієнтири підприємств на фінансовому ринку як систему критеріїв щодо напрямів його розвитку на довгострокову перспективу, пов'язаних із постановкою конкретних цілей і завдань, розробкою плану дій відповідно до прийнятої концепції (програми, стратегії).

Спираючись на виділені основних положень стратегічного управління підприємством, головними стратегічними орієнтирами діяльності підприємства в сучасних інтеграційних умовах можна вважати такі:

- збалансоване використання наявних ресурсів та максимальне залучення потенціалу підприємства до реалізації стратегічних і тактичних завдань розвитку;

- періодичний перегляд і переосмислення конкурентних переваг підприємства в умовах мінливого середовища для підтримки і забезпечення їх високого рівня;

- виділення ключових цінностей підприємства для формування корпоративної культури бізнесу;

- забезпечення достатнього рівня соціальної відповідальності для підтримки досягнутого рівня репутації підприємства;

- глибоке розуміння визначальних економічних, техніко-технологічних, соціальних, маркетингових та інших перетворень [1–3].

Тому, проводячи інвестиційну діяльність підприємство розробляє інвестиційні стратегії, щодо виходу на фінансовий ринок, формуючи інвестиційні портфелі, які нададуть можливості більш ефективно використовувати фінансові ресурси, згідно зі стратегічними орієнтирами підприємства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Алейнікова О.В., Притула Н.М. Інноваційний та інвестиційний менеджмент. Навчальний посібник. – Київ: ДВНЗ «Університет менеджменту освіти», 2016. – 614 // URL: <http://umo.edu.ua/images/content/depozitar/posibnyky.pdf>.
2. Добриніна Л. В. Стратегічні орієнтири підприємств на фінансовому ринку. Електронне наукове фахове видання «Східна Європа: економіка, бізнес та управління». 2019, Випуск 1(18). // URL: www.easterneurope-ebm.in.ua
3. Іоргачова М.І. Добриніна Л.В. Інвестування. Конспект лекцій – Одеса, ОНЕУ, 2015 р. – 150 // URL: <http://posibniki.com.ua/catalog-finansovi-investiciyi>

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Изучение состояния денежной системы Украины необходимо для понимания инфляционных процессов, происходящих в стране на данный момент.

Денежная система – это установленная государством форма организации денежного обращения в государстве, которая образовалась исторически и закреплена законодательством.

Деньги – это историческая категория; всеобщий эквивалент для выражения стоимости товаров или услуг. Единой концепции в научном понимании природы денег не существует. Это может подтвердить история развития теоретической мысли, начиная с Аристотеля, заканчивая настоящим временем.

Каждое государство, становясь независимым, формирует свою собственную денежную систему, стремясь придать ей полную суверенность и возможность противостоять внешним факторам, когда они могут угрожать интересам национальной экономики.

Именно наличие суверенной денежной системы является одним из ключевых признаков экономической самостоятельности государства. Организация денежного оборота осуществляется при участии банковской системы, поэтому во многих странах правовые нормы, которые формируют денежную систему, определяются непосредственно в банковском законодательстве. В большинстве случаев данные функции отдаются Центральному Банку страны. В Украине регулятором денежной системы является Национальный Банк Украины.

В состав денежной системы Украины входят отдельные подсистемы: система безналичных расчётов (квази-деньги), система наличного обращения (заменители денег) и валютная система.

Денежная система Украины за годы независимости претерпела множество изменений и преобразований. Практически все они были довольно болезненными для экономического положения государства.

Национальная валюта страны подкрепляется золотовалютными резервами. Международные валютные резервы НБУ представлены в виде монетарного золота, иностранной валюты и государственных ценных бумаг.

Денежная система экономики Украины постепенно перешла от административных к рыночным методам регуляции. После провозглашения независимости Украиной начался процесс создания национальной денежной системы. Её формирование усложняли ряд факторов, связанных с несостоятельностью государственных институтов и гиперинфляцией. В 1992 году инфляция превысила 2000%, а в 1993-м достигла рекордного по мировым стандартам

уровня – более 10000%. В 1994 году падение ВВП достигло почти 60% от уровня 1991-го. Довольно высоким в 1993-1994 годах оставался дефицит государственного бюджета – 7 и 9% ВВП. Естественно, в таких условиях нельзя было спешить с введением полноценной национальной денежной единицы. Она была бы обречена на провал. В 1995 году 32% всего денежного оборота составляли доллары США. С целью преодоления этого явления, которое сдерживало развитие национальной денежной системы, в августе 1996 года Президент Украины подписал Указ «О денежной реформе в Украине».

Согласно данным Международного Валютного Фонда, на 30 сентября 2018 года официальные резервные активы Украины составляли 16637,69 млн. долл. США., при этом монетарное золото – всего лишь 937,59 млн. долл. (5,64% от общего объёма резервов). Основную долю международных резервов Украины составляют активы в иностранной валюте (ценные бумаги, валюты и депозиты) – 92,58%.

Золотовалютные резервные в Украине стремительно сокращаются, что негативно сказывается на состоянии денежной системы. Использование средств из золотовалютных резервов происходит только в случае экстренной необходимости, когда все остальные варианты не оказывают должного действия.

Сегодня наблюдается правительственная политика по девальвации гривны, которая будет проводиться, как минимум, до запланированного в проекте бюджета на 2019 год. Однако, по мнению отдельных экономистов [Искусственная девальвация: правительство пытается решить сразу несколько задач [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://mediafox.com.ua/news/726012>], в Украине нет экономических причин для девальвации гривны; то, что мы видим сегодня на валютных рынках – это искусственный процесс.

С момента внедрения гривны в Украине была введена схема слишком жёсткого монетаризма. Основным фактором его стабильности стали периодические валютные инфляции НБУ за счёт валютных резервов.

Индекс инфляции – показатель, который характеризует изменения общего уровня цен за товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления.

В 2017 году в Украине произошёл очередной скачок инфляции, что отрицательно сказалось на состоянии платёжной системы, но в 2018 году темпы инфляции удалось сдержать. Индекс инфляции в Украине в октябре 2018 года составил 101,7%.

Стабильность денежной единицы любого государства основывается на следующих показателях: наличие экономического потенциала, уровень развития национальной экономики, стабильность финансово-кредитной системы и наличие достаточных валютных резервов центрального банка. Только при наличии данных условий в Украине возможно формирование денежной системы рыночного образца.

Современную денежную систему Украины можно характеризовать как самостоятельную, замкнутую на социально-экономические интересы и

переходящую к рыночному образцу. В настоящее время продолжается совершенствование механизмов и инструментов денежной системы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Рябина Л.Н: Деньги и кредит. – К.: Центр учебной литературы, 2014. – 608 с.
2. Константин Палывода Денежная система Украины и Закон Грешема // «Зеркало недели». – 27 апреля 2007.
3. Современная денежная система Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://dssclub.com.ua/categories/economics/sovremennaya-denezhnaya-sistema-ukrainy.html>.
4. Золотовалютные резервы (ЗВР) Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://index.minfin.com.ua/index/assets>.
5. Индекс инфляции (Украина) [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://index.minfin.com.ua/index/infl>.

Мискін Ю. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансів імені Л.Л. Тарангул
Університету державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ З ПОЗИЦІЇ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ

Оцінку бюджетної політики з позиції функціонального підходу вбачаємо за доцільне здійснювати на основі аналізу трансформації її фіскально-регуляторного потенціалу. Сутність, принципи формування та реалізації останнього досліджуватися нами у статтях [1; 2; 3].

З метою оцінки фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики пропонується методологічний підхід, який базується на трьох основних положення.

1) Для оцінки фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики доцільно застосовувати не інтегральний показник, а систему показників, що дозволить забезпечити дотримання принципів системності та комплексності.

2) В основу формування системи показників оцінки фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики необхідно покласти конгломерат форм прояву останньої: «ресурси – умови – здатність – можливості» (рис. 1).

3) Систему показників, визначених для оцінки фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики, з метою забезпечення об'єктивності останньої доцільно: по-перше, формувати із офіційних статистичних даних (або, у разі потреби, включити окремо взяті показники до форм офіційної статистики), а по-друге, диверсифікувати у контексті внутрішньодержавних та міжнародних джерел отримання інформації.

Відтак, фінансово-регуляторний потенціал бюджетної політики як сукупності ресурсів доцільно розглядати з позиції поділу останніх на ресурси, що формують основу управління державними доходами, та ресурси, що створюють базис управління державними витратами.

Розглядаючи фінансово-регуляторний потенціал бюджетної політики з позиції його прояву як ресурсів, основну увагу варто приділяти джерелам формування дохідної та витратної частин бюджету країни.

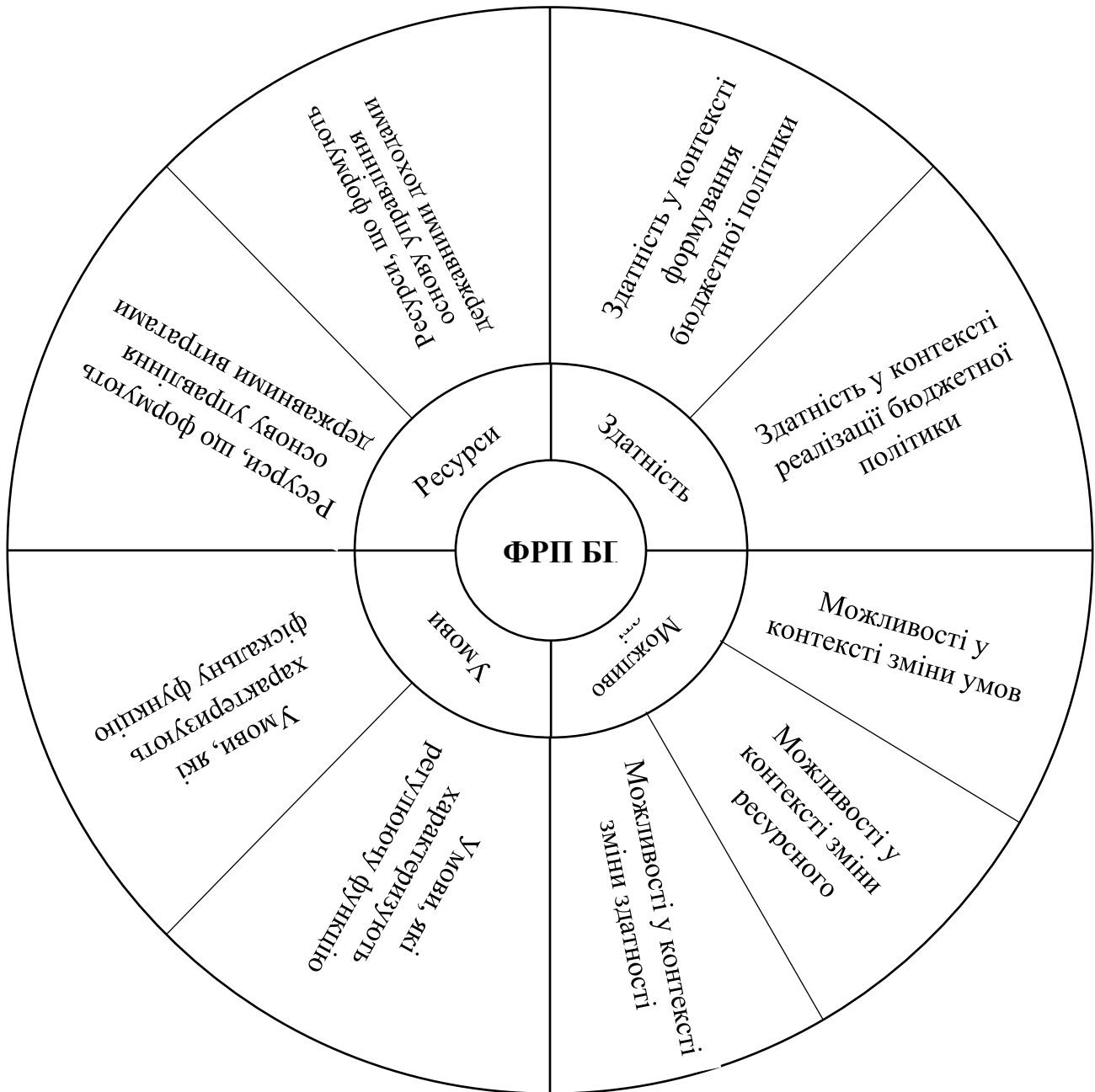


Рис. 1. Базис методологічного підходу до оцінки фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики (ФРП БП)

Джерело: розроблено автором

Основними джерелами для формування доходів бюджету є ресурси підприємств, домогосподарств та населення держави. Базисом для управління витратною частиною бюджету країни є ресурси держави, які акумулюються у вигляді доходів бюджету.

З метою оцінки фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики з позиції його прояву як ресурсів пропонуються наступні показники: активи підприємств, чистий прибуток підприємств, рентабельність діяльності підприємств, доходи домогосподарств, доходи домогосподарств у розрахунку на 1 домогосподарство, доходи населення, доходи населення у розрахунку на 1 особу, доходи бюджету.

Фіскально-регуляторний потенціал як умови формування та реалізації бюджетної політики, що характеризують фіскальну функцію, будуть відображати показники, які прямо чи опосередковано розкривають стан і перспективи формування доходів та витрат бюджету (доходи бюджету, бюджетний дефіцит, баланс зведеного бюджету (% від ВВП), державний борг (% від ВВП), рівень тіньової економіки).

Поряд з тим, фіскально-регуляторний потенціал як умови формування та реалізації бюджетної політики, що характеризують регулюючу функцію, доцільно оцінювати у розрізі триумвірату:

1) екологічних стандартів (викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення, викиди діоксиду вуглецю в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення, станції для очищення стічних вод (тис. м³ за добу), системи оборотного водопостачання (тис. м³ за добу), установки для уловлювання та знешкодження забруднюючих речовин з відхідних газів, тис. м³ газу за годину);

2) соціальних стандартів (чисельність постійного населення, природний приріст (скорочення) населення, середньомісячна номінальна заробітна плата, кількість зайнятих, кількість безробітних (за методологією МОП), рівень безробіття (за методологією МОП), прийняття в експлуатацію загальної площі житла, відправлення (перевезення) пасажирів транспортом загального користування);

3) економічних стандартів (валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах), валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах) у розрахунку на одну особу, індекс споживчих цін, експорт товарів і послуг, імпорт товарів і послуг, фінансовий результат підприємств до оподаткування, капітальні інвестиції, доходи населення, роздрібний товарооборот (у фактичних цінах), індекс цін виробників промислової продукції, індекс цін реалізації продукції сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами, продукція сільського господарства, перевезення вантажів усіма видами транспорту).

Наступною формою прояву фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики, у розрізі якої розглянемо методологічні підходи до її оцінки, є здатність суб'єктів бюджетної політики до формування та реалізації

останньої. У даному контексті фінансово-регуляторний потенціал бюджетної політики пропонується оцінювати у розрізі:

1) якості політикуму (індекс глобальної конкурентоспроможності, якість вищої освіти і професійної підготовки);

2) рівня корумпованості (індекс сприйняття корупції (CPI), кількість народних депутатів України, депутатів обласних, районних, міських, сільських та селищних рад, притягнутих до відповідальності за притягнутих до відповідальності за корупційні правопорушення);

3) ефективності діяльності ДФСУ (загальний індекс ефективності оподаткування, податкове навантаження податків на оплату праці та відрахування з неї (% від прибутку), податкове навантаження податків на прибуток (% від прибутку), час витрачений платником податків у рік на взаємодію з фінансовою службою, кількість платежів, які здійснює платник податків у рік з метою виконання своїх податкових зобов'язань).

Останньою формою прояву фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики, у розрізі якої розглянемо методологічні підходи до її оцінки, є можливість у контексті реальності досягнення поставленої мети через дію управлінського впливу. Дана форма прояву особлива тим, що вона проявляється через динаміку змін статико-структурних характеристик фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики як ресурсів, умов та здатності. Основними показниками, через які пропонується здійснювати оцінку фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики як можливості у контексті реальності досягнення поставленої мети через дію управлінського впливу, є математичний опис (функція) регресії зміни кожного окремо взятого показника форм прояву (як ресурсів, умов та здатності) фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики у часі.

Таким чином, запропонований методологічний підхід до оцінки статико-структурних та динамічних компонент фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики як конгломерату «ресурси – умови – здатність – можливість» дозволяє визначити ефективність бюджетної політики з позиції функціонального підходу.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Мискін Ю. І. Сутність фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики / Ю. І. Мискін // Економіка та держава – 2018. – № 4. – С. 79-82.
2. Мискін Ю. І. Характеристика принципів формування та реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики / Ю. І. Мискін, О.О. Мискіна, С. В. Шевчук // Бізнес-навігатор. – 2018. – № 4(47). – С. 159-163.
3. Мискін Ю. І. Принципи формування фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики України / Ю. І. Мискін, О. О. Мискіна, С. В. Шевчук // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2018. – Вип. 20. – Ч. 2. – С. 119-122.

Просов В. М.
аспірант відділу фінансової політики
Державного науково-дослідного інституту
інформатизації та моделювання економіки
м. Київ, Україна

ІНСТИТУТ ІПОТЕКИ: ІСТОРІЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

Рівень розвитку іпотечної системи країни є одним із важливих ідентифікаторів її соціально-економічної ефективності, оскільки віддзеркалює можливості країни у залученні фінансових ресурсів та їх перерозподілу, сприяє капіталізації реального сектора, демонструє вирішення проблеми забезпечення житлом громадян. Інститут іпотеки в світі розвивався за різними сценаріями, кожний з яких довів право на існування. Україна стоїть перед вибором власного шляху створення системи іпотечного кредитування. Вивчаючи історію становлення та еволюцію іпотечного ринку у світі, необхідно зорієнтуватися в цьому виборі, обрати корисні елементи, врахувати складні моменти та сформувані інститут іпотеки, який допоможе у вирішенні нагальних соціально-економічних проблем.

В епоху Відродження сформувалися три іпотечні системи: французька, німецька та австралійська, що відрізнялися формою поземельної книги та відповідних до неї матеріальних прав, тобто мали різні правові форми та механізми. За основу німецьким і французьким законодавством було взяте Римське право [6, с. 259]. Code Napoleon, як часто його називають, став зразком класичної кодифікації приватного права, деякі його положення діють у первинному вигляді й сьогодні, через два століття після його створення. У складі кодексу можна побачити принципи побудови римського права: особи, речі, зобов'язання [3, с. 176]. Французьке законодавство за часів Наполеона розглядало заставу й іпотеку як дві різні форми речового забезпечення зобов'язань. Ст. 2071 Французького Цивільного кодексу визначала заставу як договір, у силу якого боржник передавав певну річ кредитору в забезпечення боргу. Застава мала два різновиди: застава рухомого майна і застава нерухомості. Предметом застави могло бути будь-яке рухоме майно, включаючи торговельні підприємства, цінні папери, права вимоги. При заставі нерухомості кредитор вступав у володіння закладеною нерухомістю й одержував принесені нею плоди і доходи, щорічно звертаючи їх на погашення відсотків за належною йому вимогою, а потім на погашення основної суми вимоги [6, с. 54]. Іпотека у французькому законодавстві покликана обтяжувати права власника нерухомості, на які встановлена, хоча власник зберігає за собою право власності, використання та розпорядження, що не дозволяє кредитору використовувати річ боржника. Але вказані права щодо іпотечного майна власник міг реалізувати лише настільки, наскільки це негативно впливало на право його кредиторів [6, с. 53].

«Сучасне римське право» діяло в Німеччині аж до прийняття Німецького цивільного уложення (далі – НЦУ) 1 січня 1900 року [5, с. 19]. НЦУ не містило визначення застави, єдиного для всіх його видів, а здебільшого характеризувалось як право «на мінову цінність» речі. Німецьке право розрізняло два види застави: застава нерухомості та застава рухомого майна і майнових прав. Норми про заставу були описані в книзі третій «Речові права» НЦУ: у розділі 8 «Іпотека. Поземельний борг. Рентний борг» і розділі 9 «Заставне право на спонукувані речі і права». При подальшому розвитку іпотечного кредитування виникла необхідність встановлення іпотеки, що існувала би незалежно від зобов'язання. Іпотекою власника називалася застава, що обтяжує нерухомість на користь її ж власника. Іпотека власника виникала у випадку придбання власником іпотечного права, яке було встановлене раніше на забезпечення вимоги, що належить іншій особі. Іпотека власника могла також виникнути й у результаті придбання обтяженого заставою майна. Ст. 1177 НЦУ регламентувала, що у випадку, якщо одночасно з іпотечною вимогою власником погашалася зобов'язальна вимога, то іпотека власника перетворювалася на земельний борг. Значення іпотеки для власника полягало в тому, що йому легше було знайти кредитора на майно, яке заставляється, якщо цьому праву належить серед інших забезпечених іпотеками вимог переважне місце. При іпотеці власника наступні заставоутримувачі не змінювали своїх рангів і зберігали колишнє місце [6, с. 55-56].

Корисним вбачаємо досвід Німеччини в умовах післявоєнного розвитку, коли економіка Німеччини на початку ХІХ ст. потребувала капіталу, необхідного для створення виробництва, основи якого були зруйновані війною. Німеччина не зверталась до міжнародного капіталу за кредитами, активи у вигляді нерухомості нація знайшла у власній країні. Іпотечні банки вперше виникли в Німеччині у ХVІІІ ст. Згідно з § 1 німецького Закону «Про іпотечні банки» від 13.07.1899 р., іпотечними банками були приватноправові кредитні інститути, основна діяльність яких полягала в наданні позик під заставу земельних ділянок у межах території держави та випуску боргових зобов'язань на основі набутих іпотек; наданні позик (комунальних кредитів) об'єднанням та установам публічного права Німеччини чи взяття на себе всіх гарантій цих суб'єктів та випуску боргових зобов'язань (комунальних боргових зобов'язань) на основі визначених вимог [6, с. 57-58]. Створення власного капіталу на основі іпотечного механізму дозволило Німеччині до кінця ХІХ ст. закласти міцну економічну базу і вийти за рівнем розвитку на друге місце після США [1, с. 146].

Німецька модель житлової іпотеки також має певні особливості: основою первинного ринку житлової іпотечної системи є кредитно-будівельні організації (будівельно-ощадні каси). Вкладники ощадних кас при іпотечному кредитуванні мають певні переваги порівняно зі звичайними позичальниками: низька відсоткова ставка за кредит (5% проти 8-9% на вільному ринку капіталу); ставка залишається незмінною незалежно від ринкової

кон'юнктури, тобто ризик зміни ставки відсутній; швидке погашення заборгованості (до 12 років) тощо. Важливо, що держава на першому етапі надає гарантії вкладникам таких кас, коли відбувається накопичення вкладником певної суми, визначеної контрактом. Після акумуляції такої суми вкладник отримує кредит на купівлю житла під його ж заставу, маючи зазначені переваги [6, с. 60-61]. Крім того, що німецьке цивільне право розрізняло два види застави: застава нерухомості і застава рухомого майна і майнових прав, в ній розрізнялись три категорії іпотеки: іпотека власника, оборотна іпотека, земельний борг. Згідно §1191 НЦУ оборотна іпотека виступає у вигляді земельного боргу (один з трьох видів заставних прав на нерухоме майно), а §1196 НЦУ передбачає, що земельний борг може виникнути й на пред'явника. Для встановлення іпотеки «власника», останній робить запис в іпотечній книзі про обтяження свого майна і одержує заставне свідоцтво. Він може пустити це заставне свідоцтво в оборот у загальному порядку, а може залишити іпотеку за собою. Цей факт має важливе значення, оскільки власник набуває першої іпотеки. У цьому випадку інші кредитори можуть придбати другу, третю і т.д. іпотеки. У разі ж реалізації кредитором свого заставного права, тобто продажу речі, власник сам буде першим за рангом заставним кредитором і отримає переважне задоволення зі свого власного (але закладеного) майна [6, с. 62].

Третя система іпотечного кредитування була запропонована в 1858 році в Південній Австралії Р. Торренсом. Її принципи та елементи еволюціонували та були використані в сучасних іпотечних системах Новій Зеландії, Канаді, Великій Британії [4, с. 28]. Торренс Р. ввів систему реєстрації прав на нерухоме майно, як один з основних варіантів титульної системи реєстрації прав на нерухомість: право на нерухоме майно виникає виключно в результаті появи відповідної записи в реєстрі. Перший розділ цього реєстра називається «Нерухомість» і присвячений ідентифікації місця розташування та меж власності шляхом короткого опису її та посилання на графічний матеріал. Другий розділ має назву «Володіння» і присвячений опису власника, а також характером його прав і обставин, що обмежують ці права. Третій розділ має назву «Обтяжливі умови» і присвячений опису зареєстрованих іпотек, обтяжень, оренди. Документація, яка становить реєстр права на конкретний об'єкт нерухомості, виготовляється в двох примірниках – оригінал і копія. Перший примірник (оригінал) підшивається в реєстр (таким чином, реєстр являє собою не книгу реєстраційних записів, а «підшивку» правовстановлюючих документів). Копія видається власнику, однак сили юридичного документа вона не має до тих пір, поки документи реєстру перебувають у повноцінній схоронності. Право власності держави на нерухоме майно не реєструється. Вважається, що якщо в реєстрі прав немає реєстрації права власності на будь-яку територію, це означає, що вона знаходиться у власності держави. Повертаючись до досвіду Австралії, необхідно додати, що частина нерухомості, права на яку виникли до введення системи Р. Торренса,

продовжує звертатися за старими правилами. Власники такої нерухомості можуть зареєструвати свої права в системі Р. Торренса, але на добровільній основі, оскільки до цього їх ніхто не примушує. Таким чином, в Австралії паралельно існують дві системи, заперечуючи тим самим, що нерухомість, не зареєстрована в реєстрі Р. Торренса, обов'язково є державною. В даний час в Австралії вводиться систематична реєстрація, що включає в себе кадастрову картографію, таким чином Австралія знаходиться на шляху до завершення введення системи земельної реєстрації [2, с. 251].

Україна стоїть на початку цього шляху. Перші кроки зроблені: поновлено інститут власності, прийняті закони про заставу та іпотеку, розроблено концепцію створення національної системи іпотечного кредитування. Попереду складна праця щодо поновлення довіри українців до фінансово-кредитної системи, яка має стати базою українського інституту іпотеки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Грищук Н. Перспективи діяльності іпотечних банків в Україні (на досвіді ФРН) // Право України. – 2006. – № 1. – С. 141-147.
2. Дмитриев Г.И. Сравнительный анализ современных систем регистрации прав на недвижимость / Г.И. Дмитриев, Н.А. Руш // Современные технологии. Системный анализ. Моделирование, 2013. – № 2. – С. 251-258.
3. Історія держави і права зарубіжних країн: Навчальний посібник. – 2-ге вид., переробл. / За заг. ред. проф. О.М. Джужи. – К.: Атака, 2006. – 256 с.
4. Кручок С. І. Іпотечне кредитування: навч. Посіб.- К.: Мета, 2002. – 208 с.
5. Макарич В.С. Римське приватне право: Навчальний посібник. – К.: Атіка, 2007. – 256 с.
6. Розвиток інституту іпотеки в Україні: історичний досвід, проблеми та перспективи: монографія. / А.В. Журавель. – Одеса: ОДУВС, 2010. – 156 с.

Соколов С. О.

студент

*Університету митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна*

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

В умовах фінансової нестабільності особливо важливою для економіки кожної країни є діяльність банківської системи, від надійності якої залежить забезпечення стабільного економічного розвитку. Кризові явища, які спостерігаються в економіці країни, актуалізували таку проблему, як застосування ефективних методик фінансового аналізу діяльності комерційних банків.

Дослідженням методологічних аспектів аналізу фінансового стану банків займаються такі вчені, як С. Вольська, Ю. Гажала, І. Губарева, О. Дзюблюк, В. Кочетков, Т. Ткаченко, А. Фалюта. Науковцями сформульовано основні

методичні підходи до діагностики фінансового стану банків, виявлено фактори, що впливають на їх фінансову стійкість. Разом з тим, на сучасному етапі нестабільного розвитку банківського сектору України, фінансовий стан кожного конкретного комерційного банку вимагає застосування специфічних для нього методів діагностики. Зазначене обумовлює актуальність теми дослідження.

У вітчизняній економічній літературі поки що відсутній єдиний підхід до аналізу фінансового стану банку. Дослідники по-різному підходять до побудови алгоритму проведення цього аналізу та до формування системи показників. У класичному варіанті, ще до появи різноманітних рейтингових систем, для аналізу фінансового стану банківської установи науковцями пропонувалась система показників, яка включала: показники фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності балансу та показники, що характеризують ефективність управління банком (рентабельність, продуктивність праці).

Основні існуючі підходи до аналізу фінансового стану банків у світовій практиці класифікуються наступним чином [1, с. 68]:

- 1) коефіцієнтний аналіз та аналіз однорідних груп (Німеччина, США);
- 2) рейтингові системи оцінки, що передбачають ранжування банків (США, Італія, Франція, Росія, Україна, Польща, Чехія, Словаччина, Туркменістан, Казахстан, Узбекистан, Вірменія, країни Балтики);
- 3) комплексні оцінки банківського ризику (Великобританія, Нідерланди);
- 4) статистичні моделі (системи «попереднього реагування») (США);
- 5) макропруденційний аналіз (країни-члени МВФ).

Огляд найвідоміших індексних методик оцінювання фінансового стану банків, зокрема, методик В. Кромонава та О. Ширинської, засвідчив, що їх суттєвими недоліками є наступні: неврахування чинника часу, адже оцінка фінансової стійкості банку проводиться за даними звітності про період, який вже відбувся [2]; недостатня точність моделей внаслідок виникнення лінійної залежності між показниками, що включені у розрахунок [3]; недостатня обґрунтованість мінімальних та достатніх вимог значень коефіцієнтів, внаслідок чого викривляються результати рейтингів [4]; суб'єктивність встановлення питомої ваги коефіцієнтів, відсутність строгого економічного «змісту» отриманих рейтингів [5].

Розглянувши недоліки існуючих систем оцінки фінансового стану банку, можна зробити висновки про необхідність розроблення комплексного механізму його діагностики із застосуванням декількох методологічних підходів. Нами пропонується для використання комплексна модель діагностики, яка включає п'ять етапів аналізу: 1) експрес-аналіз фінансового стану; 2) прогнозування ймовірності банкрутства; 3) оцінка виконання економічних нормативів НБУ; 4) розрахунок та аналіз коефіцієнтів рентабельності; 5) аналіз кредитного та депозитного портфелів комерційного банку.

Завданням першого етапу аналізу є виявлення позитивних та явно негативних статей балансу, проведення оцінки зміни валюти балансу за аналізований період та оцінки структури балансу.

При прогнозуванні ймовірності банкрутства банку найбільш вдалою для використання слід вважати дискримінантну модель О. О. Терещенка [6]. Проте, ця модель потребує удосконалення в контексті адаптації розрахунку та нормативних значень коефіцієнтів до фінансової звітності банку. Зокрема, необхідно обґрунтувати нормативне значення коефіцієнта фінансової незалежності, враховуючи структуру фінансових ресурсів комерційного банку (переважання залучених та запозичених джерел фінансування). Кожний банк повинен розробити власну модель прогнозування ймовірності банкрутства для вчасного реагування на зміни та здійснення ефективних превентивних заходів.

Третій етап діагностики фінансового стану передбачає проведення аналізу виконання банком економічних нормативів, встановлених НБУ. Четвертий етап запропонованої нами методики полягає у розрахунку та оцінці коефіцієнтів рентабельності, їх аналізі в динаміці та порівнянні з нормативами.

На четвертому етапі діагностики проводиться аналіз кредитного та депозитного банківських портфелів з метою пошуку їх оптимальної структури та складу. Оптимізація депозитного портфеля за результатами проведеного аналізу дозволить збільшити обсяги наданих послуг та прибуток банку. Постійний аналіз кредитного портфеля в системі управління банком дасть змогу вибрати варіант раціонального розміщення ресурсів, знизити ризик за рахунок диверсифікації кредитних вкладень, що в кінцевому підсумку вплине на фінансовий стан банку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Дзюблюк О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи. Монографія / О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлюк.– Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – 304 с.
2. Фалюта А. Аналіз індексних методик оцінювання фінансового стану банків / А. Фалюта // Економічний аналіз. – 2012. – Вип. 10. – С. 103-106.
3. Вольська С. П. Порівняльна характеристика методів оцінювання фінансової стійкості банку / С. П. Вольська // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 10. – С. 178-181.
4. Гажала Ю. В. Сучасний підхід до рейтингування комерційних банків України: теоретичний аспект / Ю. В. Гажала, О. В. Волошина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/67135/62492>.
5. Губарева І. О. Визначення сукупності показників для оцінювання стану економічної безпеки банку / І. О. Губарева, О. М. Штаєр // Проблеми економіки. – 2010. – № 3. – С. 66-75.
6. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 268 с.

Томашевська О. А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
імені професора І.Н. Романенка
Національного університету біоресурсів
і природокористування України
Томашевський В. Ю.
студент
Національного університету біоресурсів
і природокористування України
м. Київ, Україна

ПОДАТКИ ТА СОЦІАЛЬНІ ВНЕСКИ У ВАЛОВОМУ ВНУТРІШНЬОМУ ПРОДУКТІ: УКРАЇНА ТА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ

*«Податки – це ціна цивілізованості суспільства»
(напис на фасаді Міністерства внутрішніх доходів США)*

Основним важелем формування доходної частини бюджетів усіх рівнів є податки. Податки – це примусовий платіж, який держава чи уповноважений нею орган стягує з фізичних та юридичних осіб на підставі чинного законодавства і спрямовує на задоволення загальнодержавних чи спільних регіональних потреб [2].

Податки покликані виконувати *фіскальну і регулюючу функції*. Фіскальна функція спрямована на поповнення доходної частини бюджету шляхом залучення податкових платежів. Регулююча функція (відома в літературі як функція податків як регулятора виробництва) полягає у використанні державою податкового механізму (пільг, ставок), щоб зацікавити платника податку в здійсненні певної діяльності, виконанні робіт чи навпаки, зробити для нього не вигідним зайняття ними (наприклад, шляхом встановлення високих податкових ставок). Застосовуючи податкові пільги, держава і заохочує благодійність, милосердя, захищає малозабезпечені верстви населення [3].

Питома вага податків і соціальних внесків у країнах ЄС у 2017 р. склала 40,2% (табл. 1). Варто зазначити, що цей показник суттєво різниться у розрізі країн-членів. Так, найвищим він є у Франції, Бельгії та Данії – відповідно 48,4, 47,3 та 46,5%. Найнижчий – у Румунії (25,8%) та Ірландії (23,5%). Упродовж останнього десятиріччя частка податків у ВВП змінювалась, зокрема у Греції зросла на 8,3, в Ірландії скоротилась на 8,6 в.п.

Щодо України, то в нас нема офіційної статистичної звітності, де висвітлюються показники питомої ваги податкових надходжень у ВВП. Державні податкові органи та фінансові установи розміщують на своїх офіційних сайтах відомчу фінансову звітність, за допомогою якої аналітики Економічного дискусійного клубу розраховували зазначений показник.

**Частка податків і соціальних внесків у ВВП
країн-членів Євросоюзу у 2017 році**

Країна	Частка податків та соціальних внесків у ВВП у 2017 р., %	2017 р. до 2007 р., +, - в.п.	Країна	Частка податків та соціальних внесків у ВВП у 2017 р., %	2017 р. до 2007 р., +, - в.п.
ЄС у цілому	40,2	1,1	Естонія	40,5	1,7
Франція	48,4	3,9	Угорщина	38,4	-1,0
Бельгія	47,3	2,1	Словенія	36,8	-0,5
Данія	46,5	-1,2	Литва	29,8	-0,6
Австрія	42,4	0,9	Румунія	25,8	-3,0
Греція	41,8	8,3	Ірландія	23,5	-8,6

Джерело: складено за [1]

Як видно з таблиці 2, у 2017 році частка податків та соціальних внесків у ВВП України становила 33,5%, тобто скоротилася за останні 5 років на 3,5 відсоткових пункти. При цьому, таке зменшення питомої ваги відбулося за рахунок скорочення протягом вказаного періоду на 5,5 в. п. надходжень від єдиного соціального внеску, у той час, як частка податків зросла на 2,1 відсоткових пункти [4].

Частка податків і соціальних внесків у ВВП України

	2012 р.	2017 р.
Надходження	25,7	27,8
з них: податок на доходи фізичних осіб	4,8	5,1
податок на додану вартість	9,9	10,5
акцизний податок	2,7	4,1
ввізне мито	0,9	0,8
податок на прибуток підприємств	4,0	2,5
місцеві податки та збори	0,4	1,8
Єдиний соціальний внесок	11,3	5,8
Разом	37,0	33,5

Джерело: [4]

У структурі податкових надходжень у ВВП найбільшу частку має податок на додану вартість – 10,5% у 2017 р.

Цікавим є той факт, що ПДВ був придуманий сто років тому у 1918 р. Вільгельмом Сіменсом (сином Вернера Сіменса, засновника компанії). Утім, кілька десятків років ПДВ існував винятково у вигляді ідеї, аж поки французький економіст Моріс Лоре не довів цей задум до робочого вигляду і не запровадив податок у Франції в 1954 році. ПДВ використовується в більш ніж 140 країнах світу, але є й противники цього податку. Найвідоміша країна, де немає ПДВ, – США: Штати проти введення ПДВ на федеральному рівні, а для рівня штату/громади ПДВ погано пристосований, бо заважав би внутрішній торгівлі. Також ПДВ відсутній у багатьох мікродержавах, де майже нічого не виробляється, а також у країнах багатих на природні ресурси у зв'язку із наявністю в них інших джерел доходу [5].

Може скластись думка, що порівняно з іншими державами українці сплачують дуже мало податків. Так, податок на доходи громадян доволі низький і становить 15 відсотків, а натомість в європейських країнах і у Сполучених Штатах верхня межа цього податку досягає 50, а в деяких країнах, наприклад у Франції, і більше відсотків. Насправді в Україні сплачується дуже багато непрямих податків. Є ПДВ на більш широке коло товарів, ніж в європейських країнах, є дуже велике нарахування на фонд заробітних плат, які теж сплачуються за рахунок того самого робітника, тільки вони сплачуються роботодавцем від імені робітника, тобто робітник цього не знає. Є акцизи, є імпорнтні мита і все це разом становить десь 60 відсотків всіх податкових надходжень. Ілюзія утворюється тому, що ці податки перераховують не безпосередньо громадяни, а їх перераховують компанії, бізнеси, які виступають так званими податковими агентами [6].

Таким чином, одним із основних напрямів державної політики у сфері оподаткування має стати удосконалення останньої та впровадження окремих норм ЄС у податкову практику.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Євростат [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
2. Податки і податкова система [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://pidruchniki.com/1931071039856/politekonomiya/podatki_podatkova_sistema.
3. Податки й оподаткування: теорія і практика [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://buklib.net/books/33914>.
4. Співвідношення податків та ввп у Євросоюзі та Україні [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://edclub.com.ua/analitika/rubryka-cikavo-znaty-spivvidnoshennya-podatktiv-ta-vvp-u-yevrosoyuzi-ta-ukrayini>.
5. Цікаві факти про ПДВ [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://cost.ua/files/vat-report.pdf>.
6. Чим відрізняється податкова система України від країн ЄС? [Електронний ресурс] // Радио Свобода. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.radiosvoboda.org/a/25231506.html>.

Чубка О. М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»
Федевич Л. С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ВИТРАТНОГО ПІДХОДУ

Стратегічними цілями будь-якого підприємства, незалежно від організаційно-правової форми, є максимізація прибутку та ринкової вартості. Якщо кожне підприємство досягатиме цієї мети, то це матиме позитивний вплив як на забезпечення добробуту його власників та інвесторів, так і загальний добробут країни. Тому теоретико-методологічні основи оцінки вартості підприємства складають значний практичний і науковий інтерес.

В об'єктивній оцінці вартості підприємства зацікавлені різні особи: власники, банки, страхові компанії, інвестори, державні органи. Основними цілями оцінки підприємства для власників виступають: розроблення планів розвитку підприємства, складання передавального чи розподільного балансу при реструктуризації, обґрунтування реальної ціни купівлі-продажу частини чи всього підприємства тощо. На основі результатів оцінки вартості підприємства банки роблять висновок про кредитоспроможність позичальника та визначають суму кредиту, що видається під заставу; страхові компанії визначають розмір страхової премії, страхового відшкодування та страхових сум; інвестори аналізують доцільність здійснення інвестицій; державні органи встановлюють базу оподаткування та підготовляють підприємство до приватизації.

Відповідно до нормативної бази та наукових напрацювань оцінку вартості підприємства проводять на основі трьох підходів: дохідного, витратного та ринкового, кожен з яких має свої особливості.

Згідно з витратним підходом вартість підприємства визначається як вартість всього його майна (основних засобів, земельних ділянок, товарних знаків, ліцензій, патентів, корпоративних прав та інших фінансових активів) за виключенням зобов'язань. Витратний підхід ґрунтується на аналізі витрат, пов'язаних із створенням активів підприємства у минулому. Даний підхід припускає, що вартість відображає розмір тих зусиль, які витрачені на створення підприємства, як особливого виду товару, і є мірою витрат суспільно необхідної праці, які матеріалізовані в ньому [1, с. 99]. В його основі покладені принципи корисності та заміщення, які означають, що покупець не буде платити за підприємство більшу ціну, ніж ті витрати, які він понесе для відновлення об'єкта

в теперішньому стані у діючих цінах, що забезпечить інвестору певну корисність. Базою для оцінки виступає баланс підприємства, що забезпечує об'єктивність результатів оцінки та актуальність його застосування.

Найчастіше витратний підхід використовується для оцінки підприємств, які мають різноманітні активи, в тому числі і фінансові, для оцінки окремих видів бізнесу (готелів, мотелів), об'єктів соціальної, культурної сфери (лікарні, музеї тощо), для підприємств, акції яких не котируються на біржі (ТзОВ, ТзДВ, ПрАТ); а також у випадках не стабільності доходів від ведення бізнесу чи неприбуткових підприємств. Найрідше підхід використовується для оцінки унікальних об'єктів, які належать до історичних цінностей, володіють естетичними характеристиками, або для оцінки застарілих об'єктів.

Використання витратного підходу має певні особливості: по-перше, через можливу наявність значної суми надлишкових активів, які не потрібні як самому підприємству, так і інвесторам, завищується вартість майна; по-друге, через відсутність реального обліку окремих нематеріальних активів ускладнюється процес оцінки невідчутних активів (крім того, відсутність нематеріальних активів в балансі не означає, що підприємства не використовують їх у практичній діяльності). Витратний підхід найчастіше використовується для тих нематеріальних активів, які не генерують потоків доходу, що можливо ідентифікувати. Він, як правило, використовується для оцінки нематеріальних активів в тому випадку, якщо існує можливість обґрунтовано оцінити витрати на відтворення або на заміщення активу, що підлягає оцінці.

В межах витратного підходу виділяють такі основні методи як: метод чистих активів, метод балансової вартості, метод ліквідаційної вартості, метод заміщення, метод прямого відтворення. Більшість методів базується на показниках первісної вартості активів, величини їх зносу та індексації. Напрями проведення оцінки вартості підприємства та відповідні їм методи представлені на рис. 1.

Найпростішим у застосуванні є метод балансової вартості, згідно з яким вартість підприємства розраховується як різниця вартості активів та вартості зобов'язань згідно з даними балансу. Оскільки балансова вартість ґрунтується на історичній собівартості активів, то існує ризик неточності оцінки вартості за цим методом.

Метод чистих активів усуває недолік попереднього методу, бо полягає у визначенні ринкової вартості активів підприємства, зменшеної на його зобов'язання. Для цього визначають ринкову вартість кожного активу окремо (нерухомості, нематеріальних активів, довгострокових та короткострокових фінансових вкладень, товарно-матеріальних запасів, дебіторської заборгованості), а також поточну вартість зобов'язань підприємства. Для приведення балансової вартості у ринкову використовують коригувальні коефіцієнти. Метод чистих активів є найбільш придатним для визначення початкової ціни підприємства при проведенні аукціонів.

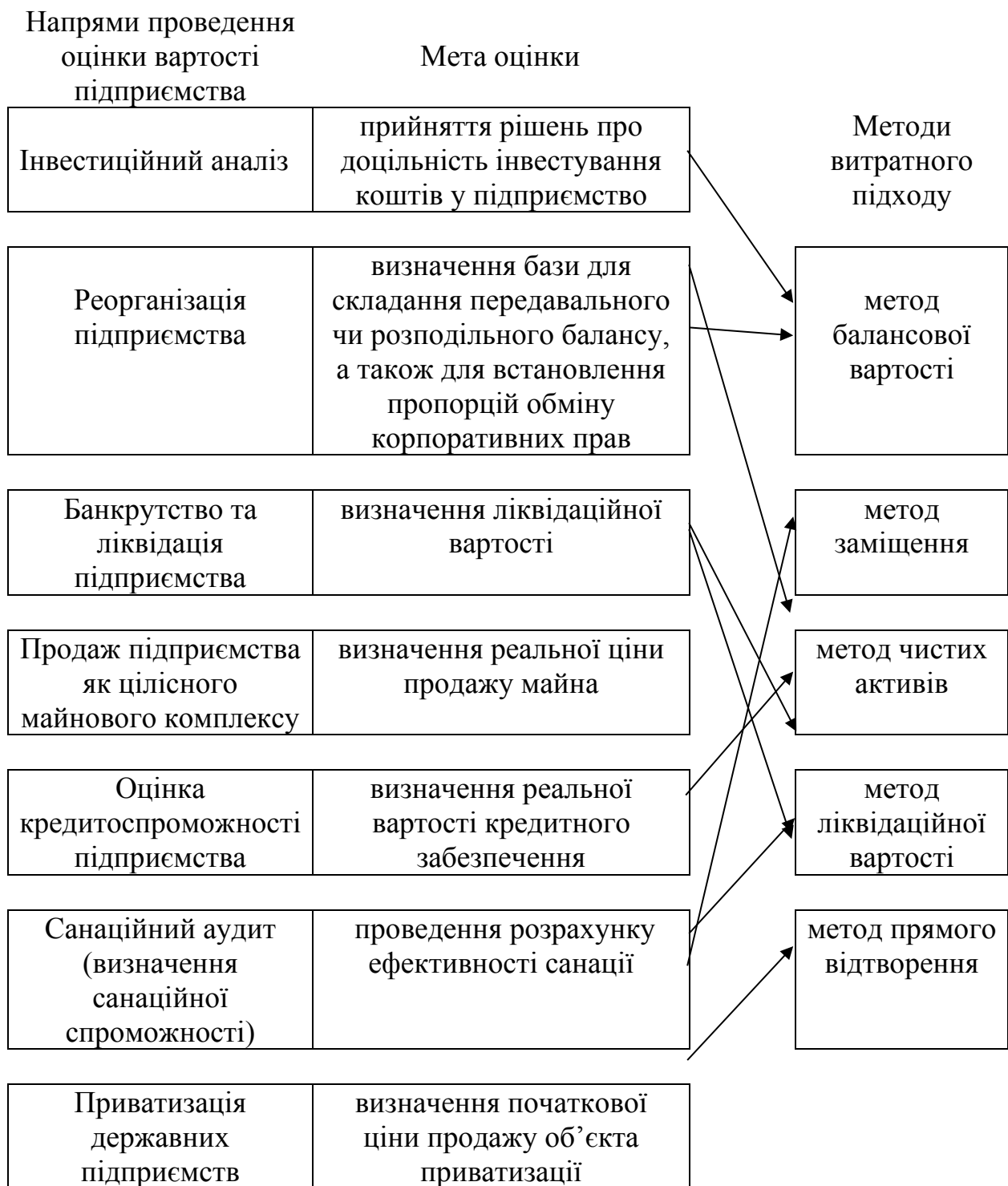


Рис. 1. Напрями та методи оцінки вартості підприємства в межах витратного підходу (розроблено авторами)

При застосуванні методу ліквідаційної вартості ринкова вартість підприємства визначається поточною вартістю ймовірного результату його ліквідації [2, с. 176]. Він полягає у визначенні вартості активів підприємства, зменшеної на суму витрат, пов'язаних із його ліквідацією. Метод дає нижчу межу оцінки вартості не всього бізнесу, а лише окремого майна, на якому

ґрунтувалась оцінка. Метод не може бути використаний до діючого бізнесу, а використовується у випадку його згорання.

Метод прямого відтворення передбачає визначення відновної вартості активів, тобто вартості відтворення об'єкта оцінки. Відновна вартість активів визначається як добуток первісної вартості активів та коефіцієнта індексації. Використання методу прямого відтворення є виправданим у випадку співпадіння балансової та ринкової вартостей активів, що на практиці зустрічається вкрай рідко. Іноді виникають проблеми, що пов'язані з невідповідністю витрат на відтворення старого об'єкту та побудову нового об'єкту, тобто дешевше створити новий об'єкт, ніж відновити старий.

На основі методу заміщення вартість підприємства ототожнюється із сумою витрат, які необхідні для створення подібного об'єкта. Він передбачає необхідність детальної оцінки альтернативних витрат потенційного покупця на придбання всього майна, яким володіє підприємство, з урахуванням ступеня його зносу, найм працівників, побудову бізнес-процесів тощо. Однак, незважаючи на простоту для розуміння, цей метод досить складно реалізувати на практиці [3, с. 415].

Загалом, до основних переваг використання перерахованих методів слід віднести: достовірність бази для розрахунків та об'єктивність розрахунків; простоту використання; врахування ступеня фізичного зносу активів; можливість використання при високих темпах інфляції.

Недоліками використання методів є: не врахування фінансових результатів діяльності підприємства та перспектив його розвитку; висока трудомісткість розрахунків; не відображення максимальної корисності підприємства в умовах сучасного науково-технічного прогресу; не співпадіння балансової та ринкової вартостей активів; не врахування вартості окремих нематеріальних активів.

Отже, витратний підхід дозволяє визначити вартість об'єкта оцінки на основі економічного принципу, що полягає у наступному: покупець не заплатить за майно більше, ніж за майно з еквівалентною корисністю шляхом придбання або відтворення.

Найчастіше витратний підхід використовується для оцінки нерухомого майна, машин та обладнання і окремих майнових прав інтелектуальної власності. Вважається, що підхід є більш прийнятним для підприємств із незначними нематеріальними активами, оскільки оцінку нематеріальних активів необхідно поєднувати з аналізом доходів підприємства, одержаних від використання цих активів (наприклад, для оцінки товарного знаку часто найважливішими є показники фінансово-господарської діяльності підприємства).

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Любарська Н. В. Методичні основи оцінки вартості підприємств автомобільного транспорту / Н. В. Любарська // Економіка та управління на транспорті. – 2016. – Вип. 2. – С. 98-103.

2. Давидов О.І. Управління вартістю підприємства в умовах багатоваріантності її оцінки / О.І. Давидов // Економічний простір. – 2015. – № 104. – С. 172-185.
3. Лаговська О. А. Оцінка вартості підприємства: аналіз підходів та методів / О. А. Лаговська // Економічний аналіз. – 2012. – Т. 10(2). – С. 414-417.

Шикіна Н. А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів*

*Одеського національного економічного університету
м. Одеса, Україна*

БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА ЯК ІНДИКАТОР ФІНАНСОВО–ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ДЕРЖАВИ

Унікальність бюджетної системи будь-якої країни полягає в тому, що вона несе подвійне навантаження з боку усіх фінансово-економічних та політичних дисбалансів держави. Умовно їх можна поділити на дві групи. Перша група включає в себе досить багато елементів, які матеріалізуються у вигляді недонадходжень до бюджетів усіх рівнів.

Якщо проаналізувати Закон України «Про основи національної безпеки України» 2003 року, який втратив чинність на підставі Закону N 2469 – VIII від 21.06.2018 року, то стає очевидним, що він включав широкий перелік основних реальних та потенційних загроз національним інтересам і національній безпеці України (які залишаються актуальними і на початок 2019 року). Переважну більшість цих загроз (у першу чергу це стосується загроз в економічній сфері) можна включити у першу групу, а саме:

- істотне скорочення внутрішнього валового продукту, зниження інвестиційної та інноваційної активності і науково-технічного та технологічного потенціалу, скорочення досліджень на стратегічно важливих напрямках інноваційного розвитку;

- ослаблення системи державного регулювання і контролю у сфері економіки;

- нестабільність у правовому регулюванні відносин у сфері економіки, в тому числі фінансової (фіскальної) політики держави;

- відсутність ефективної програми запобігання фінансовим кризам;

- зростання кредитних ризиків;

- критичний стан основних виробничих фондів у провідних галузях промисловості, агропромисловому комплексі, системах життєзабезпечення;

- недостатні темпи відтворювальних процесів та подолання структурної деформації в економіці;

- критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку;

- нераціональна структура експорту з переважно сировинним характером та низькою питомою вагою продукції з високою часткою доданої вартості;
- небезпечне для економічної незалежності України зростання частки іноземного капіталу у стратегічних галузях економіки;
- неефективність антимонопольної політики та механізмів державного регулювання природних монополій, що ускладнює створення конкурентного середовища в економіці;
- критичний стан з продовольчим забезпеченням населення;
- неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, недостатні темпи диверсифікації джерел їх постачання та відсутність активної політики енергозбереження, що створює загрозу енергетичній безпеці держави;
- «тінізація» національної економіки;
- переважання в діяльності управлінських структур особистих, корпоративних, регіональних інтересів над загальнонаціональними [1].

Цей перелік можна значно розширити, включаючи потенційні та реальні загрози з інших, крім економічної, сфер життєдіяльності держави: зовнішньоекономічної, державної безпеки, воєнної та сфери безпеки державного кордону України, зовнішньо- та внутрішньополітичної, соціальної та гуманітарної, науково-технологічної, сфери цивільного захисту, екологічної та інформаційної. Кожна сфера окремо (включаючи їх складові) та усі разом вони безпосередньо або опосередковано впливають на стан бюджетної системи держави та на обсяги надходжень до бюджетів усіх рівнів.

Друга група включає у себе елементи, які створюють додаткове навантаження на витратні частини бюджетів і в більшій мірі стосуються державного бюджету, а саме:

- велику боргову залежність держави, критичні обсяги державних зовнішнього і внутрішнього боргів, а також значні обсяги коштів, які спрямовуються на обслуговування державних боргів;
- фінансування великої кількості соціально залежних від держави громадян;
- асигнування на пенсійні виплати по бюджетній програмі «Фінансове забезпечення виплати пенсій, надбавок і підвищень до пенсій, призначених за пенсійними програмами, та дефіциту коштів Пенсійного фонду України».

Дослідити та певною мірою оцінити загальний вплив зазначених елементів першої і другою груп можна за допомогою Наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України за № 1277 від 29.10.2013 р. «Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України», в яких (на відміну від «Методики розрахунку рівня економічної безпеки України», затвердженої Наказом Міністерства економіки України N 60 від 02.03.2007) не тільки були внесені коригування до визначення основних термінів і понять, а також значно деталізовані шкала та механізм визначення рівня економічної безпеки та її складових [2].

Методичні рекомендації базуються на комплексному аналізі індикаторів економічної безпеки з виявленням потенційно можливих загроз економічній безпеці в Україні і застосовуються Мінекономрозвитку для інтегральної оцінки рівня економічної безпеки України в цілому по економіці та за окремими сферами діяльності. Інші органи виконавчої влади, наукові інститути та інші установи в межах своїх повноважень можуть використовувати ці Методичні рекомендації та визначати рівень складових економічної безпеки для прийняття управлінських рішень щодо аналізу, запобігання та попередження реальних і потенційних загроз національним інтересам у відповідній сфері.

Розрахунки здійснюються Мінекономрозвитку двічі на рік на підставі офіційних даних статистичного обліку Держстату, Нацкомфінпослуг, Міндоходів, Міненерговугілля, Мінфіну і Національного банку та експертних оцінок, у тому числі рейтингових звітів міжнародних неурядових організацій. Такий підхід дозволяє відстежувати позитивні або негативні зміни по усіх складових економічної безпеки загалом та фінансової безпеки зокрема та вчасно реагувати на такі зміни.

Для оцінки рівня бюджетної безпеки використовуються наступні індикатори: Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, відсотків; Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, відсотків до ВВП; Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, відсотків; Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, відсотків.

Серед складових фінансової безпеки (банківської, боргової, бюджетної, валютної, грошово-кредитної та безпеки небанківського фінансового сектору) найбільш чутливою та вразливою є бюджетна безпека, тобто такий стан забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості державних фінансів, який надає можливість органам державної влади максимально ефективно та вчасно виконувати покладені на них функції. Наведені в Методичних рекомендаціях порядок розрахунку індикатора та джерела вхідної інформації не тільки спрощують процес оцінки рівня тієї чи іншої складової економічної безпеки України, а також значно підвищують якість отриманих результатів.

Розрахунки індикаторів оцінки стану бюджетної безпеки України та порівняння отриманих результатів з їх характеристичними значеннями (навіть без розрахунків інтегрального індексу бюджетної безпеки) доводять, що існує загроза фінансово-економічній системі держави в наслідок великих обсягів державних боргових зобов'язань та надмірно великих сум з їх погашення та обслуговування. Про це свідчить індикатор «Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, відсотків», який, починаючи з 2009 року, перевищує критичне значення (16 %). Найбільш критичними роками за даним показником були 2014, 2015 та 2017 роки з відповідними значеннями 53,84 %, 94,15% та

59,74 %, які свідчать про реальну загрозу не тільки фінансово-економічній системі а й національній безпеці держави загалом.

Таблиця 1

Результати розрахунку індикаторів оцінки стану бюджетної безпеки України, 2006-2017 рр.¹

Рік	Відношення дефіциту державного бюджету до ВВП, %		Дефіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, %		Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %		Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення держ. боргу до доходів держ. бюджету, %	
	Розрахункове значення	Стан безпеки	Розрахункове значення	Стан безпеки	Розрахункове значення	Стан безпеки	Розрахункове значення	Стан безпеки
2006	0,65	Ропт	0,34	Рздв	31,57	Рнездв	17,6	Ркрит
2007	1,15	Ропт	0,1	Рздв	30,52	Рнездв	11,72	Рнебезп
2008	1,03	Ропт	0,12	Рздв	31,42	Рнездв	8,03	Рнездв
2009	3,58	Рздв	1,96	Рнездв	29,89	Рздв	19,22	Ркрит
2010	5,82	Рнездв	4,86	Ркрит	29,05	Рздв	17,55	Ркрит
2011	1,43	Ропт	1,8	Рнездв	30,27	Рнездв	21,85	Ркрит
2012	3,52	Рздв	2,74	Рнебезп	31,62	Рнездв	26,67	Ркрит
2013	4,42	Рздв	3,12	Ркрит	30,43	Рнездв	33,67	Ркрит
2014	4,4	Рздв	3,73	Ркрит	33,89	Рнебезп	53,84	Ркрит
2015	2,13	Ропт	3,2	Ркрит	32,94	Рнездв	94,15	Ркрит
2016	2,87	Ропт	2,87	Рнебезп	32,84	Рнездв	40,92	Ркрит
2017	1,61	Ропт	-0,03	Рздв	34,10	Рнебезп	59,74	Ркрит

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Закон України «Про основи національної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
2. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13>.

¹ Розраховано за даними Державної служби статистики України та Міністерства Фінансів України

СЕКЦІЯ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Калинка А. К.

кандидат сільськогосподарських наук,

старший науковий співробітник,

член кореспондент МАНЕБ

Буковинської державної сільськогосподарської дослідної станції

Національної академії аграрних наук України

м. Чернівці, Україна

Калинка А. А.

здобувач

м. Чернівці, Україна

ОПТИМІЗАЦІЯ МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ІНТЕНСИВНОГО ВИРОБНИЦТВА ДЕШЕВОЇ ЯЛОВИЧИНИ В УМОВАХ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ БУКОВИНИ

В умовах фінансово – економічної криз є важливою проблемою в агро-промисловому комплексі в галузі скотарства є математичне моделювання годівлі тварин у конкретних умовах і реальних варіантах, аналізувати різні варіанти раціонів та одержати найкращі з них, що не можливо б зробити традиційними прийнятими методами, що є найбільш актуальним.

В зв'язку з вище сказаним питання, що застосування математичних моделей в сільському господарстві завжди привертало увагу науковців. Вітчизняні і зарубіжні вчені здобули значних результатів у розв'язанні задач структурної оптимізації виробничих процесів [1, с. 14].

Вихід з даної ситуації видно в застосуванні сучасних методів системного аналізу та кібернетики в управлінні аграрним сектором а саме в галузі тваринництва. Дане питання особливо є актуальне у зв'язку з дисбалансом виробничої структури сільського господарства, що призвело до суттєвого скорочення виробництва продукції тваринництва та напруженості соціального становища на селі в умовах Карпатського регіону Буковини.

Організація управління сільським господарством за цих умов потребує залучення нових технологій та розробки системи моделей оптимізації розвитку галузі скотарства [1, с. 14; 2, с. 105; 3, с. 37; 4, с. 1345].

При вирішенні економіко-математичного моделювання при інтенсивному виробництві конкурентоздатної яловичини методами лінійного програмування необхідно враховувати вплив випадкових, нерегульованих людиною, стохастичних факторів природного походження. Одним з найважливіших факторів, які визначають ефективність виробництво є економіко-математична

модель оптимізації галузевої структури виробництва яловичини, яка побудована на базі поетапної задачі програмування з імовірнісними обмеженнями. Розроблена модель є більш адекватною до конкретного виробництва з головною особливістю, яка пов'язана з коливанням випадкових величин.

Для досягнення практичної реалізації запропонованого нами механізму на кожній конкретній фермі повинен бути розроблений комплекс організаційно-методичних заходів, який передбачає визначення методів, засобів та принципів процесу оптимізації інтенсивного виробництва дешевої та якісної яловичини для регіону Буковини. Сучасні параметри породної технології годівлі нової популяції м'ясних сименталів худоби, на даному етапі вивчено, ще недостатньо у повній мірі відповіді на ці питання. Оскільки важливим методом у технологічному процесі є годівельний фактор, якого повинно бути максимально споживання кормів в тому числі різних вітчизняних мінеральних добавок.

Ми поставили за мету вперше відобразити найкращі ознаки процесу годівлі молодняку м'ясного сименталу худоби різними типами раціонів з добавкою мінеральних добавок та їх комбінацій, що визначається у абстрактному вигляді за допомогою розроблених математичних співвідношень.

Отже вперше розроблена математична модель процесу інтенсивного вирощування молодняку м'ясної худоби при застосуванні різних моделей раціонів з добавкою мінеральних добавок та їх комбінацій в умовах Буковини.

Для цього в науково-виробничому досліді, який провели в СТЗОВ «Колосок – 2» Глибоцького району, яке знаходиться в передгірній зоні Чернівецької області, де відібрали чотири групи бугайців – аналогів м'ясного сименталу (у кожній по 9 гол.) з живою масою на початок досліду 204 – 210 кг, з яких I група тварин була контрольною, а II, III, і IV – дослідними.

Схема досліду і раціони годівлі піддослідних бугайців у головний період були такими, де молодняк усіх груп в основний період одержував прийнятий в господарстві передгірної зони основний раціон (ОР) з кормів власного виробництва: соломи, силосу, сінажу, сухого жому, меляси та комбікорму.

Протягом головного періоду додатково до ОР бугайці II групи одержували мінеральну добавку регіонального родовища Чернівецької області (по 30 г на 100 кг живої маси на добу), III – цеолітовмісний базальтовий туф Рівненського родовища (по 30 г на 100 кг живої маси на добу) і IV – по 15 г мінеральної добавки Чернівецького родовища і 15 г на 100 кг живої маси цеолітовмісного базальтового туфу Рівненського родовища.

У результаті проведених наших досліджень встановлено, що згодовування бугайцям 111 – дослідної групи протягом 130 днів в розробленій дозі фактичного споживання по 40 г цеоліту на 100 кг живої маси за весь період вирощування, середньодобові прирости живої маси склали 877 г, що на 62 г, 7,6%, ($P > 0,05$) більші ніж у ровесників-аналогів контрольної групи.

При згодовуванні бугайцями IV групи за весь основний період 20 г мінеральної добавки регіонального родовища і 15 г цеолітовмісного базальтового туфу із завізного родовища (Ровенського), що вийшло на 1 кормодень,

середньодобові прирости живої маси підвищились порівняно з контролем на 162 г (+19,8%, $P>0,01$) та на 131 г (+ 15,5%, $P>0,01$), більше ніж у бугайців ровесників – аналогів II групи, яким згодовували 40 г на 100 кг живої маси мінеральної добавки місцевого родовища.

Вивчені нами економічні розрахунки показують, що при реалізаційній ціні 1 кг живої маси на рівні 7,5 грн. і вартості 1 кг мінеральних добавок – 0,86 грн. при використанні у відгодівлі молодняка м'ясного сименталу худоби на силосно – концентратних раціонах рентабельність становить 25% з добовими приростами влітку 950-1050 г в умовах передгір'я Карпатського регіону України.

Свої дослідження рішили перевірити при застосуванні математичного моделювання на прикладі загального та середньодобового приросту дослідних тварин. Орієнтований запис розробленої математичної моделі з оптимізації структури виробництва дешевої яловичини при максимізації прибутку для типового високотоварного господарства має наступний вигляд.

Для описання зміни, застосували таку розроблену власну модель (табл. 1).

Таблиця 1

Розроблена математична модель

Група	№ п/п експерименту	Дози мінеральних добавок в групах на 100 кг живої маси, г		Прирости	
		X_1	X_2	загальний, кг	добовий, г
				Y_1	Y_2
Контрольна	1	0	0	106	815
I – Дослідна	2	40	0	110	846
II – Дослідна	3	0	40	114	877
III – Дослідна	4	20	20	127	977

Підставивши значення (a_1X_1 ; a_2X_2) у вираз, одержимо:

$$Y = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_1X_2,$$

де X_1 – мінеральна добавка регіонального родовища;

X_2 – цеолітовмісний базальтовий туф;

Y_1 – загальний приріст, кг;

Y_2 – середньодобовий приріст, г.

Визначимо загальний приріст Y_1 , де

$$a_0 = 106; a_1 = 0,1; a_2 = 0,2; a_3 = 0,0375.$$

$$1) Y = a_0 + 40 a_1 = 110 \quad 40 a_1 = 110 - 106 = 4$$

$$2) Y = a_0 + 40 a_2 = 114 \quad 40 a_2 = 114 - 106 = 8$$

$$3) Y = a_0 + 20 a_1 + 20 a_2 + 20 a_3 = 127$$

$$4) 20 \cdot 0,1 + 20 \cdot 0,2 + 400 a_3 = 127 - 106 = 21 - 6 = 15.$$

$$Y_1 = 106 + 0,1 X_1 + 0,2 X_2 + 0,375 X_1X_2$$

$$a_3 = 0,5: 400 = 0,0375$$

А тепер визначимо середньодобовий приріст для Y_2 :
 $a_0 = 0,815$; $a_1 = 0,000775$; $a_2 = 0,00155$; $a_3 = 0,000289$,
 звідси:

- 1) $a_0 = 0,815$
- 2) $0,815 + 40 a_1 = 0,846$ $40 a_1 = 0,846 - 0,815 = 0,031$ $a_1 = 0,000775$
- 3) $0,815 + 40 a_2 = 0,877$ $40 a_2 = 0,877 - 0,815 = 0,062$ $a_2 = 0,00155$
- 4) $0,815 + 0,000775 + 0,00155 + 400 a_3 = 0,977$
 $0,815 + 0,0155 + 0,031 + 400 a_3 = 0,977$
 $400 a_3 = 0,1155$ $a_3 = 0,000289$

$$Y_2 = 0,815 + 0,000775 X_1 + 0,00155 X_2 + 0,000289 Y_1$$

Послідовні наближення до наукової розв'язку визначимо за такою формулою:

$$Y_j = a_{0j} + a_{1j}X_1 + a_{2j}X_2 + a_3X_1X_2 + b_{1j}X_1^2 + b_{2j}X_2^2$$

З формули видно, що для кожного вивчення впливів мінеральних добавок та цеоліту необхідно додати ще 2 групи, щоб було $N > 6$.

$$\Delta_{1_{Y_1}} = 4, \quad \Delta_{2_{Y_2}} = 8, \quad \Delta_{3_{Y_1}} = 21$$

$$a_0^{Y_1} = \frac{106 + 110 + 114 + 127}{4} = 109,25$$

$$a_1^{Y_1} = \frac{-106 + 110 - 114 + 127}{4} = 0,75$$

$$a_2^{Y_1} = \frac{-106 - 110 + 114 + 127}{4} = 6,25$$

$$a_3^{Y_1} = \frac{106 - 110 - 114 + 127}{4} = 2,25$$

Ми вибрали структурну розроблену модель загального приросту $Y_1 = f(X_1X_2)$

№ п/п	X_1	X_2	Y_1	Y_2
1	0	0	106	106
2	40	0	110	109,7
3	0	40	114	114,2
4	20	20	127	127,01

Модель середньодобових приростів $Y_2 = f(X_1X_2)$:

№ п/п	X_1	X_2	Y_1	Y_2
1	0	0	0,815	0,815
2	40	0	0,846	0,848
3	0	40	0,877	0,872
4	20	20	0,977	0,981

Нами була розроблена структурна модель такого типу:

$$Y = a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2 + a_3 X_1 X_2$$

і після математичної обробки маємо результат:

$$Y_1 = 106 + 0,1 \cdot 40 + 0,2 \cdot 20 + 0,0375 \cdot 20 \cdot 40 = 106 + 3 + 4 + 22,5 = 135,5 \text{ кг}$$

при $X_1 = 40, X_2 = 20$, де $\Delta \approx 8,5$ кг.

$$Y_{12} = 106 + 0,1 \cdot 40 + 0,2 \cdot 0 + 0 = 110$$

$$Y_{13} = 106 + 0 + 0,2 \cdot 40 + 0 = 114$$

$$Y_{14} = 106 + 0,1 \cdot 20 + 0,2 \cdot 20 + 0,0375 \cdot 20 \cdot 40 = 106 + 2 + 4 + 15 = 127$$

$$Y_1 = 106 + 0,1 \cdot 10 + 0,2 \cdot 10 + 3,75 = 112,75 \text{ кг}$$

при $X_1 = 10, X_2 = 20$

$$Y_1 = 106 + 0,1 \cdot 10 + 0,2 \cdot 20 + 0,0375 \cdot 10 \cdot 20 = 118,5$$

$$Y_1 = 106 + 0,1 \cdot 20 + 0,2 \cdot 10 + 7,5 \cdot 20 \cdot 40 = 117,5$$

при $X_1 = 20, X_2 = 10$.

В результаті досліджень ми застосували математичне моделювання на прикладі загального та добового приросту молодняку м'ясного сименталу худоби де можна прогнозувати енергію росту у молодняку жуйних, при згодовуванні макро і мікроелементів та в їх комбінаціях в кормових умовах передгірської зони Карпатського регіону Буковини.

Висновки. 1. Згодовуванні молодняку 15 г мінеральної добавки регіонального родовища і 15 г цеолітовмісного базальтового туфу із родовища (Ровенського), середньодобові прирости живої маси підвищились порівняно з контролем на 162 г (+19,8%) та на 131 г (+ 15,5%), більше ніж у бугайців ровесників, яким згодовували 30 г на 100 кг живої маси мінеральної добавки місцевого родовища. 2. Застосування математичного моделювання на прикладі загального та добового приросту м'ясного молодняку, можна прогнозувати енергію росту молодняку м'ясного сименталу худоби в галузі м'ясного скотарства, при інтенсивному виробництві яловичини в умовах зона Карпат.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Дробот В.І. Прогнозування і планування агропромислового виробництва в ринкових умовах / В.І. Дробот, М.І. Толкач // Екон. АПК. – 2002. – № 6. – С. 11–15.
2. Свечин Ю. К. Прогнозирование продуктивности животных в раннем возрасте // Вестник сельскохозяйственной науки. – 1985. – № 4. – С. 103–108.
3. Коваленко В. П., Болелая С. Ю., Плоткин С. Я. Рекомендации по использованию моделей основных селекционируемых признаков сельскохозяйственных животных и птицы. – Херсон, 1997. – 41 с.
4. Bridges T. C., Turner L. W., Smith E. A. A mathematical procedure for estimating animal growth and body composition. – Trans. St. Joseph. – Mich., 1986. – v. 29. – № 5. – P. 1342–1347.

Калинка А. К.
*кандидат сільськогосподарських наук,
старший науковий співробітник,
член кореспондент МАНЕБ
Буковинської державної сільськогосподарської дослідної станції
Національної академії аграрних наук України*

Лесик О. Б.
*кандидат сільськогосподарських наук,
старший науковий співробітник
Буковинської державної сільськогосподарської дослідної станції
Національної академії аграрних наук України
м. Чернівці, Україна*

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРОСФЕРИ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ В КАРПАТАХ

В умовах фінансово – економічної кризи де економічний розвиток аграрних господарств різних форм власності, підприємств переробної промисловості, сфери послуг, обробних та промислових, туризму в сільських регіонах, які тісно переплітаються, що є актуальним в умовах Буковини.

Так розвиток однієї галузі позитивно впливає на перспективи рентабельності й зайнятості в інших сферах і навпаки. Це все потрібно враховувати під час розробки стратегії розвитку суспільного сектору сільського господарства різних форм власності [1, 6, 7 с. 175]. Оскільки в процесі здійснення сучасних аграрних перетворень в Україні допущено прорахунки і помилки. Наслідком цього стали занепад сільського господарства, безробіття і бідність селян, виїзд за кордон сільських працівників, погіршення демографічної ситуації, руйнація підприємств і закладів соціальної сфери села. У зв'язку з цим однією з найважливіших проблем вітчизняної економіки стала проблема опрацювання економічного механізму розвитку АПК в Карпатському регіоні Буковини [3 с. 364, 5 с. 129,7].

Оцінка передумов розвитку сільськогосподарського виробництва області передбачає дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку земельних і трудових ресурсів, матеріальної бази, капіталовкладень та проведення аналізу ефективності функціонування агросфери в цілому [2].

Мета – вивчення економічного аналізу ефективності функціонування агросфери в агропромисловому комплексі в різних зонах регіону Буковини.

Для інформаційної бази при підготовці наукових тез були бухгалтерська та статистична звітність підприємств системи АПК Чернівецької області, літературні джерела та результати особистих спостережень автора [6].

Процес взаємодії людини і природи відбувається через працю, яка має взаємний обмін між суспільством і природою. Праця забезпечує виробництво матеріальних благ. Працездатне населення, яке володіє фізичними та

розумовими здібностями і знаннями, необхідними для здійснення корисної діяльності, складає трудові ресурси, які залежать від кількості трудових ресурсів, їх розміщення на території даного регіону.

Враховуючи той факт, що найважливішим засобом виробництва є земля, тому саме із земельних ресурсів розпочнемо оцінку ресурсного потенціалу Чернівецької області, яка займає 8,1 тис. км² і її адміністративний склад наведений в (табл. 1).

Таблиця 1

Адміністративний склад Чернівецької області

№ з/п	Назва адміністративного утворення	Площа, тис. га	Питома вага районів в загальній площі, %
Лісостепова зона			
1	м. Чернівці	15,20	1,88
2	Хотинський район	71,60	8,84
3	Заставнівський	61,90	7,65
4	Кельменецький район	67,00	8,28
5	Кіцманський район	60,90	7,52
6	Новоселицький район	73,80	9,20
7	Сокирянський район	66,10	8,16
8	м. Новодністровськ	0,70	0,09
Передгірна зона			
9	Герцаївський	30,90	3,82
10	Сторожинецький район	116,00	14,33
11	Глибоцький	67,40	8,33
12	Вижницький район	90,30	11,15
Гірська зона			
13	Путильський район	87,80	10,84
	Всього по області	809,60	100,00

В передгірній зоні нараховується 170,5 тис. га сільськогосподарських угідь, з яких рілля становить 99,4 тис. га, або 58 відсотків, сінокосів 28,1, пасовищ 38,2 га, що відповідно складає 16 і 22 відсотки. Регіон є дуже густонаселеним. Тут проживає майже 283 тис. чоловік, з яких 80 відсотків зосереджено у сільській місцевості. Характерною рисою цієї зони регіону Буковини є малоземельність. В середньому на душу населення тут припадає менше на 0,35 га ріллі, що значно менше чим у лісостепових районах області.

Встановлено, що сільське населення є основною складовою аграрного виробництва, а також виступає вирішальним чинником такого економічного та соціального явища як розвиток. Нині аграрна сфера має значний потенціал трудових ресурсів. За нашими розрахунками на основі даних управління статистики, в сільській місцевості в якому ресурсного потенціалу населення, проживало на кінець 2017 р. – 526,9 тис. чоловік або 58,28% від загальної чисельності, що значно перевищує аналогічні показники в розвинутих країнах.

Так, що стосується стану здоров'я, то в сільського населення він значно гірший, ніж у міського, це є характерною вітчизняною особливістю. Тому можна стверджувати, що в найближчій перспективі відтворення трудових ресурсів на селі за рахунок природних факторів буде здійснюватися повільними темпами. Тенденція до скорочення абсолютної чисельності сільських жителів є об'єктивним процесом, але дані тенденції слід віднести до явищ, які загрожують існуванню Буковинського суспільства.

Визначено дослідженнями, що чисельність наявного населення області, за оцінкою, на 1 липня поточного року становила 904,1 тис. осіб, з них в міських поселеннях – 390,4 тис. осіб, у сільській місцевості – 514,8 тис. осіб. У січні–червні попереднього року. чисельність наявного населення області зменшилась на 1473 голів, що в розрахунку на 1000 жителів становило 3,3 особи. Зменшення наявного населення на 01.07.2018 р. порівняно з початком року становило в цілому 0,16%. Населення області зменшилось за рахунок природного та міграційного скорочень (відповідно 1435 та 38 осіб).

Оскільки регресивна тенденція стосовно площі кормових культур свідчить, що в регіоні для галузі, яка має відносно низьку товарність та використовується переважно для внутрішньо господарських потреб, складаються несприятливі умови. Руйнування кормо виробництва підриває базу тваринництва. Адже одних природних кормових угідь недостатньо де в польовому кормо виробництві провідне місце належало багаторічним травам – 35-37%, що забезпечувала досить високу продуктивність – 48-50 ц/га кормових одиниць в умовах регіону Буковини.

Проте впродовж 90-х рр. у кормо виробництві відбулися негативні зміни із скороченням площ під багаторічні трави, що сприяло зниженню урожайності кормових культур. Зменшилися обсяги виробництва всіх видів кормів, погіршився стан лукопасовищного господарства, частина ріллі перестала оброблятися і перетворилася на перелоги де відбувається бур'яний період їхнього природного залуження. Світовий досвід показує, що відновлення та підвищення ефективності кормо – виробництва можливе лише за умови інтенсивного використання ґрунтів та одночасно за рахунок залуження малопродуктивної ріллі схилених земель, що дозволяє найповніше використовувати природні фактори.

Тому першим кроком у відродженні кормо виробництва повинно стати збільшення площі під багаторічними травами. Зокрема за рахунок залуження схилених земель в передгірській зоні Чернівецької області. У зміцненні

кормової бази в досліджуваному регіоні значна роль повинна належати налагодженому лукопасовищному господарству.

Причини зменшення продуктивності жуйних в регіоні є погіршення якості і структури кормового раціону і догляду за тваринами, недоліки в селекційній роботі господарств, погіршення організації праці та її мотивації, фінансової проблеми. Так склались негативні тенденції у годівлі худоби де зменшились витрати кормів у розрахунку на 1 умовну голову та витрати концентрованих кормів на виробництво 1 ц. приросту, що викликає не збалансованість кормів за перетравним протеїном в регіоні. Такий стан галузі тваринництва потребує невідкладної реалізації заходів щодо вирішення організаційних питань розвитку, підвищення ефективності виробництва в усіх його ланках, зміни структури та збільшення обсягів виробництва м'яса.

Тому забезпечення формування ресурсного потенціалу, удосконалення цінової та податкової політики нашої держави, а також економічних важливих відносин між сільськогосподарськими товаро виробниками, м'ясо переробними й торговельними організаціями в умовах даного регіону.

Ресурсний потенціал регіону з наявності жуйних та птиці у суспільних господарствах різних форм власності Буковини з 1990 р. спостерігається різке скорочення поголів'я тварин (табл. 2).

Таблиця 2

Поголів'я худоби та птиці, тис. голів

Показник	1990 рік	2017 тис. гол.
Сільськогосподарські підприємства		
Велика рогата худоба	448,4	8,0
у т.ч. корови	145,7	3,1
Свині	346,6	48,9
Вівці та кози	148,8	5,0
Птиця свійська	4165,4	780,3
Господарства населення		
Велика рогата худоба	103,0	90,6
у т.ч. корови	64,6	51,2
Свині	119,9	108,6
Вівці та кози	41,5	50,2
Птиця свійська	2,3	3182,9

Починаючи з 1990р. спостерігається різке скорочення поголів'я тварин, зменшуються обсяги вирощування худоби та птиці. У 2018 р. порівняно з 1990 р. по всім категоріям господарств вони знизилися більше ніж у 2,5 разів.

Порівняно з попереднім роком їх зменшилося на 8,6% або на 7 тис. голів. Зменшення відбулось як у сільгоспприємствах – на 11%, так і у господарствах населення – на 8,4%. У порівнянні з початком 2001 р. поголів'я скоротилось на 36,1%, найсуттєвіше у сільськогосподарських підприємствах – у 2,8 рази. Впродовж останніх років спостерігається чітка тенденція до скорочення кількості корів – в середньому на 6 тис. голів щорічно.

Результатами проведеного аналізу свідчать, що у тваринництві в останні роки спостерігаються окремі маленькі паростки розвитку сільськогосподарського господарства. Але висхідний рух має незначні темпи.

Отже у результаті проведених нами досліджень і одержані економічні

Результати показують, що переважають руйнівні процеси в агропромисловому комплексі і домінуюча роль має належати тваринництву в Чернівецькій області.

Висновки. 1. Встановлено, що вище наведене дає змогу зробити висновок, що нарощування ресурсного потенціалу, необхідно з чисельності поголів'я жуйних в усіх категоріях господарств різних форм власності та потрібно проводити відповідно до наявних земельних угідь та кормової бази в кожній географічній зоні Карпатського регіону Буковини. 2. Вивчення ресурсних потенціалів в агропромисловому комплексі потребують значного поліпшення роботи щодо створення у сільській місцевості мережі кооперативів з тим, щоб наблизити виробників продукції до ринків збуту.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Агропромисловий комплекс України: стан та перспективи розвитку (1990-2000) / За ред. П.Т. Саблука, М. Я. Дем'яненка, М.Ф. Кропивка. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 199. – 335 с.
2. Баланюк І.Ф. Науково-прикладні аспекти розвитку аграрних відносин у регіоні Карпат. – К.:ІАЕ, 1999. – 86 с.
3. Белей С.І. Історичні аспекти відродження сільського господарства Буковини // Зб. наук. праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – Кам'янець-Подільський, 2006. – Вип.14. – С. 362-365.
4. Белів С.І. Обґрунтування оптимального розвитку агропромислового виробництва в умовах Прикарпаття // Зб. наук. праць ПДАТА.– Кам'янець-Подільський. 2002. Вип. 10.– С. 163-165.
5. Белей С.І. Сільськогосподарське виробництво у передгірній та гірській зонах Буковини: проблеми та перспективи відродження // Зб. наук. Праць Буковинського державного фінансово-економічного інституту. Економічні науки. – Вип. 2. – Чернівці: П. П. Кондратьєв, 2001. – С. 126-131.
6. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / За ред. З.С. Варналія.– К.: НІСД. 2007. – 820 с.
7. Малік М. Й, Белей С.І.Розвиток сільського господарства в регіоні Карпат: монографія / М. Й. Малік, С.І. Белей. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 248 с.

Наукове видання

**СУЧАСНІ МЕТОДИ ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
У НАПРЯМКУ РОЗВИТКУ
РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції
(Львів, 26 січня 2019 року)

Редактор – *Ю.С. Павленко*
Технічний редактор – *О.М. Кричук*
Коректор – *О.М. Забела*

Підписано до друку 31.01.2019. Формат 60x84/16.
Ум.-друк. арк. 8,60. Замовлення № 0119/66. Ціна договірна.
Віддруковано з готового оригінал-макета.
Гарнітура Times New Roman.
Папір офсетний. Цифровий друк. Наклад 100 прим.

Надруковано у поліграфічному центрі
Львівської економічної фундації
м. Львів, проспект Чорновола, 7
Тел. +38 (063) 204 34 31