

**МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE**

**ЕКОНОМІКА, ОБЛІК, ФІНАНСИ ТА ПРАВО:
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
В УКРАЇНІ ТА СВІТІ**

**ECONOMICS, ACCOUNTING, FINANCE AND LAW:
CURRENT TRENDS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT
IN UKRAINE AND THE WORLD**

**Збірник тез доповідей
Book of abstracts**

**Частина 1
Part 1**



**29 вересня 2018 р.
September 29, 2018**

**м. Полтава, Україна
Poltava, Ukraine**



**МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА
КОНФЕРЕНЦІЯ
INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL
CONFERENCE**

**ЕКОНОМІКА, ОБЛІК, ФІНАНСИ ТА ПРАВО:
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ**

**ECONOMICS, ACCOUNTING, FINANCE AND
LAW: CURRENT TRENDS AND PROSPECTS OF
DEVELOPMENT IN UKRAINE AND THE WORLD**

**Збірник тез доповідей
Book of abstracts**

**Частина 1
Part 1**

**29 вересня 2018 р.
September 29, 2018**

**м. Полтава, Україна
Poltava, Ukraine**



УДК 33
ББК 65

Економіка, облік, фінанси та право: сучасні тенденції та перспективи розвитку в Україні та світі: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 29 вересня 2018 р.): у 3 ч. – Полтава: ЦФЕНД, 2018. – Ч. 1. – 63 с.

У збірнику тез доповідей представлено матеріали учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка, облік, фінанси та право: сучасні тенденції та перспективи розвитку в Україні та світі» з:

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Академія Державної пенітенціарної служби України
Академія національної оборони Грузії ім. Давида Агмашенебелі
Брестский государственный технический университет
Відокремлений структурний підрозділ «Рівненський коледж Національного університету біоресурсів і природокористування України»
Вінницький національний аграрний університет
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
Гродненский государственный аграрный университет
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Державний університет ім. Акакія Церетелі
Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара
Донецький національний університет ім. Василя Стуса
ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
Запорізький національний університет
Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту Тернопільського національного економічного університету
Інститут держави і права ім. В. М. Корецького НАН України
Київський державний коледж туризму та готельного обслуговування
Київський кооперативний інститут бізнесу і права
Київський національний торговельно-економічний університет
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка
Київський університет ім. Бориса Грінченка
Луцький національний технічний університет
Львівський державний університет внутрішніх справ
Львівський національний університет ім. Івана Франка
Могилів-Подільський технолого-економічний коледж Вінницького національного аграрного університету
Національна академія внутрішніх справ
Національний авіаційний університет
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»
Національний університет біоресурсів і природокористування України
Національний університет водного господарства та природокористування
Національний університет державної фіскальної служби України
Одеський державний аграрний університет
Одеський національний економічний університет
Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова
ПВНЗ «Хмельницький економічний університет»

Полтавська державна аграрна академія
Полтавський юридичний інститут Національного юридичного університету
ім. Ярослава Мудрого
Сєвєродонецький хіміко-механічний технікум Східноукраїнського національного
університету імені Володимира Даля
Сумський державний університет
Сумський національний аграрний університет
Східноєвропейський національний університет ім. Лесі Українки
Таврійський державний агротехнологічний університет
Тернопільський національний економічний університет
Університет економіки та права «КРОК»
Університет митної справи та фінансів
Управління Служби безпеки України в Одеській області
Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»
Харківський державний університет харчування та торгівлі
Харківський національний автомобільно-дорожній університет
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна
Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова

У збірнику тез доповідей висвітлюються результати наукових досліджень з актуальних питань економіки, обліку, фінансів та права.

Тематика конференції охоплює актуальні проблеми: економічної теорії та історії економічної думки; світового господарства і міжнародних економічних відносин; економіки та управління національною економікою; економіки та управління підприємствами; національної безпеки і оборони в умовах кризових явищ; продовольчої безпеки та екологічної політики в сучасному світі; економіки сільського господарства і АПК; економіки торгівлі та послуг; правового забезпечення державного управління та місцевого самоврядування; розвитку продуктивних сил і регіональної економіки; інновацій та інвестиційної діяльності; демографії, економіки праці, соціальної економіки і політики; туризму та готельно-ресторанної справи; бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту; фінансів, банківської справи, страхування; математичних методів, моделей та інформаційних технологій в економіці; статистики; маркетингу; менеджменту; логістики та транспорту; публічного управління та адміністрування; цивільних, господарських, екологічних та трудових правовідносин; права інтелектуальної власності та інформаційного права; національного права держав в умовах глобалізації.

Видання розраховане на науковців, викладачів, працівників органів державного управління, студентів вищих навчальних закладів, аспірантів, докторантів, працівників державного сектору економіки та суб'єктів підприємницької діяльності.



**ЦЕНТР
ФІНАНСОВО-
ЕКОНОМІЧНИХ
НАУКОВИХ
ДОСЛІДЖЕНЬ**

© Автори тез, 2018

© Центр фінансово-економічних наукових досліджень, 2018

Офіційний сайт: <http://www.economics.in.ua>

ЗМІСТ
CONTENTS

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ SECTION 1. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT	7
<i>Гнатишин М. А.</i> ПРОБЛЕМА ВРАХУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ КОМПОНЕНТИ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ	7
<i>Моїсєєнко О. М.</i> ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ В ГЕНЕЗИСІ ІНСТИТУТУ ВЛАДИ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ	8
<i>Подлесна В. Г.</i> СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЦИКЛИ В ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	11
<i>Choma A., Sielicka E.</i> EKONOMIA JAKO NAUKA POZYTYWNA.....	12
СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ SECTION 2. WORLD AGRICULTURE AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS	14
<i>Кірккіна Д. В.</i> ПОНЯТТЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ: ДИНАМІКА ТА МАСШТАБИ ЇХ ЗДІЙСНЕННЯ У СВІТІ.....	14
<i>Рост М.</i> ВЛИЯНИЕ РАСХОДОВ НА НИОКР НА ДОЛЮ ВНУТРЕННЕЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ЭКСПОРТЕ.....	16
СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ SECTION 3. ECONOMICS AND MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY	18
<i>Альнаджар А. А. Х., Смола І. В.</i> ПРОБЛЕМИ ЩО ЗАГОСТРЮЮТЬ СУЧАСНУ СИТУАЦІЮ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ	18
<i>Андрєєва В. А.</i> ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ОЦІНКИ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ	19
<i>Вахович І. М., Салівончик І. М.</i> ДО ПИТАННЯ СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ.....	21
<i>Кліменко О. М., Пивавар І. В.</i> ПРОБЛЕМИ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	22

Колеснікова В. В., Кукушкіна Л. М. СПЕЦИФІКА ЕМЕРДЖЕНТНОСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА ЛУГАНЩИНІ	24
Колодій С. К. ВПЛИВ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЧИННИКІВ НА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ.....	26
Мандзик В. М. ІНТЕГРОВАНЕ УПРАВЛІННЯ ВОДНИМИ РЕСУРСАМИ УКРАЇНИ: ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ.....	28
Прилуцкая Н. А. РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ НЕСОСОЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ФУНКЦИОНИРУЮЩИЙ ИНСТИТУТ ИЛИ ДИСФУНКЦИЯ ИНСТИТУТА?.....	29
Пушкарьов Д. М., Скороход П. А. АНАЛІЗ СТАНУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ	31
Фещук М. Ю. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	32
СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ SECTION 4. ECONOMICS AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES	34
Бруслиновська І. В., Матвійчук В. І. ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА.....	34
Гуляєва Н. М., Бідюк А. М. МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ	36
Джулакідзе Е., Джулакідзе Ш. СУЧАСНІ ПОТРЕБИ СПОЖИВАЧІВ ТА ПРОДУКТИВНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЙ	37
Іоргачова М. І., Донаканян С. С. МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	38
Левченко Я. С. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ, ЯК ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	40
Сівіцька Ю. О. ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ: ОПЦІОННИЙ МЕТОД.....	41
Снігур Х. А. РЕІНЖІНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ	42
Сосновська О. О. РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ	44
Стасіневич С. А., Клевець Д. А. ТОРГОВІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРІЯ ПИТАННЯ.....	46

Choma A., Sielicka E. RESTRUKTURYZACJA PRZEDSIĘBIORSTW: ISTOTA, RODZAJE I PROCES RESTRUKTURYZACJI	47
СЕКЦІЯ 5. ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ТА ЕКОЛОГІЧНА ПОЛІТИКА В СУЧАСНОМУ СВІТІ SECTION 5. FOOD SAFETY AND ECOLOGICAL POLICY IN THE MODERN WORLD	49
Максімова І. М., Галушак Л. Б., Соляр Л. В. ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ ВИРОБНИЦТВА – ШЛЯХ ПОКРАЩЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	49
СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ SECTION 6. ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES	51
Дупляк І. В. ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС	51
Манорик Г. О. ОГЛЯД ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ	53
Пікун Н. В., Коновалова О. М. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ B2B МАРКЕТИНГУ В МЕРЕЖІ	55
СЕКЦІЯ 7. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА SECTION 7. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE FORCES AND REGIONAL ECONOMICS	57
Тарасюк А. В. УПРАВЛІННЯ МАЛИМ БІЗНЕСОМ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ.....	57
СЕКЦІЯ 8. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА SECTION 8. DEMOGRAPHY, ECONOMICS OF LABOR, SOCIAL ECONOMICS AND POLICY	59
Гончаренко О. Г., Кравчук Г. В., Доній Н. Є. ДОБРОВІЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ВЕКТОР ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ НАСЕЛЕННЯ	59
Лукашова Л. В. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	60
Подра О. П. АКТУАЛІЗАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ТРАНЗИТИВНОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА	62

СЕКЦІЯ 1
SECTION 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ
ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

УДК 330.1; 502

Гнатишин М. А.

к. е. н., доцент кафедри аналітичної економіки та міжнародної економіки,
Львівський національний університет ім. Івана Франка

**ПРОБЛЕМА ВРАХУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ КОМПОНЕНТИ
В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ**

Герман Дейлі запропонував термін «пустий світ» для пояснення початкового ставлення людини до біосфери та біосферних ресурсів і «повний світ» – для пояснення сучасного стану зв'язків між людиною і біосферою [1]. Перший період характеризувався відносною незалежністю світу від людей та їхньої діяльності. Обмежуючим фактором був накопичений капітал, тоді як природного капіталу було вдосталь. Не було необхідності турбуватися про екологічні «екстерналії» (зовнішні наслідки), оскільки їх можна було вважати відносно невеликими і не вирішальними. Тож був сенс зосередити увагу на зростанні економіки, яке вимірюємо валовим внутрішнім продуктом (ВВП), як основному засобі підвищення добробуту людей і ставити собі за мету збільшити кількість вироблених та спожитих товарів. Знову ж, за Геманом Дейлі, сукупне фізичне зростання, яке раніше було економічно ефективним в епоху «порожнього світу», стало «неекономічним» у епоху «повного світу». В епоху «повного світу» обмежуючим фактором став природний капітал. Економічна діяльність людини охопила всю планету і сягнула меж несучої здатності екосистем. Здатність біосфери поглинати та переробляти відходи, спричинені економічними процесами, стрімко перевищується. Знижуючи природний капітал, ми втрачаємо екосистемні послуги, від яких ми залежимо, – депонування (секвестрація) вуглецю, регуляція атмосферних газів, підтримка сталості клімату, збереження родючості ґрунтів, переробка органічних речовин тощо.

Цей погляд підтверджують правила термодинаміки, яке використовуємо для опису взаємовідносин людини та навколишнього середовища в замкнутій системі: перший закон термодинаміки – «енергія та матерія не можуть бути ні створені, ні знищені»; другий закон термодинаміки – «збільшується кількість енергії, яка не доступна для роботи». Другий закон термодинаміки ще називають законом ентропії.

Цей критичний недолік економічної теорії, не врахування того, як економічні процеси споживають ресурси та виробляють відходи, виснажують ресурси та зменшують асиміляційні можливості екосистеми, став поштовхом для формування нових напрямків – економіка довкілля (також: економіка довкілля і природних ресурсів, економіка природокористування) та екологічна економіка.

Розвиток економіки довкілля в 1970-х роках спочатку відбувався в межах неокласичної парадигми. Загалом такий підхід до навколишнього середовища стосується проблем ринкової недостатності, невідповідного розподілу ресурсів та способів управління суспільними благами. В українській науці більшого поширення набув термін «економіка природокористування», який в багатьох аспектах тотожний поняттю «економіка довкілля». Економіка довкілля не займається глибинними взаєминами економіки та навколишнього середовища. Ця обмеженість, на думку деяких економістів, не дозволяє вирішити глибинні протиріччя між економікою і довкілля. Тому вони почали розвивати напрямок, який зараз називають екологічною економікою. Екологічна економіка розглядає взаємини економіки та навколишнього середовища як центральні. При будь-якому аналізі економічну діяльність розглядають у контексті природного середовища. Звідси випливають два різні погляди на стійкий (сталий) розвиток – вирізняють слабку та сильну стійкість. Слабка стійкість полягає в тому, щоб зберегти загальний обсяг капіталу незмінним, незважаючи на поділ цього

капіталу на види. Це означає, що різні види капіталу є більш-менш замінними, принаймні в межах сучасних обсягів економічної діяльності та ресурсного забезпечення. Екологічна економіка підтримує поняття сильної стійкості. Такий погляд на стійкість передбачає, що не всі форми капіталу є ідеально замінними. Замінність природного капіталу виробничим суттєво обмежується такими характеристиками природного капіталу, як незворотність, невизначеність та наявність певних незамінних компонентів природного капіталу, які роблять унікальний внесок у добробут [2].

Екологічна економіка має ширший підхід до економіки навколишнього середовища: враховує закони природи, черпає інформацію з екології, теорії населення тощо, робить акцент на понятті «енергії», зокрема сонячної, та «несучої здатності». В економіці докільля основну увагу приділяють вигодам і витратам (економічна оцінка), використовують такі поняття, як зовнішні наслідки, суспільні блага, права власності, загальна і приватна власність, динамічна ефективність, ризик, колективне прийняття рішень, рівність між поколіннями тощо.

Список літератури

1. Daly H. A Further Critique of Growth Economics // Shmelev S. (eds) Green Economy Reader. Studies in Ecological Economics. – vol 6. Springer, Cham, 2017. – p. 55 – 66.
2. Weak vs. Strong sustainability // EJOLT glossary [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ejolt.org/2012/11/weak-vs-strong-sustainability>.

УДК 330.3

Моїсєнко О. М.

аспірант кафедри економіки і права,
Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ В ГЕНЕЗИСІ ІНСТИТУТУ ВЛАДИ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

Механізм влади (йдеться про всі види владних компетенцій) в сучасних реаліях Української держави в більшій мірі є не наслідком, а першопричиною основних проблем України – занепаду економіки, абсолютної залежності України від зовнішніх ринків і реторсій, краху політики «двовекторності», декларованої протягом багатьох років незалежності провладними структурами.

Все це дає підстави для переосмислення ролі влади у вітчизняній економічній парадигмі. Щоб переглянути базові тенденції розвитку економіки влади звернемося до неоінституціональної теорії Р. С. Беккера, яка має досить складну структуру.

Реалії нашої держави такі, що дефініція «влада» в більшості випадків взаємозамінна з поняттям «політична група». У свою чергу політична група, відповідно до економічного підходу, визначається як одна з груп тиску, основною метою діяльності якої є використання політичних преференцій для досягнення максимального добробуту своїх учасників. Діяльність таких груп відбувається на тлі постійно зростаючої конкуренції за володіння найбільшою владою, як політичною, так і економічною.

У процесі боротьби за економічну владу немає переможців і немає переможених – аутсайдер у гонці за владу може підсилити свій вплив і знизити свої фінансові та матеріальні витрати. Групи взаємодіють одна з однією, трансформуючи свої видатки, що витрачаються на здійснення політичного тиску, економічний вплив і доступ до економічних ресурсів.

Такий конкурентний процес відбувається згідно з установленою процедурою і ніколи не відступає від прийнятих максим, прописаних у конституціях та/або інших нормативних правових актах, що мають вищу юридичну силу.

Жодна з держав за всю історію – ні тиранії, ні монархії, ні партократії, ні демократії – не змогли уникнути тиску з боку груп, що володіють економічним впливом, які прагнули використовувати свою владу для максимізації своїх доходів.

Будь-яка акція влади, як і будь-який виробничий процес, спонукається аналогічними економічними мотивами:

- мінімізація трансакційних витрат – зниження витрат є найважливішою метою і результатом функціонування будь-якої економічної структури, в тому числі і владної, яка, як довгострокова інституційна форма організації суспільних відносин, не тільки відчуває потреби в інформаційних ресурсах, але і самим своїм існуванням забезпечує зниження тих витрат, які могли б бути понесені в разі організації тих же відносин іншим засобом, ніж у вигляді законного підприємства;

- створення продукту, продукції, послуги або ідеї, які сприймаються деякими потенційними споживачами як нові і т. п.;

- освіта «органів влади» – прагнення організаторів впорядкувати функціонування своїх економічних структур і тим самим мінімізувати трансакційні витрати веде до формування «економічних органів влади», які здатні взяти на себе подальший контроль та управління різними сегментами ринку, виконують місію «тіньового» суду і налагоджують контакти з навколишнім середовищем;

- консолідація раніше самостійних виробників в «фірми», над якими будуються «надфірмові об'єднання», які забезпечують, по-перше, виконання тіньових угод між рядовими групами тиску і групами, що володіють економічною владою, і, по-друге, досягнення угод між групами тиску і групами підтримки.

Слід зазначити, що групи, що володіють реальною економічною владою, не обмежуються перерозподілом доходів політичними засобами, вони активно формують ринки, як легальні, так і тіньові.

Різним тіньовим ринкам – ринкам заборонених товарів і послуг – притаманні різні ступені організованості і монополізації. Наприклад, незаконні фінансові операції контролюються організованою злочинністю в більшій мірі, ніж процес «переведення в готівку», а серед незаконних фінансових ринків сильніше монополізовані валютні ринки, у той час як ринки підпільних банківських систем – набагато слабкіше або взагалі ніяк (залежно від типології тіньової банківської системи). Це можна пояснити тим, що в тіньовій діяльності, як і в законному бізнесі, для економічних владних структур має сенс монополізувати лише ті галузі, де реально присутня монополістична мотивація: розмах діапазону, рідкісні сировинні ресурси, дорогі засоби виробництва і т. п.

Чим ширше розмах тіньової економічної діяльності владної структури, тим дорожче обходиться протидія з боку конкуруючих груп та правоохоронних органів. Тому широкомасштабна стаціонарна тіньова діяльність вимагає укладання взаємовигідних негласних контрактів, з одного боку, між групами тиску і, з іншого боку, носіїв економічної влади з чиновниками та органами правопорядку.

Групи тиску – володарі реальної економічної влади – ділять сфери впливу (території, види діяльності), домовляючись про правила співпраці і конкуренції. Корумповані чиновники і правоохоронці отримують від таких груп постійне грошове утримання (або інші корисні послуги, наприклад, допомогу у стримуванні своїх неорганізованих побратимів), зобов'язуючись не проявляти «надмірного службового зав'язання». Створення групи тиску будь-якого рівня зменшує витрати на домовленості і хабарі, що припадають на одного учасника групи, оскільки зменшується кількість партнерів у угоді (глави груп тиску діють від імені всіх її членів).

Маючи в якості пріоритету економічний «авантаж», суб'єкти економічної влади, зазвичай самі мінімізують свої дії, що викликає різке неприйняття і негативний соціальний відгук (підвищення цін, загрози, лобіювання) і стримують їх прояву з боку інших менш впливових груп тиску – оскільки протилежне їм просто не вигідно.

Пересічні ж громадяни отримують можливість купувати дозволені, заборонені і дефіцитні товари та послуги, багато з них знаходять роботу в представництвах економічної влади.

«Стихійні» або неконтрольовані групи також включаються в систему незаконних контрактів, виступаючи в якості «субпідрядників» груп, що володіють економічною владою. Економічна діяльність на «території» суб'єктів економічної влади без дозволу вкрай небезпечна – порушники фінансових прав ризикують втратити багато чого без бюрократичних зволікань і без зайвого гуманізму. Зате «стихійники» можуть скористатися консультаційним сервісом з боку груп тиску, що дозволить знизити витрати їх діяльності.

І як апофеоз організаційно-виробничих заходів, в результаті створення групи, що володіє економічною владою, яка діє як легітимно, так і в тіньовому середовищі, формується атмосфера свого роду «соціальної згоди», притаманна більшості економічних систем. Всі учасники цієї кластерної структури негласних контрактів отримують певну вигоду (як реальну, так і ілюзорну). І поки вони дотримуються «правил гри», економічна влада не так помітна та не сприймається соціумом, як суспільна проблема.

Економічна влада розвинена не настільки кількісно і «компонентно», наскільки фінансово і «прибутково» і знаходиться в щільній взаємодії з різними галузями соціуму. Незважаючи на те, що суб'єкти економічної влади розвивають свою діяльність самостійно, рідко перетинаються, мають різні вирази і несхожих споживачів, вони нерозривно пов'язані спільністю цілей і формами реалізації.

Крім того, економічна влада являє собою область перетину інтересів груп тиску різної спрямованості, що найчастіше включають організовану злочинність, корумпованих представників владних структур, тощо.

Незаперечна складність виявлення фактів корупції та інших посадових злочинів, пов'язаних із економічною владою, так як службове становище посадових осіб, які їх здійснюють, створює значні труднощі правоохоронним органам у виявленні корупційних злочинів даної спрямованості.

Нерідко діяльність груп, що мають економічну владу, здійснюється, заохочується і захищається (прикривається) особами, що володіють значним політичним і адміністративним ресурсом, який вони (корупціонери) використовують для захисту від правоохоронних органів.

Слід також мати на увазі, що корупційні злочини нерідко вчиняються групами тиску, які допомагають один одному, використовуючи своє службове становище. Все це впливає на складність використання оперативної інформації про злочини, яка часто залишається недовідною, що вкрай ускладнює розслідування таких злочинів. І це збільшує масштаби латентності діяльності владних економічних структур.

Латентність корупції призводить до безкарності і самодетермінації не лише для корупції, але і незаконної діяльності представників груп тиску, що володіють економічною владою, дозволяє злочинцям уникати кримінального переслідування.

Дивлячись на це, у населення формується стійкий правовий нігілізм щодо економічної влади, відчуженість і недовіра до правоохоронних органів. Нарівні з цим формується і міцніє думка про необхідність хабаря як засоба досягнення мети, вирішення проблеми (навіть якщо є шляхи її законного рішення), формується спотворена правосвідомість, відбувається моральна деградація.

Економічна успішність групи тиску визначається не абсолютними детермінантами її ефективності (наприклад, не абсолютним умінням контролювати цінову поведінку будь-якого ринку), а відносними – співвідношенням з детермінантами ефективності інших груп.

Так формується ціла система економічної влади, функціонування якої підтримується існуючими в різних сферах корупційними відносинами, тобто по вертикалі і горизонталі між чиновниками та держслужбовцями різного рівня.

Це дозволяє вдало маскувати злочинну діяльність і стимулювати її пролонгацію.

Отже, систему економічної влади слід розглядати як кластерну структуру, що складається з локально-монополістичних груп тиску, над якими тяжіє безупинна та жорстка конкуренція за політичний та економічний вплив.

УДК 330.8:[330.3:338.12]

Подлесна В. Г.

д. е. н., доцент, старший науковий
співробітник відділу економічної теорії,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЦИКЛИ В ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Розгортання Четвертої промислової революції, яка розпочалася на рубежі нового тисячоліття і спирається на цифрову революцію [5], прямо або опосередковано зачепило сьогодні практично всі галузі суспільного виробництва та обумовлює перехід до інформаційно-мережевої парадигми суспільного розвитку в глобальних масштабах. Технологічним базисом активізації цього переходу буде шостий технологічний уклад, соціально-економічною формою – шостий К-цикл. В умовах Четвертої промислової революції, як і раніше, загострюються протиріччя суспільного відтворення, що обумовлює розгортання соціально-економічних циклів.

Про загострення цих протиріч в сучасній економіці розвинених країн свідчить зміна пропорцій в розподілі доходів між працею та капіталом на користь капіталу, актуалізація проблеми безробіття. Нині, в ХХІ ст., докорінно змінюються тенденції розвитку передових країн в порівнянні з третьою чвертю ХХ ст., яка характеризується високими темпами економічного зростання, зростанням частки трудових доходів у ВВП, що сприяло більш рівномірному розподілу особистих доходів, зростанню чисельності середнього класу [4]. Соціальна нерівність наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. поглибилась. За даними ОЕСР приблизно в двох третинах економічно розвинених країн з кінця 1980-х рр. і до 2008 – 2009 рр. відбувалося зростання нерівності. З 1981 р. відбулося подвоєння частки 1% найбільш забезпечених американців в національному доході (з 8 до 17 %). Нерівність зросла в більшості країн, що розвиваються, і країн з ринком, що формується, в 1990-ті – 2000-і рр. [2].

Безробіття в умовах цифровізації економіки загостриться за рахунок сплеску технологічного безробіття. Уже сьогодні впровадження досягнень Четвертої промислової революції створює менше робочих місць в нових галузях, ніж попередні революції. За оцінкою Програми Оксфорд-Мартін з технології та зайнятості тільки 0,5 % трудових ресурсів США зайняті в галузях, що не існували на початку ХХІ століття; менше 8 % нових робочих місць було створено в 1980-х роках і 4,5 % нових робочих місць – в 1990-і роки [5]. Кінцевий результат впливу технологічних змін на динаміку зайнятості залежить від співвідношення між продуктивними інноваціями і процесними інноваціями, а також між різними ринковими механізмами компенсації [3]. Важко спрогнозувати кінцевий результат взаємодії в умовах ринку продуктивних інновацій, що мають трудоінтенсивний характер, і процесних інновацій, які формують трудозберігаючий ефект, але в будь-якому разі характер цього результату здатен вплинути на економічну кон'юнктуру. Процеси, що породжуються продуктивними та процесними інноваціями в економіці, мають протилежну спрямованість, суперечливо взаємодіють і здатні підсилювати циклічні коливання економіки.

Капіталістичній економіці з часів її зародження притаманні циклічні коливання цін; їх існування обґрунтовано Х. Кларком, Ф. Броделем, Д. Фішером, М. Верненго та ін.. Циклічні коливання цін не втратять повністю значення в інформаційно-мережевій економіці, перехід до якої забезпечує ще більш тісну взаємозалежність торгово-економічних відносин та їх активізацію, що сприяє посиленню сприйнятливості економіки до цінових коливань, особливо до коливань цін на життєво необхідні, стратегічно важливі види ресурсів і продовольства.

Активізація процесів фінансіалізації і формування інформаційно-мережевої економіки пов'язані. Саме розвиток інформаційних технологій сприяє подальшому відокремленню фінансового сектора від реальної економіки. Останнім часом відбуваються особливо

бурхливий розвиток фінансових інститутів і випереджаюче зростання інформаційного сектора, тобто «інформатизація» економіки і фінансів [1]. Тому розширюються можливості для розгортання фінансових циклів, що самопродукуються.

В близькій перспективі актуальними циклічними процесами в глобальній економіці стануть початок розгортання шостого кондратьєвського циклу та циклічне чергування повільного поживлення і рецесії в межах середньострокових соціально-економічних циклів.

Список літератури

1. Губанова Н. Н. Развитие финансового рынка в условиях информационной экономики: макроэкономический аспект / Н. Н. Губанова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 44. – С. 17 – 20.
2. Доклад «Зароботная плата в мире в 2014 – 2015 гг.»: Зароботная плата и неравенство доходов / ГТЦДТ и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-moscow/documents/publication/wcms_356597.pdf.
3. Капелюшников Р. Технологический прогресс – пожиратель рабочих мест? [Электронный ресурс] / Р. Капелюшников. – Режим доступа: <http://institutiones.com/theories/3082-tehnologicheskii-progress-pozhiratel-rabochih-mest.html>.
4. Клинов В. Г. Сдвиги в распределении доходов между трудом и капиталом: факторы, последствия и проблемы регулирования [Электронный ресурс] / В. Г. Клинов. – Режим доступа: <http://institutiones.com/general/2884-sdvig-v-raspredelenii-doxodov-mezhdu-trudom-i-kapitalom.html>.
5. Шваб К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб. – «Эксмо», 2016.

UDC 330

mgr Choma A.

Dyscyplina nauk ekonomicznych i finansów, doktorant,
Wydział Nauk Ekonomicznych,

Katedra Finansów,

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu,

mgr Sielicka E.

Dyscyplina nauk ekonomicznych i finansów, doktorant,
Wydział Nauk Ekonomicznych,

Katedra Makroekonomii,

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

EKONOMIA JAKO NAUKA POZYTYWNA

Od samego początku istnienia ekonomii jako nauki fundamentalne stało się pytanie czy możliwa jest obiektywna analiza faktów i wolny od formułowania osądów i zaleceń opis rzeczywistości gospodarczej. Zadawane są pytania czy ekonomia może być nauką o gospodarce wolną od osądów wartościujących, a tym samym czy ekonomia może być nauką pozytywną. Pomimo faktu iż kwestia ta jest rozważana od stuleci, to pozostaje ona przedmiotem sporów do dnia dzisiejszego [Dzionek-Kozłowska, 2013]. Rozróżnienie między ekonomią pozytywną a ekonomią normatywną może wydawać się proste, ale nie zawsze łatwo jest je rozróżnić. Ekonomia pozytywna jest obiektywna i oparta na faktach, podczas gdy ekonomia normatywna jest subiektywna i oparta na wartości. Pozytywne oświadczenia ekonomiczne muszą być w stanie zostać sprawdzone i udowodnione lub zakwestionowane. Normatywne deklaracje ekonomiczne są oparte na opiniach, więc nie można ich udowodnić ani obalić.

Na wstępie rozważań dotyczących ekonomii pozytywnej i normatywnej warto przyjąć tezę określaną «gilotyną Hume’a». Pogląd wywiedziony z rozważań Davida Hume’a (Traktat o naturze ludzkiej, 1739 – 40) można zawrzeć w twierdzeniu iż sądy o faktach, oparte na stwierdzeniach «jest» lub «nie jest». Nie dają one możliwości do wprowadzania sądów wartościujących, a tym samym na formułowanie twierdzeń «powinno się» bądź «nie powinno» [Hume 1963]. Termin ekonomia pozytywna wprowadzony został jednak dopiero w 1891 roku przez Keynса [Keyns, 1891]. Praca *The Scope and Method of Economic Science* uznana została za pewnego rodzaju podwaliny i wykładnię metodologiczną paradygmatu neoklasycznego.

Keynes wykorzystał termin ekonomia pozytywna do rozróżnienia wiedzy o faktach – «wiedzy o tym co jest» od określania kryteriów rozstrzygających co powinno być, rozumianych jako ekonomia normatywna oraz od sztuki ekonomii – ekonomii stosowanej, a mianowicie metod osiągania wyznaczonych kryteriów i celów. Jednym z głównych ekonomistów i zwolennikiem ekonomii pozytywnej był również Friedman. Nie skupiał się on jednak na rozważaniach pomiędzy ekonomią normatywną, a pozytywną przyjmując, w swoich rozważaniach, że ekonomia pozytywna jest w zasadzie niezależna od jakiegokolwiek stanowiska etycznego czy sądów normatywnych [Friedman, 1970]. Kolejnym ekonomistą przyczyniającym się do ugruntowania idei modelu nauki jako wolnej od osądów był Weber. Niemniej jednak w swoich rozważaniach uwzględnił fakt iż badacze nie są w stanie być całkowicie wyzwolonymi od wpływów politycznych, kulturowych czy ideologicznych [Weber, 2012]. Równocześnie wskazał iż twierdzenia dotyczące wartości w znacząco różnią się od twierdzeń dotyczących faktów. Usystematyzowanie pojęć sądów wartościujących przyczynił się również Nagel wprowadzając klasyfikację sądów wartościujących charakteryzujących i sądów oceniających. Wyrażał przekonanie iż nie jesteśmy w stanie uwolnić się od tych pierwszych, ale tym samym powinniśmy unikać w nauce sądów drugiego rodzaju [Nagel, 1970]. Po przeciwnym biegunie rozważań wokół możliwości uprawiania ekonomii jako nauki pozytywnej znajdują się podejścia Myrdal’a, Heilbroner’a oraz McCloskey’a. Stanowiskiem najbardziej radykalnym charakteryzował się Myrdal, uważając iż rozgraniczenie ekonomii pozytywnej od ekonomii normatywnej jest niewykonalne. Przyjął wniosek, iż dążenie do uprawiania ekonomii pozytywnej jest skazane na niepowodzenie [Myrdal 1958].

W rzeczywistości wiele powszechnie akceptowanych stwierdzeń, które ludzie traktują jako fakt, jest w rzeczywistości opartych na wartościach. Spory dotyczące polityk publicznych zazwyczaj dotyczą normatywnych deklaracji ekonomicznych, które utrzymują się, ponieważ żadna ze stron nie może udowodnić, że jest teoria jest poprawna lub że strona przeciwna działa nieprawidłowo. Wyraźne zrozumienie różnicy między pozytywną a normatywną ekonomią powinno prowadzić do lepszego kształtowania polityki, jeśli polityka jest oparta na faktach (pozytywna ekonomia), a nie opiniach (normatywna ekonomia). Różnice między pozytywną ekonomią a normatywną ekonomią są podstawą mądrego kształtowania polityki. Pozytywna ekonomia i ekonomia normatywna, rozpatrywane łącznie, zapewniają wyraźne zrozumienie polityk publicznych, ponieważ podkreślają zarówno faktyczne stwierdzenia, jak i analizy oparte na opiniach kierujących zachowaniem rynkowym [Fortinelle, 2018].

Można wnioskować iż jasne zrozumienie ekonomii pozytywnej prowadzi do lepszych decyzji w polityce gospodarczej, ponieważ pozytywna ekonomia nie jest zależna od sądów wartościujących. Oświadczenia kierowane przez pozytywną ekonomię można zdefiniować i przetestować, a tym samym zapewnić jasny scenariusz przyczynowo-skutkowy, który może pomóc osobom fizycznym i decydentom w podejmowaniu ważnych decyzji [Investopedia, 2018]. Niemniej jednak, wiele polityk dotyczących kwestii, od handlu międzynarodowego do opieki społecznej, jest przynajmniej częściowo oparte na normatywnej ekonomii.

Bibliografia

1. Dzionek- Kozłowska, J., *Ekonomia Pozytywna: refleksje na marginesie «Ekonomii dobra i zła»* Tomasa Sedlecka, Uniwersytet Łódzki, 2013, Łódź, Annales. Etyka w życiu gospodarczym, vol 16, s. 335 – 344.
2. Fortinelle, A., *What is the difference between positive and normative economics?*, 2018, Investopedia, online [access: www.investopedia.com].
3. Friedman, M., *Methodology of Positive Economics*, [w:] *Essays in Positive Economics*, red. M. Friedman, Chicago University Press, Chicago 1970 (1953), s. 4.
4. Heilbroner, R., *Economics as a ‘Value-Free’ Science*, «Social Research» 1973, vol. 40, nr 1, s. 142.
5. Hume, D., *Traktat o naturze ludzkiej*, tłum. Cz. Znamierowski, PWN, Warszawa 1963, t. II, s. 259 – 260.
6. Investopedia, *Positive Economics*, 2018, Investopedia, online, [access: www.investopedia.com].
7. Keynes, J., N., *The Scope and Method of Political Economy*, Macmillan & Co., London 1891.
8. McCloskey, D., *Why I Am no Longer a Positivist*, „Review of Social Economy” 1989, vol. 47, nr 3, s. 225 – 238.
9. Myrdal, G., *Value in Social Theory*, Routledge & Kegan Paul, London 1958, s. 1-2.
10. Nagel, E., *Struktura nauki. Zagadnienia logiki wyjaśnień naukowych*, PWN, Warszawa 1970, s. 415 – 430.
11. Weber, W., *The ‘Objectivity’ of Knowledge in Social Science and Social Policy* [w:] *Max Weber. Collected Methodological Writings*, red. H.H. Bruun, S. Whimster, Routledge Kindle Edition 2012, s. 100 – 135.

СЕКЦІЯ 2

SECTION 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
WORLD AGRICULTURE AND
INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

УДК 339.727.2

Кіркiна Д. В.

студентка 4 курсу,

Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

ПОНЯТТЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ:
ДИНАМІКА ТА МАСШТАБИ ЇХ ЗДІЙСНЕННЯ У СВІТІ

У теперішній час процес глобалізації проявляється у світовій економіці у різних формах, у тому числі як переміщення капіталу між країнами, котре може відбуватися внаслідок здійснення міжнародних позик, прямих портфельних інвестицій та прямих іноземних інвестицій. Однак капітал у вигляді прямих іноземних інвестицій в країну з-за кордону вважається найбільш безпечною і бажаною формою інвестицій. В першу чергу, це пов'язано зі стабільністю в довгостроковій перспективі, а також низькою чутливістю даної форми вкладень до короткострокових змін економічних умов на фінансових ринках [2].

Все більша кількість компаній у різних країнах нарощують свою економічну експансію за допомогою інвестування за кордоном. У сучасному світі саме ПІІ стають дуже важливим джерелом фінансування і ефективним способом співпраці як на рівні окремих фірм, так і на рівні держав.

Згідно з визначенням Організації економічної співпраці і розвитку (OECD), пряма іноземна інвестиція (eng. foreign direct investment) має місце тоді, коли закордонний інвестор отримує або володіє «тривалим впливом» (eng. lasting interest) в закордонному підприємстві [3]. Отримання такого впливу визначається умовною пороговою вартістю, у розмірі володіння 10 % звичайних акцій або голосів. Прямим інвестором може бути фізична особа, державне або приватне інкорпороване або неінкорпороване підприємство, уряд, група підприємств або група фізичних осіб. Тобто характерною ознакою ПІІ є те, що інвесторові належить управлінський контроль над підприємствами у формі акціонерного капіталу і коротко- та довгострокових міжфірмових позик [1].

Динаміка прямих іноземних інвестицій у світі відображає стан світової економіки та світову економічну активність. Динаміку ПІІ наведено у рис. 1.

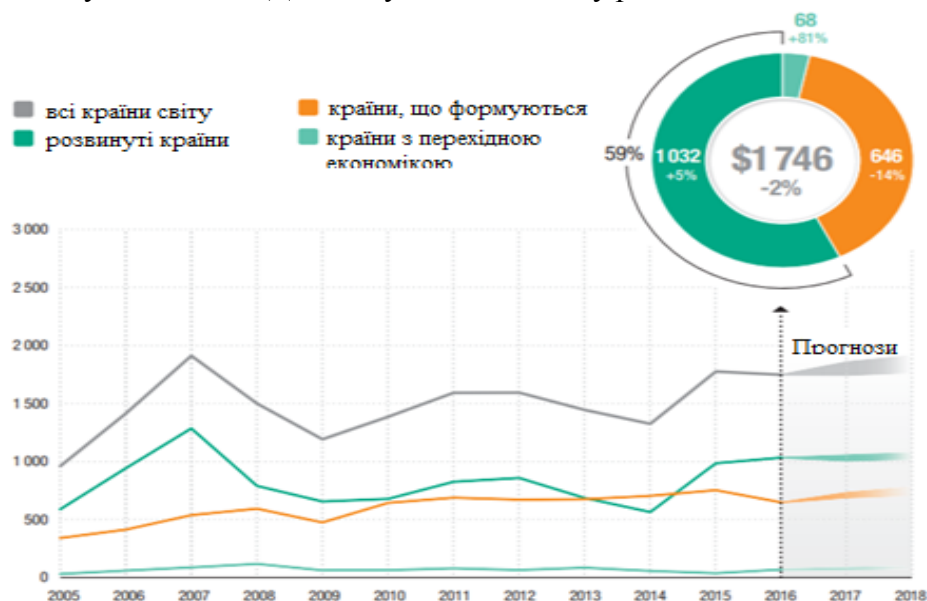


Рис. 1. Приплив ПІІ за всіма країнами світу та за окремими групами країн у 2005 – 2016 рр. і прогнози на 2017 – 2018 рр. (млрд. дол. США та %)

Джерело: [4]

Проаналізуємо динаміку притоку прямих іноземних інвестицій за 2005 – 2016 рр. на основі даних звітів про світові інвестиції UNCTAD [4]. У 2005 р. приплив ПІІ сягнув розмірів 916 млрд. дол. США, що склало приріст у 29 %, порівняно з 2004 р. На той час таке зростання ПІІ пояснювалося розширенням трансграничних злиттів та поглинань (ЗіП) – одного з виду здійснення прямих іноземних інвестицій; а також збільшенням темпів зростання деяких розвинутих країн та високими показниками економічного зростання у багатьох країнах, що розвиваються: у країнах Південно-Східної Європи та СНД.

У 2006 р. розмір припливу ПІІ майже досягнув рекордного показника 2000 року (1411 млрд. дол. США) та складав 1306 млрд. дол. США, що на 38 % більше рівня 2005 р. На ЗіП приходилася значна частка ПІІ, але також зросли інвестиції у створення нових фірм, особливо у країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою. Ще одним фактором було зростання прибутку компанії у всьому світі, частина котрого реінвестувалася, що стало важливою складовою притоку прямих іноземних інвестицій.

2007 рік, напередодні світової економічної кризи, був рекордним за рівнем притоку прямих іноземних інвестицій – 1833 млрд. дол. США, що на 30 % більше, аніж у 2006 р. У результаті зростання прибутку зарубіжних філіалів, реінвестовані доходи склали 30 % припливу ПІІ. Також продовжувався активний процес злиття та поглинань компаній, який значно сприяв різкому зростанню ПІІ. У той час новим моментом у динаміці зростання ПІІ стали фонди національного добробуту (ФНД), котрі прийняли участь у низці трансграничних ЗіП-операцій.

Різка падіння рівня ПІІ з 2007 по 2009 рр. відображає наслідки фінансово-економічної кризи. Після скорочення на 18 % у 2008 р., приплив ПІІ у 2009 р. знизився ще на 37 % до 1114 млрд. дол. США. Спад ПІІ у 2009 році загалом пояснюється скороченням операцій ЗіП на 34 %. Кількість нових проектів знизилась на 15 %, у той час як приток ПІІ у фонди національного добробуту збільшився на 15 % у 2009 р.

Далі протягом 2010 – 2011 рр. спостерігалось зростання припливу ПІІ. У 2011 р. рівень ПІІ перевищував середній докризовий рівень ПІІ і складав 1,5 трлн дол. США, але цей показник все одно був на 23 % нижче за піковий рівень 2007 р. Однак у 2012 р. рівень припливу ПІІ знизився до 1,35 трлн дол. США. Саме у 2012 р. вперше на долю країн, що розвиваються, прийшлося більше припливу ПІІ, аніж на розвинуті країни (52 %). Але більшою мірою це пояснювалося тим, що найбільше зниження припливу ПІІ відзначилось саме у розвинутих країнах.

Після спаду у 2012 р., у 2013 р. приплив ПІІ виріс на 9 % до 1,45 трлн дол. США, а приплив у країни, що розвиваються, досягнув нового рекордного значення – 778 млрд. дол. США (54 % від обсягу світових ПІІ). У 2015 р. ПІІ зросли до нового показника, найвищого після світової фінансово-економічної кризи – 1762 млрд. дол. США, що на 38 % вище за рівень 2014 р. Основним фактором такого різкого росту стало підвищення активності ЗіП операцій – у 2015 р. вони відбулися на суму 721 млрд. дол. США, порівняно з 2014 р, коли цей показник дорівнював 432 млрд. дол. США.

У 2016 р. обсяг припливу ПІІ знизився на 2 % і склав 1,75 млрд. дол. США у зв'язку зі слабким ростом світової економіки та високим ступенем політичних ризиків для транснаціональних компаній. На 2017 та 2018 рр. прогнозується невеликий зріст показника до 1,8 і 1,85 трлн дол. США відповідно, перебільшуючи рівень припливу ПІІ 2007 року у 2018 р.

Отже, пройшло вже десятиріччя після фінансово-економічної кризи, але проаналізована динаміка припливу ПІІ свідчить про те, що шлях до відновлення до докризового рівня дуже тривалий та неоднозначний. Потoki прямих іноземних інвестицій мають нестабільний характер, особливо це прослідковується у розвинутих країнах.

Список літератури

1. Драбик І. Зростання значення прямих іноземних інвестицій у стратегіях розвитку сучасних підприємств [Електронний ресурс] / І. Драбик // Економіка та держава. – 2008. – № 4. – С. 23 – 28. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2008_4_10.
2. Овсенюк М. Воздействие прямих иностранных инвестиций на экономический рост и социально-экономическое развитие [Электронный ресурс] / М. Овсенюк // Вестник РАЕН. – 2013. – № 2. – С. 25 – 28. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=19127905&>.
3. OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment [Electronic resource]. – Accessed mode: <https://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf>.

4. UNCTAD World Investment Reports [Electronic resource]. – Accessed mode: http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/World_Investment_Report.aspx.

УДК 339.564

Рост М.

студент 4 курса,

Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина

ВЛИЯНИЕ РАСХОДОВ НА НИОКР НА ДОЛЮ ВНУТРЕННЕЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ЭКСПОРТЕ

Как известно, инвестиции в НИОКР необходимы не только для изобретения инноваций, но и для заимствования передовых технологий из внешних источников. Более того, в рамках отдельно взятого предприятия инвестиции в НИОКР представляют собой постоянные издержки, которые стимулируют увеличение объёмов производства, так как это позволит получить экономию на масштабе. В рамках всего государства данная тенденция положительно скажется на ее объемах экспорта и соответственно торговом балансе.

Также инновации становятся ключевым подходом для фирм для достижения устойчивых конкурентных преимуществ, что положительно сказывается на конкурентоспособности всего государства. Следовательно, инвестиции в НИОКР имеют значительное влияние на торговлю стран и могут приводить не только к количественным, но и качественным изменениям.

В свою очередь, доля внутренней добавленной стоимости в экспорте была выбрана нами как показатель, альтернативный привычному валовому экспорту, поскольку добавленная стоимость более объективно отражает выгоды, которые получает страна от внешней торговли.

Для того, чтобы отследить возможную зависимость между расходами на НИОКР и уровнем добавленной стоимости в экспорте, нами были выбраны 3 репрезентативных региона – США и ЕС, как представители развитых регионов, и Китайская Народная Республика, как представитель развивающегося региона. Охватываемый исследованием период – с 2006-го по 2014-й год, был выбран с учетом того, чтоб рассмотреть в том числе и докризисные показатели, а конечная дата наблюдений обусловлена ограниченностью актуальной информации о внутренней добавленной стоимости (рис. 1).

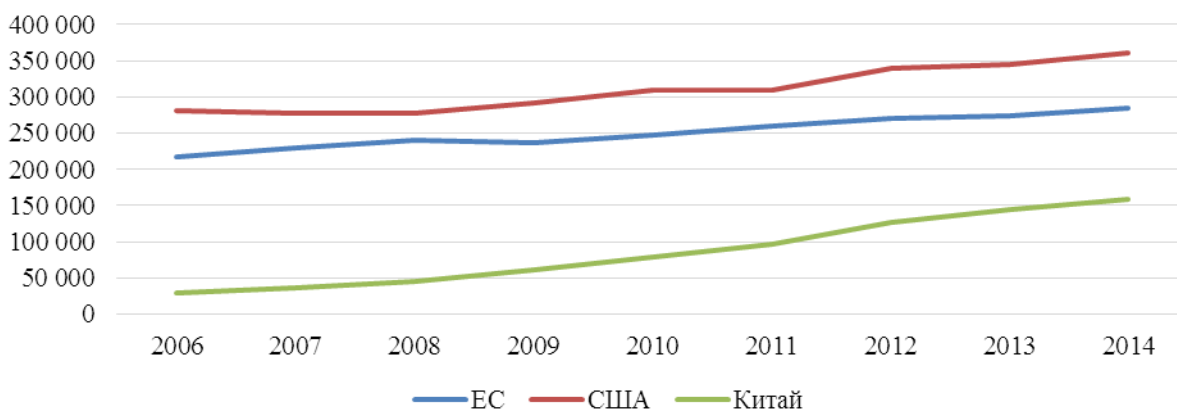


Рис. 1. Внутренние расходы на НИОКР в ЕС, США и Китае
за период 2006 – 2014 гг. (в млн. евро)

Источник: составлено автором на основе [1]

Как видно из рис. 1, ЕС имеет высокие показатели расходов на НИОКР – с 2006-го года они возросли почти на 70 млрд. евро в год – с 216 до 285 млрд в 2014-м, то есть почти на 32 %.

США расходуют на НИОКР больше чем любая другая страна. В 2014-м году ими было инвестировано в НИОКР более 360 млрд. евро. К примеру, в 2006-м году они потратили почти на 80 млрд меньше чем в 2006-м, а значит увеличили свои расходы на НИОКР почти на 30 %.

Наиболее заметных изменений претерпели показатели расходов на НИОКР в Китае. Если в 2006-м году внутренние расходы Китая на НИОКР составляли 30 млрд. евро, то уже в 2014-м они достигли значения в 159 млрд. евро. Расходы на НИОКР Китая за этот период увеличились более чем в 5 раз.

Что же касается внутренней добавленной стоимости в валовом экспорте, то для исследования данного показателя нами была выбрана Германия, как репрезентативное государство в Европейском союзе, по причинам актуальности существующих данных и объективности проводимого исследования.

Рассматривая показатели внутренней добавленной стоимости в экспорте выбранных стран, представленные в рис. 2, можно отметить, что наблюдаются определённые общие тенденции за период 2006 – 2014 гг.:

1. Германия постепенно теряет долю своей добавленной стоимости в экспорте, точно так же, как и США. Тем не менее эти государства все еще обладают достаточно высоким уровнем добавленной стоимости в экспорте (75 % и 85 % соответственно).

2. В Китае же был зафиксирован стабильный восходящий тренд – доля внутренней добавленной стоимости в экспорте росла, причем даже в период кризиса. За выбранный период доля добавленной стоимости Китая в его экспорте возросла с 63,8 % почти до 70,7 %. Более того, среди выбранных стран, только в Китае данный показатель увеличился за выбранный промежуток времени, и если такая тенденция не изменится, то в скором времени доле внутренней добавленной стоимости Китая в его экспорте превысит (если уже не превысил) данный показатель в ЕС.

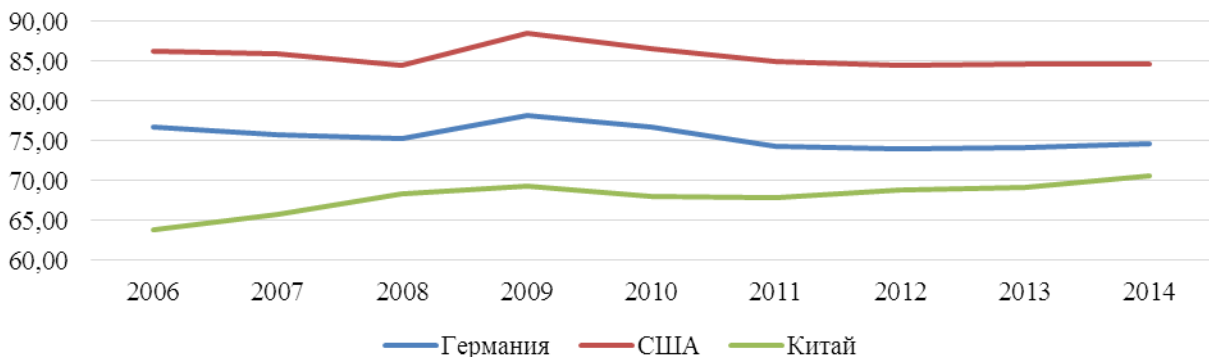


Рис. 2. Доля внутрішньої доданої вартості в валовому експорті Німеччини, США та Китаю за період 2006 – 2014 гг. (в процентах від валового експорту)

Источник: составлено автором на основе [2]

Сопоставляя данные из рис. 1 и рис. 2 можно сделать вывод, что в развитых странах положительной зависимости между расходами на НИОКР и долей внутренней добавленной стоимости в экспорте не наблюдается. Не смотря на стабильное увеличение инвестиций в НИОКР, США и ЕС теряли свою добавленную стоимость в экспортированных товарах. Что же касается Китая, то в данном развивающемся государстве вместе с пятикратным увеличением расходов на НИОКР наблюдался рост доли его добавленной стоимости в экспорте с 64 % почти до 71 %.

Как было исследовано и доказано на примере Китая, инвестиции в НИОКР имеют значительное влияние на торговлю государства. Инновационное производство (в частности, использование industry 4.0) приводит не только к увеличению производительности, т.е. количественным изменениям, но и к изменению качества производства в целом, что позволяет конкурировать с иностранными производителями за добавленную стоимость в глобальных производственных цепочках.

Список литературы

1. Статистическая служба Европейского союза (Eurostat). Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/database>.
2. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://data.oecd.org>.

СЕКЦІЯ 3 || ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ
SECTION 3 || ECONOMICS AND MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

УДК 331.5

Альнаджар А. А. Х.

магістр кафедри міжнародної економіки,
Національний авіаційний університет,

Смола І. В.

магістр кафедри міжнародної економіки,
Національний авіаційний університет

**ПРОБЛЕМИ ЩО ЗАГОСТРЮЮТЬ СУЧАСНУ СИТУАЦІЮ
НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ**

У ринковій економіці основним фактором розвитку виробництва є ринок праці. Розвиток економіки будь-якої держави визначається наявними трудовими ресурсами і необхідними умовами для забезпечення ефективності трудової діяльності, тому забезпечення ринку зайнятості ефективною робочою силою можна розглядати як фактор забезпечення сталого економічного зростання держави. Актуальність розгляду проблем на ринку праці України обумовлена тим, що ринок праці нестабільний, значне число українців вибирають свою роботу і кар'єру за кордоном, що погіршує ситуацію на ринку праці. Тому доцільно розглянути проблеми сучасного ринку праці для їх подальшого вирішення і поліпшення ситуації.

За допомогою механізмів ринку праці регулюються рівні зайнятості населення, оплати праці працівників, попит і пропозиція на робочу силу, розподіл робочої сили. В силу позначених обставин кожен ринок праці представляє собою особливу соціально-економічну систему з властивими їй специфічними характеристиками і режимом функціонування [1, с. 26 – 28].

Останнім часом посилюється ситуація з зайнятістю молоді в Україні. Молоді люди становлять окрему частину ринку праці та розвиваються особливим чином. З одного боку, вік сприяє підвищенню мобільності, відкритості, творчості, сміливості до змін та пошуку роботи, а з іншого боку, молодь не має достатнього досвіду для конкуренції на ринку праці, тому безробіття серед молоді є однією з найбільш гострих соціально значущих економічних проблем в Україні.

Також однією з проблем є відсутність комплексного системного підходу до потреб персоналу у виробничій та невиробничій сферах як на національному, так і на регіональному рівнях. Наслідком цієї проблеми є невідповідність між потребою кваліфікованого персоналу та фактичною професійною структурою пропозиції робочої сили.

Структуруючи наявну інформацію, ми визначимо основні проблеми ринку праці в Україні:

- 30 % безробітної молоді, що зумовлено труднощами в працевлаштуванні через відсутність досвіду та практичних навичок;

- недостатнє запровадження нових робочих місць для кваліфікованого персоналу, це не тільки знижує продуктивність праці та конкурентоспроможність виробництва, але також призводить до міграцій робочої сили [2, с. 525 – 528];

- витіснення робочої сили, що зумовлено невідповідністю інтересів та вимог працівника певного робочого місця, а на макроекономічному рівні – розбіжність між існуючим розподілом робочих місць та потребами моделі соціально-економічного розвитку;

- перехід фахівців та некваліфікованої робочої сили у сферу неформальної зайнятості, тіньової економіки або їх міграції за кордон;

- скорочення сукупного попиту на робочу силу через скорочення виробництва;

- структурні зрушення в економіці, які можуть характеризуватися впровадженням нових технологій, скороченням виробництва в традиційних галузях виробництва, закриттям технічно застарілих підприємств. Ці зміни призводять до змін у сфері зайнятості, суб'єкти господарювання та економіка в цілому повинні швидко реагувати [3, с. 141 – 146].

Розглянуті проблеми призводять до таких наслідків:

- в результаті зростання безробіття дохідна частина бюджету держави скорочується, так як стає менше платників податків;
- зміни в демографічній структурі населення призводять до зменшення економічно активного населення;
- диференціації регіональних ринків праці, існування депресивних регіонів з особливо напруженою ситуацією на ринку праці і т. д.

Список літератури

1. Леманова В. П. Теорії ринку праці. Функціонування механізмів ринку праці / В. П. Леманова // Успіхи сучасної науки. – 2016. – № 7. – С. 26 – 28.
2. Волкова Н. В. Проблеми тіньової зайнятості в Україні / Н. В. Волкова, К. Р. Сосенкова, О. А. Карпа // Молодий вчений. – 2017. – № 5 (45). – С. 525 – 528.
3. Хомяк М. Я. Аналіз сучасного стану зайнятості та безробіття в Україні / М. Я. Хомяк // Актуальні проблеми філософії та соціології. – 2015. – Вип. 4. – С. 141 – 146.

УДК 332.2

Андрєєва В. А.

к. е. н., доцент,

доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Університет економіки та права «КРОК»

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ОЦІНКИ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

Оцінка нерухомості – це обґрунтований розрахунок певного виду вартості об'єкта, який містить певні суперечності, що потребують урахування всього комплексу методик оцінки [1].

В практиці оцінки об'єктів нерухомості сформовано наступну послідовність процесу оцінки: визначення проблеми; попередній огляд і план оцінки; збір і аналіз даних; аналіз кращого і найбільш ефективності використання; проведення оцінки за одним або декількома методами; розрахунок підсумкової оцінки; складання звіту про оцінку.

Визначення проблеми полягає в тому, що оцінку нерухомості можна трактувати як задачу, від постановки та коректності розв'язання якої багато в чому залежить якість кінцевого результату. Визначення проблеми включає в себе наступні складові: ідентифікація об'єкта нерухомості (земельна ділянка, будівля, особисте майно), встановлення майнових прав, дата оцінки, мета оцінки, визначення виду вартості, інші умови.

Ідентифікація об'єкта починається з визначення розмірів земельної ділянки, її юридичного опису і даних огляду. Також докладно описуються всі покращення (будівлі та споруди), інше нерухоме майно, що є складовою частиною даного об'єкта нерухомості.

При оцінці нерухомості важливо врахувати не тільки фізичні характеристики, але й майнові права на цей об'єкт, адже можливі розмежування. Наприклад, можуть оцінюватися тільки орендні майнові права, або можуть бути часткові права володіння даною нерухомістю, кооперативне володіння та інше. Без цих даних оцінювач не може отримати адекватну величину вартості об'єкта і чітко сформулювати проблему.

Вартість об'єкта нерухомості не є постійною величиною, тому що, залежить від багатьох зовнішніх факторів об'єктивного і суб'єктивного характеру. Тому, приступаючи до оцінки, важливо чітко визначити на який момент вона розрахована і з якою метою проводиться.

Мета оцінки залежить від того, де дані оцінки будуть використані. Найбільш часто оцінка майна виконується для наступних цілей: операції купівлі-продажу майна; заставні операції з майном; оцінка майна при його страхуванні; оцінка ефективності інвестицій; розподіл майна і встановлення часткових майнових прав; розрахунок орендної плати та інші.

Після постановки проблеми необхідно визначити, яка інформація потрібна для її вирішення, класифікувати її та визначити джерела отримання. Об'ємом необхідної інформації визначається склад групи оцінювачів та план виконання робіт, а також вартість послуг з оцінки об'єкта. Найважливішим на даному етапі оцінювання є коректний і повний збір даних.

Збір даних передбачає аналіз спеціальних і загальних даних. Загальні дані можуть бути спеціального, економічного, екологічного та інших типів, тобто дані, не притаманні даному об'єкту, але безпосередньо впливають на його вартість. Тому фахівці з оцінки

класифікують дані (наприклад по регіонах) і коригують у міру зміни відповідних факторів. Із загальних даних можна виділити економічні, які досить часто змінюються і вимагають коректування практично для кожного нового об'єкта. Інформація соціального характеру також має вплив на вартість нерухомості. Наприклад, відомості про місцезнаходження об'єкта в географічному плані не змінюються, а соціальні і економічні характеристики зазнають змін у часі. Спеціальні дані про об'єкті оцінки поділяться на:

- об'єктивні, притаманні безпосередньо об'єкту – юридичні, фізичний опис ділянки і аналогічні дані про поліпшення, а також дані про оподаткування оцінюваних об'єктів на момент оцінки;

- суб'єктивного характеру, які залежать від цілей і методів оцінки. Зокрема це можуть бути дані про витрати на будівництво, про стан ринку аналогічних об'єктів продажу, дані про орендну плату та інше. Цим закінчується підготовчий етап процесу оцінки і можна розпочинати безпосередньо розрахунок вартості об'єкта.

Перш ніж приступити до розрахунку вартості, треба визначитися, який вид вартості буде розраховуватись виходячи з цілей оцінки.

Найбільш поширеною є концепція ринкової вартості. Ринкова вартість – це, найбільш імовірна ціна, за яку майно буде продано на конкурентному і відкритому ринку при дотриманні всіх умов, необхідних для укладення справедливої угоди.

Вибір виду вартості дозволяє оцінювачу визначитися з методами розрахунку оцінки. На даний момент в практиці оцінювачів прийняті наступні методи оцінки об'єктів нерухомості: метод аналогів продаж (порівняльний); метод витрат; метод капіталізації.

Безпосередньо процес розрахунку вартості об'єкта нерухомості складається з наступних складових: проведення аналізу кращого та найбільш ефективного використання об'єкта; проведення розрахунку по одному або декільком прийнятим в практиці оцінювачів методам; узгодження отриманих результатів і визначення результату; складання звіту про оцінку.

Розрахунок кращого і найбільш ефективного використання об'єкта полягає в проведенні аналізу власне ділянки землі і аналізу вартості поліпшення. Тут можлива ситуація, коли поліпшення втрачають свою вартість і має сенс використовувати дану ділянку з іншим цільовим призначенням.

Метод аналогів продажів ґрунтується на прямому порівнянні оцінюваного об'єкта з іншими аналогічними об'єктами нерухомості, які були продані або включені в список продажів. При ретельному зборі, аналізі та перевірці даних такий підхід є найкращим з точки зору ринкової вартості.

При застосуванні такого підходу найбільш проблематичним є вибір об'єктів, придатних для порівняння, тому що важко підібрати об'єкти, що збігаються за всіма параметрами. В цьому випадку для вибірки в список зіставних продажів слід включати об'єкти, які відрізняються одним параметром, а потім проводити корегування ціни продажу.

Витратний підхід полягає в поелементній оцінці ринкової вартості активів і зобов'язань підприємства та обумовлений розходженням результатів балансової і ринкової оцінки складових активів і пасивів. При оцінці діючого підприємства використовується метод чистих активів. При цьому можна виділити в рамках витратного підходу і ряд допоміжних, специфічних методів оцінки, що дозволяють визначити ринкову вартість усіх складових активів та зобов'язань адекватними методами [2].

Метод прямої капіталізації доходу заснований на перетворенні доходу, що отримується від експлуатації об'єкту за рік, у вартість, за допомогою коефіцієнта капіталізації. Даний метод доцільно застосовувати в тому випадку, коли передбачається рівновеликі надходження доходів на протязі всього прогностичного періоду. На практиці даний метод при оцінці застосовується досить нечасто. Це пов'язано із значними коливаннями величини доходів або грошових потоків за роками, характерними для більшості підприємств.

Список літератури

1. Міжнародні стандарти оцінки / Міжнародний Комітет з Стандартів Оцінки Майна та Норм професійної діяльності оцінювача Українського Товариства Оцінювачів від 23.04.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/1855878>.

2. Андреева В. А. Визначення ринкової вартості цінних паперів (корпоративних прав): коментарі та висновки / В. А. Андреева // Вчені записки Університету «КРОК». – 2018. – № 49. – С. 73 – 80.

УДК 338.2

Вахович І. М.

д. е. н., професор,
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Луцький національний технічний університет,

Салівончик І. М.

аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Луцький національний технічний університет

ДО ПИТАННЯ СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ

Тенденції розвитку вітчизняної економіки, фінансова нестабільність та прогалини у системі експортно-імпортних відносин, які зумовлюють негативні валютні коливання та спричиняють знецінення гривні, вимагають формування теоретичних та прикладних засад структурної модернізації економіки.

Погоджуємось з дослідженнями Трофимчук О. А., що модернізація української економіки має бути спрямована на побудову високоефективної конкурентоспроможної динамічної соціально орієнтованої економічної системи, в якій економічний розвиток забезпечується насамперед за рахунок розширення застосування інноваційних технологій, раціонального використання людського потенціалу на базі збільшення та підвищення якісного рівня експортного потенціалу й інтеграції у світогосподарські зв'язки, розширення місткості та збалансованості внутрішнього ринку. Іншими словами, мова йде про структурну перебудову економіки держави на принципово нових засадах господарювання [1].

Значним поступом України на даному етапі розвитку, що створює значні перспективи, є визначений напрямок економічної інтеграції в економічний простір західних країн. Угоди про вільну торгівлю між Україною та Європейським Союзом, а також Канадою вже приносять значний економічний ефект: стимулюють зростання експорту та надходження інвестицій в українську економіку. Однак найважливіший аспект цих епохальних процесів – формування нового формату бізнесу, можливість для українських компаній долучитися до актуальних світових процесів.

Разом з тим, слід відмітити, що на сьогодні країна все ж залишається експортно сировино-орієнтованою країною. Хоча динаміка зовнішньої торгівлі в цілому покращилась внаслідок зростання цін на світових ринках на певну продукцію українського експорту. Зокрема, в умовах застосування положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, які регламентують питання вільної торгівлі, відбувалось збільшення вартісних обсягів експорту товарів до країн ЄС – за 2017 рік.

Основним торговельним партнером України залишається Євросоюз, частка якого в українському експорті становить майже 40,5 %, а його обсяги у поточному році зросли у 1,3 рази. Приріст імпорту з ЄС за 2017 рік склав 21 %, а його частка у загальних обсягах імпорту – 41,9 %. Друге місце у зовнішньоторговельному обороті України посідає Росія, третє – Китай (рис. 1) [2].

Експорт України до Росії упродовж I кварталу 2018 року становив 853 млн дол., що на 8 % менше, ніж у I кварталі 2017 року. Але зате імпорт з Росії до України протягом I кварталу 2018 року збільшився на 28 % порівняно з I кварталом 2017 року. Україна в цьому році активно купувала в Росії вугілля та продукцію хімічної промисловості, а також продукцію машинобудування, але не так активно [3].

За значимістю для українського експорту міцно закріпилася Польща. Експорт товарів з України до Польщі склав 816 млн дол. Польща – одна з небагатьох країн ЄС, економіка якої реально стала щільніше працювати з економікою України після підписання Угоди про асоціацію з ЄС.

Серед головних покупців українського експорту посідає Італія, Туреччина. І Італія, і Туреччина купують продукцію української металургії, переважно напівфабрикати чорної металургії.

Головним експортним товаром України для Індії є соняшникова олія. В загальному українському експорті впродовж I кварталу 2018 року частка соняшникової олії становить 9,3 % від усього експорту України. На другому місці за важливістю експорту України кукурудза. Багато її купують Іспанія і Голландія. А вже на третьому місці напівфабрикати чорної металургії [3].

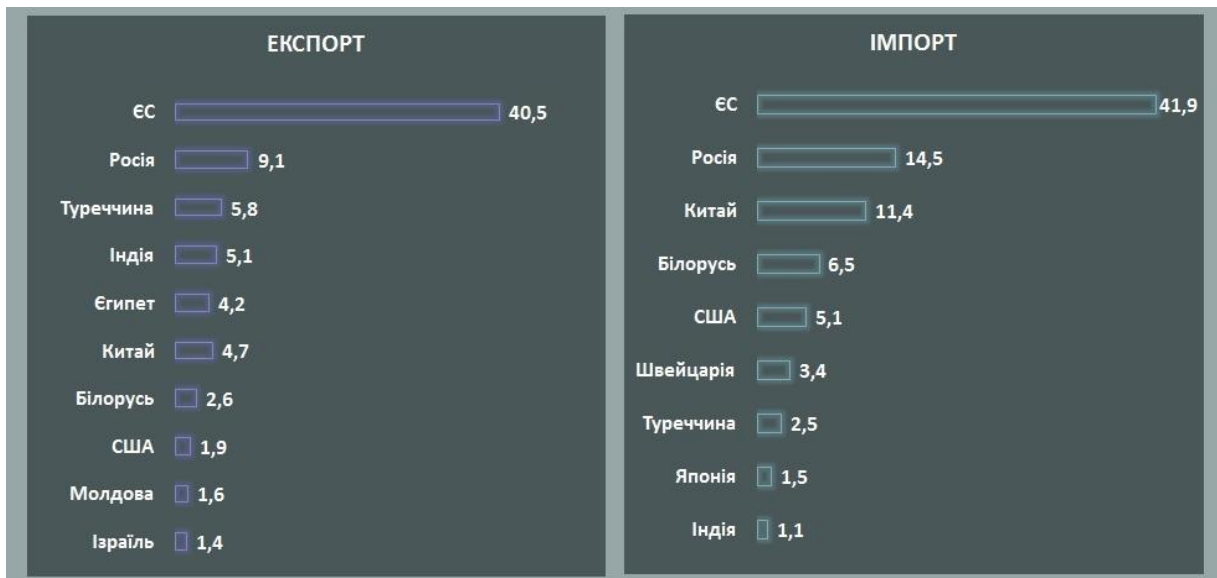


Рис. 1. Основні торговельні партнери України у 2017 р.
(частка країни у загальних обсягах експорту/імпорту, %)

Джерело [2]

Отож на запитання, які галузі має розвивати економіка України для успішного зростання ВВП і доходів економіки, відповідь є очевидною. Саме аграрна продукція та чорні метали – це те, з чим Україна завойовує світовий ринок. Разом з тим, слід враховувати такий важливий аспект, як рівень доданої вартості, що генерує той чи інший вид діяльності, що відображається у кінцевому підсумку на ВВП. Тому критеріями структурної модернізації однозначно є рівень конкурентоспроможності, інноваційності та доданої вартості, що спроможні забезпечити фінансову та валютну стабільність економіки. Отже, для України саме європейська інтеграція є визначальною при модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС. Є надія, що за допомогою Угоди про асоціацію з ЄС можна отримувати дохід та збільшити експорт з України не тільки до Польщі, а й до інших країн ЄС. Залишається сформулювати правильні пріоритети структурної модернізації вітчизняної економіки.

Список літератури

1. Трофимчук О. А. Модернізація – шлях формування ефективної економіки України / О. А. Трофимчук. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1886>.
2. Міжнародна торгівля товарами в Україні та ЄС за підсумками 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/mizhnarodna-torgivlya-tovaramy-v-ukrayini-ta-yevrosoyuzi-pidsumky-2017-roku>.
3. Офіційний сайт Головного управління Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 330.342

Кліменко О. М.

к. е. н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії, статистики та прогнозування,
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця,

Пивавар І. В.

к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, статистики та прогнозування,
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця

ПРОБЛЕМИ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

В даний час багато економістів розглядають проблему структурної трансформації національних економічних систем, оскільки вони істотно впливають на потенціал розвитку

країни. Структурні зміни в національній економіці однозначно є ефективними в забезпеченні стабільного економічного зростання. До проблеми формування і функціонування економічної системи звертали свій дослідницький інтерес представники багатьох напрямків і шкіл економічної теорії. Безсумнівний інтерес для дослідження трансформації економічної системи мають ідеї змішаної економіки. Представники соціально-правової школи А. Вагнер і нової історичної школи В. Зомбарт обґрунтували положення про поєднання різних (приватного і державного) секторів економіки, різних форм власності [3]. Пізніше в теоріях недосконалої конкуренції і кейнсіанства було приділено велику увагу поєднанню ринка і держрегулювання. Як відомо, ці ідеї отримали розвиток в післявоєнний період в нео- і посткейнсіанстві, неокласичному синтезі, ряді напрямків інституціоналізму. В цей же період активізувалися розробки проблем соціалізації, економічних і неекономічних мотивів. Вони знайшли відображення в лівому кейнсіанстві, неоліберальній моделі соціального ринкового господарства, окремих течіях інституціоналізму, різноманітних соціал-реформістських теоріях. Також в теоріях постіндустріального суспільства, культуроцентричеських концепціях модернізації та постмодернізму, етичних і національно орієнтованих концепціях набули поширення ідеї «надекономічної» складової і її інтеграції в економічну систему. Всі ці темі, моделі, ідейні напрямки розширюють у теперішній час дослідницьку базу трансформації економічної системи.

Отже, процес структурних змін привертав увагу економістів протягом довгого часу. Ця тема досліджень є актуальною і в даний час. Так, ще в 40-х рр. XX ст. Д. Кларк [3] пропонував саме уживане і традиційний поділ національної економіки на три сектори: сільське господарство, виробництво та послуги. Тоді ж І. Фішер, а трохи пізніше – в середині 50-х рр. XX ст. Ю. Вольф і Ж. Фурастьє зробили значний внесок в пояснення секторного підрозділу національної економіки та її змін [4]. Уже в нинішньому столітті, в 2008 році, А. Крюгер і Х. С. Руерте підсумовували теоретичні аспекти структурних змін національних економік. Так, основний аспект гіпотези з трьома секторами, виделеного Ж. Фурастьє, І. Фішером і Д. Кларком, полягає в тому, що під час процесу економічного розвитку відбувається зміна зайнятості від сільського господарства до виробництва і потім до послуг [3].

Значний внесок у дослідження в області економічного зростання та інтерпретації процесу структурних змін зробив С. Кузнець в 1973 році. Він вивів співвідношення між збільшенням рівня ВВП на душу населення і зрушенням в структурі споживання. Він заявляв, що серед інших факторів технологічний прогрес є основним джерелом економічного зростання і структурних змін [2]. Крім того, існують деякі докази, що сукупний економічний ріст викликає структурні зміни, а також навпаки [1]. Все це вказує на необхідність структурних змін для запланованого розвитку національної економіки.

Підвищення значущості третинного сектору, особливо економіки знань, сьогодні є переважаючим фактором структурних змін в більшості країн. Крім того, широко відомо, що виробництво сприяє як національному, так і регіональному розвитку. Тому очевидним є необхідність переіндустріалізації на національному та регіональному рівні. Крім того, А. Вельфлі вказує, що послуги і виробництво взаємодіють один з одним таким чином, що це може бути вигідним для всіх галузей [1].

Разом з тим багато аспектів структурної трансформації економічних систем продовжують залишатися недостатньо дослідженими. Багаторічна практика розвитку постсоціалістичних країн є солідною емпіричною базою для більш глибокої теоретичної опрацювання проблем трансформації економічних систем і формулювання пропозицій щодо її подальшого здійснення.

Ретельного вивчення структурної трансформації національних систем вимагають такі вагомі фактори, як:

- значне прискорення і ускладнення світових економічних процесів; посилення міжсистемних інтеграцій;
- розкриття процесу структурної трансформації економічних систем з урахуванням його складності та невизначеності майбутніх етапів розвитку;
- врахування спільних сучасних тенденцій, глобалізаційних процесів, явищ, обумовлених заходом індустріальної епохи розвитку і переходом до постіндустріального суспільства;

- взаємозв'язок і взаємодоповнення процесів формування економічних відносин і розвитку інститутів;
- інституційні, соціокультурні, постіндустріальні характеристики; сформовані моделі трансформації економіки надмірно економізовані;
- питання адаптації тенденцій економічного розвитку високорозвинених країн до національних, соціокультурних умов постсоціалістичних держав, які переживають системну трансформацію; тощо.

У країнах з трансформаційною економікою структура національної економіки вимагає внесення суттєвих змін до і переходу до ринкової економіки. Отже, регіональна спеціалізація і концентрація певних типів економічної активності в конкретних регіонах країни пов'язують ці регіони і сприяють як розвитку кожного регіону, так і зв'язків між ними, що, в кінцевому підсумку, призводить до зростання національної економіки.

Список літератури

1. Дубровская Н. В. Обеспечение качества образовательных программ экологической направленности – шаг к устойчивому экономическому развитию / Н. В. Дубровская, Е. С. Мищенко // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского. – 2017. – № 1 (63). – С. 122 – 130.
2. Kuznets, S. 1973. 'Modern Economic Growth: Findings and Reflections'. American Economic Review 63 (3): 247–58. doi:10.2307/1914358.
3. Fracasso, A., and Vittucci Marzetti, G. 2017. 'Estimating Dynamic Localization Economies: The Inadvertent Success of the Specialization Index and the Location Quotient'. Regional Studies, no. December 2016: 1–14. doi:10.1080/00343404.2017.1281388.
4. Wolf, A. 2005. 'The Service Economy in OECD Countries'. The Service Economy in OECD Countries. Vol. 3. doi:10.1787/212257000720.

УДК 332.1

Колеснікова В. В.

викладач-методист вищої категорії,

Северодонецький хіміко-механічний технікум

Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля,

Кукушкіна Л. М.

викладач вищої категорії,

Северодонецький хіміко-механічний технікум

Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

СПЕЦИФІКА ЕМЕРДЖЕНТНОСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА ЛУГАНЩИНІ

Стратегічно важливим для України на сьогодні є процес децентралізації, тобто передачі повноважень та фінансів від державної влади якнайближче до людей – органам місцевого самоврядування, що триває з 2014 року і вже має певні результати. При взаємодії елементів соціально-економічної системи як цілісного явища виникають її нові властивості, відсутні у її елементів і звані емерджентними (від англ. emergence – поява). Якість реформи децентралізації – це результат саме комплексної взаємодії низки складових, що формують ОТГ (Об'єднання територіальних громад) та створюють умови для ефективного державного управління. Ця тема потребує детального вивчення, оскільки задекларовані в реформі заходи стосуються кожного з громадян нашої держави.

Емерджентність по суті висловлює незвідність властивостей будь-якої системи до властивостей її елементів. А цілісність системи полягає, з одного боку, в стійкій взаємодії її основних елементів, а з іншого – в її відносній самодостатності, здатності відтворювати свої властивості, а також в наявності внутрішніх джерел розвитку [1]. Процес реформування діючої системи управління в нашій державі є здебільшого наслідком її недосконалості та наявності ознак емерджентності. Достатньо просто звернутись до загальнодоступних джерел статистичної інформації, , щоби зробити очевидні висновки: система управління державою потребує термінового реформування, кожний територіальний підрозділ захлинається у масі проблем соціального та економічного характеру.

Аналіз дозволяє ідентифікувати такі проблеми стратегічного управління Україною та її територіальними складовими: відсутність стратегії розвитку України; відсутність спадковості в діяльності центральних органів державної влади (19 урядів за 23 роки) та місцевих органів влади (при зміні владних команд нові центральні та місцеві еліти, як правило, відкидають вже розроблену попередниками стратегію, навіть якщо вона є дієвим документом); декларативність програмних документів та нерозробленість механізмів їх реалізації; відсутність відповідальності за неналежне виконання програмних заходів; відсутність програми діяльності Уряду та стратегій розвитку більшості первинних суб'єктів самоврядування базового рівня [2, с. 33].

Для запобігання кризи системи управління уряд розпочав доволі тривалий, але такий важливий процес реструктурування влади шляхом децентралізації. Системний підхід до формування ОТГ наразі втілено у ряді нормативних та законодавчих актів та у наступному механізмі проведення реформи: 1) визначення територіальної основи органів місцевого самоврядування та виконавчої влади; 2) розмежування повноважень між органами місцевого самоврядування різних рівнів; 3) розмежування повноважень між органами місцевого самоврядування та виконавчої влади; 4) визначення потреби в ресурсах на кожному рівні; 5) забезпечення підзвітності органів місцевого самоврядування перед виборцями і державою.

На сьогодні кожна громада може проаналізувати ефективність мобілізації власних ресурсів, раціональність використання власних бюджетних коштів і прийняття якісних управлінських рішень саме з власної точки зору, без зайвого посилення до «вищої влади». Хіба такий системний підхід не здатен вплинути на явище емерджентності системи управління?

Особливі умови втілення ідей децентралізації склалися в районі проведення ООС, зокрема, в Луганській області. До початку бойових дій основні соціально-економічні причини децентралізації насправді визначались як такі, що характерні для будь-якої вітчизняної територіальної громади: неспроможність здійснювати власні і делеговані повноваження щодо соціально-економічного розвитку, утримання закладів освіти та охорони здоров'я; обмеженість ресурсів у бюджетах розвитку інвестицій в інфраструктуру; складна демографічна ситуація (явна тенденція до погіршення кількісних та якісних параметрів людських ресурсів). Незважаючи на великі труднощі, які пов'язані з проведенням ООС, відбувається він і у Луганській області. На сьогодні тут запрацювало в цілому 22 ОТГ, процес децентралізації відбувається у області досить повільно через ряд обставин (військові дії та, як наслідок, системні зміни в соціально-економічній структурі регіону). Але на Луганщині його потрібно здійснювати з урахуванням менталітету місцевого населення, абсолютно без примусу, тільки шляхом переконання, на основі інформування громадян щодо переваг передового досвіду діяльності вітчизняних та закордонних громад. Ця системна особливість дещо ускладнює і без того непростий процес реформи. Але саме децентралізація як реформа може реально «згладити» наслідки виходу України з системної кризи, та перетворити країну із сполучення окремих (на перший погляд) територіальних утворень у неподільну, самодостатню, економічно та соціально міцну сучасну державу. Основні проблеми запровадження реформи: місцеві мешканці не зовсім розуміють (або не хочуть зрозуміти) сутність реформи, відповідно, не поспішають реагувати практично; реальний об'єм роботи у громаді відлякує діючих голів сільських, міських та селищних рад від змін, вони не у захваті від додаткової відповідальності, адже роботи у громаді значно більше; відсутність системного підходу до змін в місцевому самоврядуванні і до адміністративно-територіальної реформи; у більшості громад не вистачає якісних кадрів.

За результатами дослідження пропонуються такі напрями підвищення ефективності об'єднаної територіальної громади в умовах Луганської області, підконтрольній Україні:

1) формування нової сучасної моделі територіальної організації управління, яка б базувалася на принципах регіонального та муніципального менеджментів, що ґрунтуються на креативному підході до управління з використанням системи управлінських технологій;

2) у рамках ситуаційного підходу в забезпеченні управління економічним розвитком кожне місто повинно враховувати свої особливості на основі проведення місцевої економічної політики [3, с. 75];

3) створення умов для розвитку малого і середнього бізнесу, що забезпечить підвищення само зайнятості та зайнятості населення громади (пільгове кредитування, можливість брати участь у реальних конкурсах на отримання грантів та тендерів тощо);

4) активізація роз'яснювальної роботи з платниками податків (оподаткування землі, яка оброблялася нелегально або такої, де нелегально видобувались корисні копалини («копанок»), введення туристичного збору від баз відпочинку, які працюють на території ОТГ).

Список літератури

1. Сорока К. О. Основи теорії систем і системного аналізу: навч. посібник / К. О. Сорока. – ХНАМГ, 2004. – 291 с.
2. Панухник О. Системний підхід до формування та впровадження програмних заходів: територіально-ієрархічний зріз / О. Панухник // Галицький економічний вісник – Тернопіль : ТНТУ, 2014. – Том 45. – № 2. – С. 32 – 38.
3. Монастирський Г. Модернізація технологій управління економічним розвитком міста на принципах менеджменту / Г. Монастирський // Схід. – 2012. – № 1. – С. 75

УДК 330.564.2

Колодій С. К.

аспірант кафедри економіки та інформаційних технологій,
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ВПЛИВ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЧИННИКІВ НА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ

Все більше уваги останнім часом приділяється інституціональній складовій економічної системи. Серед багатьох чинників, що впливають на функціонування економіки інституціональні чинники сьогодні відіграють дуже важливу роль. Аналіз розвитку інституціональної складової сучасної економіки, впливу формальних та неформальних інститутів на економічні процеси дозволяє проникнути у сутність тих трансформаційних процесів, що відбуваються зараз в нашій країні. Вивчення інституційних чинників значно розширює можливості дослідження соціально-економічних процесів. В цьому аспекті треба відмітити, що інституціональна складова оказує суттєвий вплив і на формування доходів населення. А отже визначення інституціональних чинників, що прямо або побічно впливають на формування доходів населення є дуже важливим при вивченні питання їхнього регулювання.

Дослідженням впливу інституціональної складової на функціонування економічної системи присвячено багато робіт сучасних науковців. Зокрема аналізу сутності та співвідношення формальних та неформальних інститутів, впливу інституціональних чинників на економічний розвиток в цілому та доходи населення зокрема присвячено роботи закордонних та вітчизняних науковців Д. Норта [1], Є. Д. Вайсмана [2], О. Є. Мазур [3], О. Г. Чубаря [4] та ін.

При дослідженні процесу формування доходів населення дуже важливим є врахування дії як формальних та і неформальних інститутів, що є характерними для суспільства. Оскільки термін «інститут» є мультидисциплінарним та має багато тлумачень, ми будемо розглядати його з точки зору сучасного інституціоналізму, де інститут – це сукупність норм та правил, які формують поведінку людей та визначають функціонування економічної системи в цілому. Значну роль при цьому відіграє сформоване інституціональне середовище.

Поняття «інституціональне середовище» має багато визначень, більшість з яких збігається в тому, що це сукупність певних структурних елементів або, використовуючи термінологію притаманну інституціональній економічній теорії, інститутів, що взаємодіють

між собою та тими суб'єктами, що функціонують в ньому. Ми поділяємо думку О. Г. Чубаря, який визначає інституціональне середовище як сукупність найважливіших фундаментальних економічних, соціальних, правових, політичних, морально-етичних, культурних правил та норм, які визначають поведінку та взаємовідносини в суспільстві, у тому числі між суб'єктами господарювання та державою, і повинні бути спрямовані на підвищення ефективності економіки та рівня життя населення [4, с. 100]. Пов'язані та взаємодіючі між собою складові інституціонального середовища формують його структуру. Тому ефективність інституціонального середовища визначається тим, які інститути та відносини домінують в ньому, формальні чи неформальні.

Повертаючись до питання важливості інститутів, визначимо, що формальні інститути – норми та правила, закріплені у законодавчих та нормативних актах, які захищаються законом та є обов'язковими для виконання, тому їх вплив передбачуваний та контрольований. У той час як неформальні інститути – звичаї, традиції поведінки у суспільстві, формуючись багатьма роками, базуються на негласних правилах та дуже складно піддаються регулюванню.

Домінування неформальних інститутів в структурі інституціонального середовища призводить до розвитку корупції, захоплення окремими економічними агентами природних ресурсів, активів суспільства та їхнього використання за для отримання надприбутків. У зв'язку з суттєвим впливом на формування доходів окремих груп населення такого інституту як влада або його неформальної форми – владовласності, значний розвиток отримала владна теорія формування доходів, яку, на наш погляд, можна розглядати як розвиток теорії суспільного вибору. Ця теорія виходить з того, що владні повноваження окремих осіб дозволяють їм отримувати факторні та (або) рентні доходи. Оскільки владовласники та люди, що є наближеними до них отримують значну вигоду від свого положення, то ніхто з них не зацікавлений в зміні ситуації яка склалась. Іншими словами, чим сильніше розвинута корупція у суспільстві, тим складніше її подолати. Це ще більше загострює проблему справедливості розподілу та формування доходів у суспільстві.

Одним з наслідків непропорційної структури інституціонального середовища стає тіньова економіка. Знижуючи рівень конкурентоспроможності країни, тіньова економіка зменшує рівень ВВП, дохідну частину бюджету країни, погіршує інвестиційний клімат в країні, оказуючи негативний вплив на рівень доходів та добробуту в країні.

Крім цього недосконала структура інституціонального середовища ще більше загострює проблему асиметрії інформації, яка, будучи одним з результатів так званого «фіаско ринку», сьогодні є притаманною для всіх ринків, впливаючи на прийняття суб'єктами рішень, далеких від оптимальних.

Аналізуючи вплив інституціональних чинників на формування доходів населення треба враховувати і схильність господарюючих суб'єктів до опортуністичної поведінки та максимізації власної вигоди. Багато прикладів порушення укладених угод через опортуністичну поведінку вимагає створення державних інституцій, тобто формальних інститутів, які б формували умови для дотримання цими суб'єктами контрактів та гарантували їх виконання.

Таким чином, інституціональні чинники суттєво впливають на процес формування доходів, певною мірою регулюючи процес їх розподілу та ступінь стратифікації суспільства. Суттєвий вплив на формування доходів населення здійснюють сформовані в суспільстві неформальні інститути, поширення негативних форм яких (корупція, владовласність та ін.) свідчить про недосконалість структури інституціонального середовища та потребує регулювання з боку держави. А скільки неформальні інститути досить складно піддаються регулюванню, то рівень доходів населення в великій мірі залежить від розвитку державних інституцій, що впливають на нього та стримують вплив негативних форм неформальних інститутів. Тому надалі перспективним, на нашу думку, є дослідження можливих напрямів адаптації державних інституцій до сучасних умов та визначення засобів інституціонального регулювання доходів населення.

Список літератури

1. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
2. Вайсман Е. Д. Анализ институциональной среды предпринимательства России: структурно-временной срез / Е. Д. Вайсман, М. В. Подшивалова // Теоретические основы экономики и управления. – 2015. – Вып. 3 (221). – С. 19–31.
3. Мазур О. Є. Управління інституціональною динамікою: узагальнення сучасних підходів / О. Є. Мазур // Проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 254–260.
4. Чубарь О. Г. Інститути та інституціональне середовище: теоретичні узагальнення засад економічного розвитку / О. Г. Чубарь // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 3 (40). – С. 98–104.

УДК 330.322: 628.1

Мандзик В. М.

к. е. н., с. н. с.,

старший науковий співробітник

відділу економічних проблем водокористування

ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»

**ІНТЕГРОВАНЕ УПРАВЛІННЯ ВОДНИМИ РЕСУРСАМИ УКРАЇНИ:
ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ**

В умовах ринкової економіки роль держави по відношенню до водних ресурсів істотно видозмінюється, а основна увага зосереджується на реалізації функцій інтеграції балансу інтересів всіх учасників водоресурсних відносин, включаючи владу, бізнес і суспільство в напрямку досягнення ефективного екологічного, соціального і економічного розвитку.

Досвід зарубіжних країн свідчить, що ефективною альтернативою управлінню водокористуванням за покомпонентним, територіально-галузевим принципом може стати система інтегрованого управління водними ресурсами.

Система інтегрованого управління позитивно сприймається державними та муніципальними водними інституціями особливо щодо транскордонного співробітництва у ситуації коли водокористування у верхній течії загрожує якості води, наростаючому фізичному та екологічному вичерпанню водних ресурсів.

Поштовхом до прийняття концепції інтегрованого управління саме водними ресурсами у більшості європейських країн як уніфікованого підходу став План дій і Цілі розвитку тисячоліття, прийняті на Всесвітньому Саміті з питань сталого розвитку в Йоганнесбурзі у 2002 році де було задекларовано необхідність застосування екосистемного підходу до управління водними ресурсами.

Інтегроване управління водними ресурсами це – система управління, побудована на обліку та моніторингу всіх видів водокористування розташованих в межах регіональних екосистем відповідних річкових басейнів, що враховує інтереси різних галузей та ієрархічних рівнів водокористування, залучає всі зацікавлені сторони до процесу прийняття рішень та сприяє ефективному і сталому їх використанню [1].

Першочерговими заходами щодо формування моделі інтегрованого управління водними ресурсами мають бути:

- лібералізація форм власності на водні об'єкти та водогосподарські споруди шляхом подальшої інституціоналізації приватного та комунального сектору;
- підвищення інвестиційної привабливості водогосподарських об'єктів шляхом пільгового оподаткування та кредитування проектів модернізації гідротехнічних споруд;
- диверсифікація організаційно-правових форм підприємницької діяльності у сфері водокористування через упровадження різних видів партнерських відносин;
- формування єдиної регуляторної політики у сфері водогосподарського та водоохоронного підприємництва через уніфікацію процедур реєстрації, санації та надання консалтингових послуг;

– зняття бар'єрів для залучення зовнішніх інвестицій у національний водогосподарський комплекс через упровадження спеціального режиму митного регулювання ввезення високотехнічного водоочисного обладнання [2].

У цілому система інтегрованого управління водними ресурсами є певним викликом традиційному підходу, що історично сформувався у багатьох країнах. Необхідно визнати, що наявна система управління водними ресурсами, яка побудована за покомпонентним, територіально-галузевим принципом спричиняє надзвичайно високі та недопустимі на сучасному етапі розвитку людства економічні, соціальні та екологічні витрати. Якщо ситуацію залишити незмінною, то дефіцит і погіршення якості водних ресурсів стануть вирішальними чинниками, що обмежують майбутній економічний розвиток, збільшення виробництва продуктів харчування та забезпечення елементарних послуг у сфері охорони здоров'я і гігієни. Ситуація, при якій система управління залишається без змін, веде до екологічної, фінансової і соціальної нестійкості. В результаті переходу до моделі інтегрованого управління водними ресурсами, заснованого на відповідних принципах та з урахуванням проведення організаційних, технічних й інших заходів, а також за умови забезпечення достатнього обсягу фінансування, в Україні можуть бути досягнуті позитивні результати з реформування системи управління водними ресурсами. Головні з них це: досягнення стабільності системи водозабезпечення населення та економіки країни якісними водними ресурсами при значному скороченні непродуктивних втрат води в системах водоподачі; впровадження принципів демократичного управління водними ресурсами шляхом залучення до управління представників всіх сторін і секторів, зацікавлених у використанні водних ресурсів, поступової передачі їм керівництва на нижніх ешелонах водної ієрархії і активної участі їх і держави на партнерських засадах в підтримці і розвитку систем; вирішення частини соціальних проблем, пов'язаних зі справедливим рівномірним і стійким забезпеченням питною водою населення.

Список літератури

1. Духовный В. А. Интегрированное управление водными ресурсами: опыт и уроки Центральной Азии – навстречу четвертому Всемирному водному форуму / В. Духовный, В. Соколов. – Ташкент 2005 – 97 с.

2. Рентні засади модернізації водогосподарського комплексу України: [монографія] / [за заг. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М. А. Хвесика]. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2016. – 238 с.

УДК 338.2:347.73

Прилуцкая Н. А.

старший преподаватель кафедры менеджмента,
Брестский государственный технический университет

РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ НЕСОСОЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ФУНКЦИОНИРУЮЩИЙ ИНСТИТУТ ИЛИ ДИСФУНКЦИЯ ИНСТИТУТА?

В свободной экономической системе несостоятельность некоторых предприятий является имманентно присущей рынку. Однако она имеет негативные последствия для собственников бизнеса, его контрагентов, работников и государства. Для минимизации негативных экономических и социальных результатов этой ситуации, а также для недопущения криминализации при разрешении неплатежеспособности государства регулируют эту сферу посредством формирования института несостоятельности и банкротства (далее – ИНБ). Режим государственного регулирования отношений несостоятельности имеет также большое значение для содействия развитию предпринимательства и инвестиционного доверия за счет снижения неопределенности, связанной с риском взаимодействия с неэффективным или токсичным бизнесом и потери активов.

В Республике Беларусь в 1991 г. был принят Закон о банкротстве, что послужило целям первичной институционализации отношений несостоятельности и банкротства. В связи с сохранившимся с советских времен доминированием госсектора в формировании ВВП и количеством занятых на государственных предприятиях, законодательство о банкротстве носит протекторский характер. Это реализуется в следующем: закрепление законодательно особого статуса и порядка банкротства предприятий с государственным участием в уставном капитале, градообразующих предприятий, стратегических и т. д.; наличие постоянно действующих при местных органах власти комиссий по предупреждению несостоятельности, занимающихся мониторингом более чем 6000 таких предприятий; наличие отдельной категории антикризисных управляющих, уполномоченных на банкротство указанных предприятий с особым, не всегда прозрачным порядком их рекрутации, аттестации, стимулирующей части оплаты их труда; наличие асимметрии прав должника и кредитора по входу в процедуры; наличие высоких барьеров для кредитора при инициировании дела о банкротстве в отношении госпредприятия (в отличие от обычного должника) [2] и др.

Создавая преференции должнику, а еще более должнику – государственному предприятию, государство повышает транзакционные издержки кредитора.

Такая асимметрия прав кредитора и должника могла бы быть оправданной только как временное явление и только с точки зрения структурных особенностей белорусской экономики и ее транзитивного состояния.

Согласно данным Единого государственного реестра сведений о банкротстве за период 01.01.1991 г. по 29.09.2018 г. экономическими судами было завершено 8697 дел, из них прошли процедуру санации 144, а успешно ее завершили (восстановили платежеспособность или заключили мировое соглашение) только 12 [3].

На наш взгляд, цифры красноречиво говорят о том, что прямым экономическим эффектом за годы функционирования ИНБ является 12 «реанимированных» предприятий. Этот результат в соотношении с размером государственных затрат на функционирование механизма (финансирование деятельности комиссий по несостоятельности, финансирование подготовки и деятельности государственных управляющих, помощь предприятиям из средств бюджета и т. д.) еще предстоит оценить.

Таким образом, действующий в Республике Беларусь ИНБ учитывает структурные особенности экономики, ее транзитивный характер и позволил сохранить социально-экономическую систему в период трансформаций. Он имеет прикладной процедурный характер и отвечает задаче формирования универсального правового режима. С этой точки зрения можно считать белорусский ИНБ функционирующим институтом. Однако заложенный в него протекторский подход себя исчерпал. Он нарушает принцип состязательности хозяйственного процесса из-за асимметрии права, создает потенциал злоупотребления правом и переносит основное бремя ущерба на кредиторов. Это формирует долгосрочный негативный инвестиционный сценарий страны. В этом заключается дисфункция института, так как он не способствует стратегическому экономическому развитию.

Стратегическим ориентиром эффективно функционирующего ИНБ, на наш взгляд, должен быть долгосрочный экономический рост государства, примат безусловной платежной дисциплины, перераспределение активов в пользу более экономически эффективных предприятий.

Список литературы

1. Об экономической несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь от 13.07.2012, № 415-З // Нац. Правовой Интернет-портал Респ. Беларусь / Нац. Центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=h11200415 (дата обращения: 29.09.2018).
2. Прилуцкая Н. А. Возбуждение процедуры банкротства в Республике Беларусь: возможности кредитора и должника / Н. А. Прилуцкая // Сборник материалов III Международной научно-практической конференции «Менеджмент субъектов хозяйствования: проблемы и перспективы развития», Житомир, 21 – 23 декабря 2017 г. – Житомир: ЖГТУ, 2017. – С. 37 – 40.
3. Должники – ИС ЕГРСБ. [Электронный ресурс] // Единый государственный реестр сведений о банкротстве Режим доступа: <https://bankrot.gov.by/Debtors/DebtorsList>. (дата обращения: 29.09.2018).

УДК 336.2

Пушкар'юв Д. М.
магістр кафедри міжнародної економіки,
Національний авіаційний університет,
Скороход П. А.
магістр кафедри міжнародної економіки,
Національний авіаційний університет

АНАЛІЗ СТАНУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Державний борг відіграє важливу роль у макроекономічній системі нашої держави. Це пов'язано з тим, що відносини щодо погашення, формування та обслуговування державного боргу безпосередньо впливають на державні фінанси, інвестиційний клімат, грошовий обіг та розвиток міжнародних відносин між державами.

Державний борг в Україні – це загальна сума державного боргу, що складається з усіх випущених та непогашених боргів держави, включаючи державні боргові зобов'язання, які набувають чинності внаслідок виданих гарантій за кредитами або зобов'язаннями, що виникають з законодавства чи боргу Угода. Розрізняють зовнішній та внутрішній державний борг [1].

Внутрішній борг являє собою фінансові зобов'язання держави, що виникають у зв'язку із залученням коштів від неурядових організацій і населення країни для реалізації державних програм.

Глобальна проблема всіх держав – це зовнішній борг. У свою чергу, зовнішній борг є невід'ємною частиною державного боргу за зовнішніми кредитами і борговими зобов'язаннями перед нерезидентами. Зовнішня заборгованість є найнебезпечнішою для економіки держави, оскільки вона пов'язана з необхідністю оплати ресурсів країни.

Постійний дефіцит державного бюджету є причиною виникнення і збільшення державного боргу країни. Під контролем державного боргу маєтись на увазі сукупність різних заходів, операцій, які здійснюють уповноважені органи, також змінюються терміни і умови по раніше випущених позиках і по розміщенню нових боргових зобов'язань [2].

Все це сприяє зменшенню вартості боргу, запобігає переповненню ринку позиковими зобов'язаннями держави.

Динаміка державного боргу України за 2009 – 2018 рр. представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Державний борг України з 2009 по 2018 рр., млн. грн.

Станом	Зовнішній борг	Внутрішній борг	Загальний борг	%
на 31.12.2009	211751,7	105132,9	316884,6	
на 31.12.2010	276745,6	155489,8	432235,4	+36,4%
на 31.12.2011	299413,9	173707,7	473121,6	+9,5%
на 31.12.2012	308999,8	206510,7	515510,6	+9,0%
на 31.12.2013	300025,4	284088,7	584114,1	+13,3%
на 31.12.2014	611697,1	488866,9	1100564,0	+88,4%
на 31.12.2015	1042719,6	529460,6	1572180,2	+42,9%
на 31.12.2016	1240028,7	689730,0	1929758,7	+22,7%
на 31.12.2017	1374995,5	766678,9	2141674,4	+11,0%
на 31.08.2018	1344389,1	772278,7	2116667,8	-1,2%

Джерело: розроблено на основі [3]

Згідно з наявною статистикою Міністерства фінансів, представленої в табл. 1, ясно, що державний борг швидко збільшився з 2013 року на 88,4 %. Це сталося через складну політичну ситуацію через різку зміни влади.

Проблемним аспектом боргової ситуації в Україні є також деформована структура державного боргу за видами валют. Таким чином, за станом на 30 червня 2018 року частка боргових зобов'язань, виражених в доларах США, становила 71,4 % від загальної суми державного та гарантованого боргу (рис. 1).

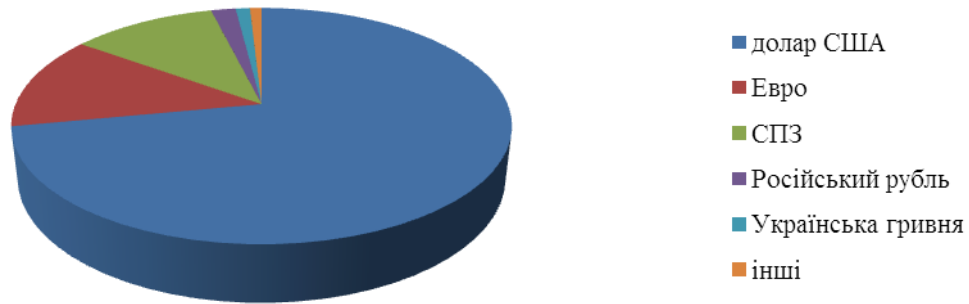


Рис.1. Валютна структура валового зовнішнього боргу України на 30 червня 2018
Джерело: розроблено автором на основі [4]

Валютна структура державного боргу України свідчить про високу вразливість державних фінансів України до ризиків коливань валютного курсу гривні. В цьому контексті слід згадати, що всі значні і слабко-керовані девальвації гривні в нашій країні давали поштовх до дефолтів і реструктуризацій державного боргу.

Список літератури

1. Поняття державного боргу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org>.
2. Киселева Е. А. Макроэкономика: конспект лекций / Е. А. Киселева. – М.: Эксмо, 2006. – 832 с.
3. Статистичні дані державного боргу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/2018>.
4. Структура зовнішнього боргу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/foreigndebt/struct>.

УДК 339.7

Фещук М. Ю.

викладач кафедри фінансів та економіки,
Київський університет ім. Бориса Грінченка

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Інвестиційна привабливість національної економіки є важливим фактором забезпечення сталого розвитку економіки країни та становлення її позитивного інвестиційного іміджу. Значною мірою інвестування впливає на вирішення соціально-економічних проблем, з якими стикається будь-яка країна. На сьогоднішній день, проблема низького рівня капіталовкладень та відсутності припливу інвестицій є актуальною для України та потребує вирішення.

Теоретичні дослідження інвестиційної привабливості національної економіки, варто відзначити в таких працях іноземних та вітчизняних науковців, як Дж. Кейнс, Л. Роббінс, Дж. Сакс, М. Фрідмен, Ф. Хайек, Д. Хікс, У. Шарп, І. Бланк, А. Гайдуцький, С. Захарін, В. Осецький, М. Панков, А. Пересада, С. Румянцев, І. Сазонець, В. Федоренко та ін.

Зважаючи на проведені дослідження та значні науково-практичні напрацювання проблеми підвищення рівня інвестиційної привабливості національної економіки потребує подальших досліджень.

Проведені в останні роки реформи в Україні, дали змогу покращити інвестиційний клімат та мали позитивно вплинути на економічне зростання, все-таки спостерігається зменшення припливу інвестицій, зокрема іноземних в економіку України (табл. 1), які є вкрай важливі для досягнення стабільного економічного зростання національної економіки.

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в Україні з 2010 по 2018 рр., млн. дол. США

Прямі іноземні інвестиції в Україні з 2010 по 2018 рр. (млн. дол. США)						
Роки	ППП в Україні		ППП з України		Сальдо	
1	2	3	4	5	6	7
2010	6495	1679	736	574	+5759	23,7%
2011	7207	712	192	-544	+7015	21,8%
2012	8401	1194	1206	1014	+7195	2,6%
2013	4499	-3902	420	-786	+4079	-43,3%
2014	410	-4089	111	-309	+299	-92,7%
2015	2961	2551	-51	-162	+3012	907,4%

Продовж. табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
2016	3284	323	16	67	+3268	8,5%
2017	2202	-1082	8	-8	+2194	-32,9%
2018	430	-1772	2	-6	+428	-80,5%

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

Джерело [3]

Прямі іноземні інвестиції є найбільш бажана форма капіталовкладень в економіку, що розвиваються, вони дозволяють реалізовувати великі проекти, крім того в країну надходять нові технології, нові практики корпоративного управління.

Виходячи з наведених даних, з 2010 по 2018 рр. найвищий рівень індексу інвестиційної привабливості національної економіки спостерігається в I кварталі 2011 року – 3,43 бали, найнижчий в IV кварталі 2013 року – 1,81 бали, проте в III кварталі 2015 року індекс набув значення 2,56 бали, а наприкінці року показник склав 3,03 балів за 5-бальною шкалою (шкала Лайкерта). У першому півріччі 2017 року індекс вийшов з негативної площини вперше з 2011 року. В першому півріччі 2017 року індекс дорівнював – 3,15 бала. А минулого року він становив: 2,88 та 2,85 бали – у червні та грудні відповідно. Згідно з методикою Європейської Бізнес-Асоціації [4], індекс інвестиційної привабливості набуває різних характеристик в залежності від значень (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика значень індексу інвестиційної привабливості за методикою ЄБА

Значення	Характеристика
0 – 3	Негативне
3	Нейтральне
5	Позитивне

Джерело [4]

Відповідно до запропонованої методики розрахунку, рівень індексу інвестиційної привабливості національної економіки України на сьогодні, не досягає нейтрального значення. Існує ряд стримуючих факторів, які гальмують розвиток інвестиційного ринку України [1; 2], що в свою чергу спричинює зниження потенційно можливих інвестицій в національну економіку України. Основні причини, що обумовлюють несприятливий інвестиційний клімат в Україні це високий рівень корупції, відсутність прогресу у створенні антикорупційного суду, уповільнений темп реалізації судової та земельної реформ, конфлікт на Сході – ці та інші чинники, на жаль, не додають інвесторам оптимізму.

З метою підвищення інвестиційної привабливості національної економіки, покращення інвестиційного клімату в Україні та активізації іноземного інвестування вважаємо за доцільне запровадження таких заходів:

- впровадження економічного механізму страхування ризиків для іноземних інвесторів;
- підвищення інвестиційного потенціалу регіонів, не привабливих для іноземних інвесторів;
- забезпечення стабільності законодавства у сфері інвестування і оподаткування;
- розвиток системи державних гарантій, що надаються іноземному інвестору;
- вирішення загальнонаціональних проблем виходу України з економічної кризи та поліпшення ситуації в зоні АТО.

Отже, запровадження розглянутих шляхів підвищення рівня інвестиційного клімату, а також рівня інвестиційної привабливості національної економіки України призведе до припливу інвестицій, особливо іноземних та забезпечить створення умов для переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки країни.

Список літератури

1. Рамський А. Ю. Роль державного регулювання ринку інвестицій в Україні [Електронний ресурс] / А. Ю. Рамський // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
2. Рамський А. Ю. Теоретичні положення формування ринку інвестицій в Україні / А. Ю. Рамський // Інноваційна економіка. – 2014. – № 4 (53). – С. 21 – 24.
3. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України: [сайт]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2017>.
4. Європейська Бізнес Асоціація [Електронний ресурс] // Європейська Бізнес Асоціація: [сайт]. – Режим доступу: <https://eba.com.ua>.

СЕКЦІЯ 4
SECTION 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ
ECONOMICS AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

УДК 33.336:658.15

Бруслиновська І. В.

студентка 2 курсу СО «Магістр» спеціальності 072 «Фінанси,
банківська справа та страхування»,
Донецький національний університет ім. Василя Стуса,

Матвійчук В. І.

к. е. н., доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи,
Донецький національний університет ім. Василя Стуса

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Складна економічна ситуація, що спостерігається сьогодні в Україні, у поєднанні з характерними для країни процесами глобалізації та інтеграції, не може не позначитись на тенденціях розвитку вітчизняних підприємств. Вони характеризуються несталістю, стагнацією, відсутністю ефективних механізмів управління, що зумовлює необхідність дослідження цілої низки питань, пов'язаних як з формуванням дієвого механізму управління підприємствами, так і з процесами організації та ефективного використання трудових, фінансових і матеріальних ресурсів. За таких умов зростає значення фінансової стратегії як дієвого інструменту стратегічного управління фінансовими процесами підприємства.

На сучасному етапі функціонування вітчизняних підприємств дедалі необхіднішим стає стратегічне бачення шляхів розвитку, забезпечення стійкого економічного зростання в довгостроковій перспективі. Тому на перший план виходять саме стратегічні аспекти їх діяльності [1, с. 118]. Розробка та реалізація стратегії розвитку підприємства неможлива без формування фінансової стратегії.

Необхідно відзначити, що фінансова стратегія – це відносно нове поняття у вітчизняній науці та практиці управління. Водночас слід підкреслити, що в зарубіжній літературі з фінансового управління (зокрема, американській та європейській) [1 – 4] поняття «фінансова стратегія» практично відсутнє. Науковці оперують такими термінами, як «фінансове планування» [2, с. 124], «довгострокові інвестиційні рішення» [3], «управління структурою капіталу» [1, с. 283]. В стратегічному управлінні цей термін розглядається виключно як різновид функціональних стратегій.

На нашу думку, фінансова стратегія підприємства – це сукупність заходів щодо ефективного управління процесами залучення, розподілу та використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, а також процес організації фінансових відносин з контрагентами з метою досягнення встановлених підприємством цілей.

Фінансова стратегія як одна з функціональних є спрямовуючим вектором фінансового розвитку підприємства, вона стосується найважливіших аспектів фінансової діяльності підприємства: формування та розподілу прибутку, рішень щодо структури капіталу та виплати дивідендів, вибору напрямків інвестування, оптимізації податкового навантаження. В умовах ринкової економіки підприємства потребують певних чітких орієнтирів фінансового розвитку, що зумовлює необхідність розробки фінансової стратегії.

Якість фінансової стратегії підприємства безпосередньо залежить від рівня її обґрунтованості, а також від повноти врахування та оцінки факторів, на основі яких вона була створена.

Концептуальна модель формування фінансової стратегії розвитку підприємства (рис. 1) була розроблена авторами з метою вибору параметрів і альтернатив розвитку підприємства, вдосконалення процесу створення та реалізації фінансової стратегії.



Рис. 1. Концептуальна модель вдосконалення формування фінансової стратегії підприємства
Джерело: розроблено авторами

Визначити єдиний підхід до вибору фінансової стратегії складно, адже кожен суб'єкт господарювання має свої особливості. Необхідно формувати таку фінансову стратегію, яка б мінімізувала ризики і сприяла збільшенню його прибутковості, підвищенню конкурентоспроможності та фінансової стійкості на ринку.

Проблеми фінансового планування на українських підприємствах виникають, як правило, через низький рівень кваліфікації менеджерів і персоналу. Покращення ситуації можливе при переорієнтації керівної ланки з пасивного підходу до управління на активний підхід (цільове управління), для чого необхідні зміна управлінського менталітету та підвищення фінансової культури менеджерів і фахівців економічних підрозділів підприємств.

Задачі подальших досліджень полягатимуть у визначенні для підприємств сільськогосподарської галузі методів формування фінансової стратегії, обґрунтування раціонального інструментарію підтримки у збалансованому стані всіх його підсистем та побудови адаптивного механізму реалізації запланованого комплексу заходів.

Список літератури

1. Білик М. Д. Фінансовий менеджмент: [навч. посібник для студентів економічних спеціальностей] / М. Д. Білик, М. Поддєрьогін – Тернопіль: Лілея, 2006. – 425 с.
2. Бланк І. А. Основы финансового менеджмента. В 2 томах. Т. 2 / И. А. Бланк. – 4-е изд., стер. – Москва: Омега-Л, 2012. – 674 с.
3. FPMD. The Manager Series. «Understanding and Using Financial Management Systems to Make Decisions», Winter 1999-2000, Volume VIII, Number 4. Boston, MA.
4. Broyles J. Financial Management and Real Options., 1st education, Chichester, West Sussex: John Wiley & Sons, Inc., 2003, ISBN 0-471-89934-8

УДК 378.4

Гуляєва Н. М.

к. е. н., професор, професор кафедри економіки та фінансів підприємства,
Київський національний торговельно-економічний університет,

Бідюк А. М.

в. о. директора Інституту вищої кваліфікації,
Київський національний торговельно-економічний університет

МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Для адаптації, виживання і розвитку в нових умовах заклади вищої освіти повинні постійно відслідковувати стан ринку освітніх послуг і оцінювати своє становище на цьому ринку, прогнозувати траєкторії його розвитку, визначати альтернативні варіанти своєї майбутнього поведінки у залежності від зміни зовнішнього середовища. Тобто, побудувати адекватну модель стратегічного управління своєю виробничо-господарською діяльністю в цілому.

Заклад вищої освіти є за місією і механізмом функціонування підприємством особливого типу – підприємством, що виконує важливі соціальні завдання – підготовку фахівців за різними напрямками їх застосування. Проте одночасно це підприємство виконує всі господарські функції задля ресурсного і виробничого забезпечення реалізації цих особливих функцій. Причому конкурентна домінанта планування діяльності закладу вищої освіти визначає підпорядкування їй всіх функціональних стратегій задля виборювання стійких позицій на ринку освітніх послуг.

Моделна інтерпретація процесу розробки конкурентної стратегії для закладу вищої освіти може мати такий вигляд [1 – 6] (рис. 1).

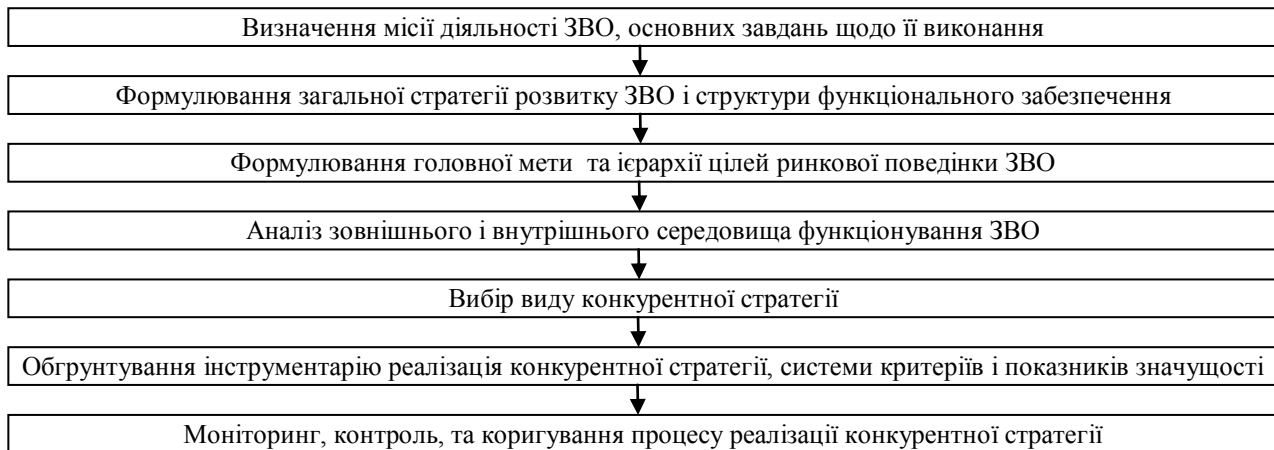


Рис. 1. Модель процесу формування конкурентної стратегії ЗВО

Не зважаючи на наявність типових конкурентних стратегій, універсальної конкурентної стратегії для будь якого закладу вищої освіти не існує. Це пояснюється тим, що для кожного ЗВО визначена індивідуальна місія і стратегічні цілі, є специфіка переліку і потужність впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та ін. Найчастіше зустрічаються приклади синтезованих із декількох стратегій як своєрідна адаптація різних підходів при розробленні унікальної стратегії, яка буде дієвою для ЗВО з даних передумов планування довгострокової діяльності. Використання у цьому процесі базових конкурентних стратегій дозволяє закладам вищої освіти сконцентрувати увагу на додаванні оригінальних складових, що відбиватимуть складність реального середовища діяльності.

Таким чином, для сучасного закладу вищої освіти є властивим функціонування системи безперервного стратегічного планування з чіткою перспективою реалізації його показників. Причому у ієрархії стратегій функціонального призначення конкурентна стратегія, як передумова здійснення необхідних трансформацій у діяльності закладів вищої освіти, посідає одне з провідних місць. В умовах зростання конкуренції практичний інтерес з боку

ЗВО до розробки конкурентних стратегій посилюється, що об'єктивно актуалізує проблематику розвитку методологічних засад її розробки і управління реалізацією задля завоювання міцних конкурентних позицій на ринку освітніх послуг і забезпечення стійких параметрів економічного добробуту та іміджевого комфорту.

Список літератури

1. Азоев Г. Л. Конкурентне переваження фірми / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – Москва: Изд-во «ОАО «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление [підручник] / И. Ансофф; [пер. с англ.]. – М.: Дело, 2000. – 756 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / пер. с англ. – СПб.: Питер, 2003.
4. Портер М. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Портер ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – Київ : Основи, 1997. – 390 с.
5. Разработка стратегии образовательного учреждения: Методические рекомендации / О. Б. Веретенникова, Н. В. Дрантусова, А. К. Ключев, Е. А. Князев, С. В. Кортов, В. И. Майданик, Л. А. Малышева, Л. Н. Попова / Под ред. Е. А. Князева, А. К. Ключева. – Екатеринбург, 2007. – 408 с.
6. Drucker P. F. Managing in Turbulent Times / P. F. Drucker. – New York: Harper & Row, 1980. – 312 p.

УДК 658

Джулакідзе Е.

доктор економічних наук, професор,
Державний університет ім. Акакія Церетелі,

Джулакідзе Ш.

доктор економічних наук, асоц. професор,
Академія національної оборони Грузії ім. Давида Агмашенебелі

СУЧАСНІ ПОТРЕБИ СПОЖИВАЧІВ ТА ПРОДУКТИВНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЙ

Організація є продуктивною, якщо вона виробляє необхідний, потрібний товар (послуги), який добре продається і це все робиться правильно, успішно. Відповідно, підвищення продуктивності вимагає роз'яснення – що бажає сьогодні споживач? Як можемо правильно, успішно виробляти те, що бажає споживач?

Треба зазначити, що сучасна, глобальна конкуренція і в цілому, покращення соціального фону суспільства, створила підставу для того, щоб споживачі стали більш вимогливими. Вони ставлять на порядок денний не тільки підвищення цінностей комерційної пропозиції, але його оволодіння та зменшення затрат на експлуатацію. Це все змушує виробників, у процесі задоволення потреб споживачів, шукати раціональні рішення – з мінімальними затратами виробляти таку продукцію, яка точно відповідає потребам ринку. Цей процес перебуває в органічному зв'язку з цим, чому так важливе правильне, успішне виробництво продукції.

Факт, що без споживачів організація не існує. За таке особливе значення та важливу роль споживача, менеджер добре має знати його бажання. Плани розвитку організації побудувати на їхнє поточне та майбутнє задоволення. Саме тому, перша та найважливіша рекомендація сучасних авторів науки менеджменту полягає в тому, що під час визначення бізнесу, організатори мають акцентувати увагу на конкретних потребах споживачів.

Якщо головною метою існування організації є задоволення потреб споживачів, давайте, детальніше заглянемо і дізнаємося, що вони бажають. Звісно, неможливо передбачити точні бажання. Хоча, з позиції вивчення ринку реалізації, можливо сформулювати їх деякі універсальні властивості, а саме, більшість споживачів надає перевагу [2, с. 391]:

- високій, а не низькій ціні продукції;
- високій, а не низькій якості продукції;
- продукції, маючи багато, а не малу функцію;
- доброму, а не поганому обслуговуванню;
- швидкому, а не повільному обслуговуванню;
- продукції (обслуговуванню), яка максимальна наближена до його особистих потреб та і.т. д.

Якщо такі бажання споживачів має протилежний характер: виробництва продукції високої якості, швидке обслуговування, добре обслуговування, продукції, яка має багато функцій та підібрана на особисті потреби конкретної особи й поставка такої продукції

збільшує затрати, і відповідну ціну, яка має перекрити ці затрати. Так що, вимога споживачів на вказані властивості продукції (обслуговування), пручається до їхніх потреб на високу ціну, відповідно, споживачі та менеджери організації мають зробити вибір відповідно до ціни, якості та експлуатаційних затрат.

Менш цікавими для споживачів є такі важливі особливості продукції (обслуговування): собівартість, трудомісткість, матеріаломісткість, енергомісткість, технологічні особливості та і т. д. Для них важливі три елементи товару: споживачі властивості (якості), ціна та поточні експлуатаційні затрати, які завжди представляли та представляють основні складові частини конкретності товару. Хоча, на сучасному етапі, вона потребує певних виправлень. Як було зазначено, насичення ринку товарами різко ускладнило реалізацію товару (обслуговування). Це змусило виробника взяти орієнтацію на конкретних споживачів, тобто, завчасно вивчити, що саме бажає споживач, якою буде потреба на продукцію, яку він виробляє, щоб даремно не партити фінансові, трудові та матеріальні ресурси, та міцно бути впевненим, що його продукція перетвориться на товар, тобто, забезпечити продуктивність організації.

Якщо скажемо іншими словами, продуктивність організації – це міра того, як бережливо використовує організація свої ресурси і наскільки ефективний його менеджмент. Обидві (бережливість та ефективність) життєво важливі та необхідні для організації. А саме, якщо бережливість ресурсів я мера того, наскільки добре вивчені споживачі, що він потребує і наскільки раціонально були використані організаційні ресурси для виробництва такого роду продукції (обслуговування) [2, с. 248]. Ефективність менеджменту – це найкраще співвідношення результатів поставленої мети та досягнених результатів, тобто, ефективним вважається такий менеджмент, який вибирає правильну мету та реально досягає (перебільшує) її. Фактом є те, що організація не буде бережливою, якщо у неї точно не буде визначені, що саме бажає споживач, що вона може виробляти [1, с. 465], при цьому, бережливість організації збільшується тоді, коли зменшуються фінансові затрати на використання ресурсів, які потрібні для виробництва товару самої кількості (для надання послуг). Наприклад, якщо на продаж хачапури є великі запити, наприклад, за 5 ларі, але для одної організації її собівартість є 3,50 а для другої 3,80 ларі, факт, що продуктивність першої (конкретно – бережливість) висока. Хоча є питання, який смачніше? Зазначене прямо вказує на те, що важливим компонентом бережливості є також якість продукції (рівень задоволення потреб споживачів). Впала якість – це означає, що впала бережливість організації, і відповідно продуктивність.

Таким чином, бережливість – це міра, як ми можемо управляти ресурсами організації для кращого задоволення потреб споживачів (як кількісних, так і якісних).

Список літератури

1. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. перевод с английского. – М.: Издательство «ДЕЛО» 2004. – 493 с.
2. Джулакидзе Е. Основы менеджмента (III доповнене та відновлене видання) / Е. Джулакидзе. – Кутаїсі, державний університет ім. Акакія Церетелі, 2018. – 420 с.

УДК 658.153

Іоргачова М. І.

к. е. н., старший викладач,

Одеський національний економічний університет,

Донаканян С. С.

магістрант,

Одеський національний економічний університет

МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Важливою складовою діяльності будь-якого підприємства є управління оборотним капіталом. Склад та структура оборотного капіталу підприємства, джерела формування, швидкість його обороту та ефективність використання впливають на фінансову стабільність підприємства, а також його положення на ринку. Оборотний капітал тотожний оборотним коштам та являє собою одну зі складових частин майна підприємства, необхідну для

нормального здійснення та розширення його діяльності. Оборотним капіталом є капітал, що інвестується підприємством в поточні операції на період кожного операційного циклу. Оборотний капітал – це кошти, які обслуговують процес діяльності, які беруть участь одночасно і в процесі виробництва, і в процесі реалізації продукції. Основне призначення оборотного капіталу полягає в забезпеченні безперервного та ритмічного процесу виробництва та обігу [1, с. 189].

Так як оборотний капітал різноманітний за своїм складом, структурою і призначенням, для цілеспрямованого управління ним та найбільш ефективного використання ресурсів, він підлягає класифікації за такими ознаками: функціональна роль (оборотні виробничі фонди та фонди обігу); ступень ліквідності (абсолютно ліквідні оборотні кошти, швидко реалізовані оборотні кошти, повільно реалізовані оборотні кошти); ступень ризику вкладення капіталу (оборотний капітал з мінімальним ризиком вкладень, з малим ризиком вкладень, із середнім ризиком вкладень та оборотний капітал з високим ризиком вкладень); джерело формування (власний та позиковий оборотний капітал).

Модель управління оборотним капіталом підприємства – це система фінансування поточних активів підприємства, яка визначається в залежності від вибору джерел покриття їх змінної частини. В економічній літературі виділяють чотири моделі управління оборотним капіталом (рис. 1).

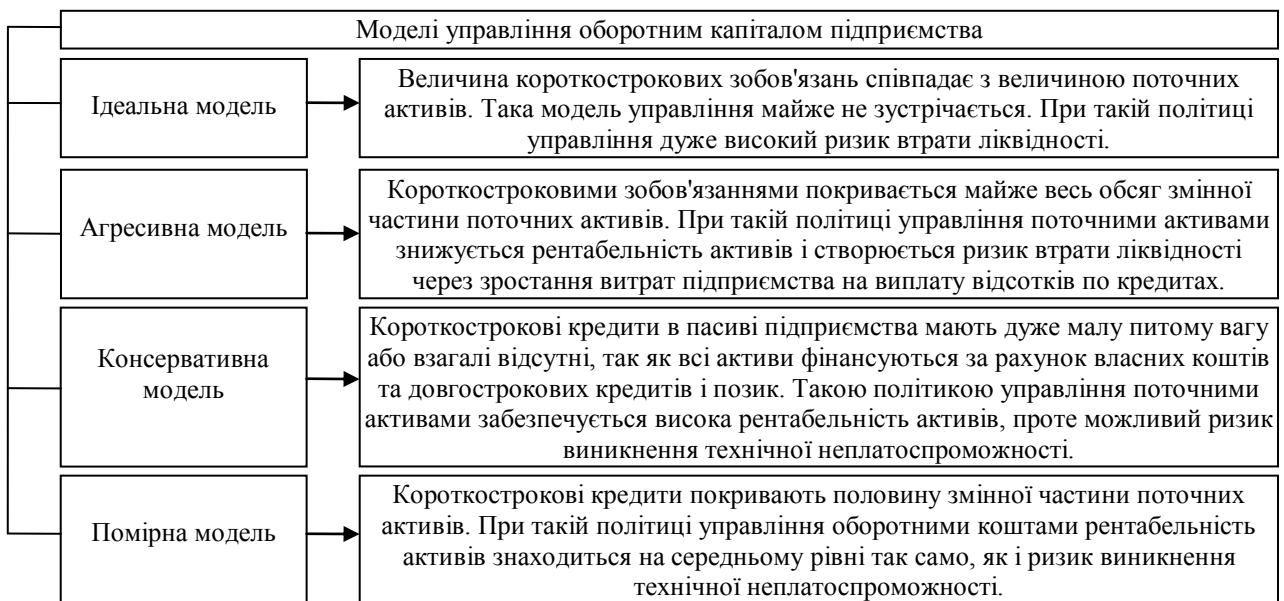


Рис. 1. Моделі управління оборотним капіталом

Джерело: складено автором на основі [2]

Вибір та застосування найбільш оптимальної для підприємства моделі управління оборотним капіталом сприятиме більш ритмічному та стабільному його функціонуванню, в чому зацікавлені всі суб'єкти господарювання. А так як у більшості підприємств величина оборотних коштів становить понад половини всіх її активів, то для збільшення доходів і зменшення ризику дефіциту грошових коштів підприємств виникає необхідність ефективного та раціонального управління оборотним капіталом. Для цього основу ефективного управління оборотним капіталом підприємства повинна складати система управління всіма його елементами, яка враховуватиме особливості моделі управління оборотним капіталом певного підприємства та включатиме в себе: проведення аналізу оборотного капіталу підприємства та показників, щодо ефективності його використання; визначення головної мети та основних завдань управління оборотним капіталом підприємства; використання відповідних методів управління; визначення та оцінка різноманітних факторів, що впливають на оборотний капітал підприємства; формування певних джерел необхідної інформації.

Список літератури

1. Бойчик І. М Економіка підприємства: підручник / І. М. Бойчик. – К.: Кондор – Видавництво, 2016. – 378 с.
2. Омельченко Л. С. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Л. С. Омельченко. – Маріуполь: ПДТУ, 2016. – 235 с.

УДК 330.1

Левченко Я. С.

Doctor of Social Sciences, Economics (Lithuania)

асистент кафедри економіки і підприємництва

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ, ЯК ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

В даний час проводиться низка досліджень для оцінки привабливості окремих підприємств, регіонів та країн. На сьогоднішній день інвестиційна привабливість підприємства визначається не тільки показниками його економічної діяльності, але й факторами, які впливають на інвестиційну привабливість міста, регіону, сектора, в якому воно функціонує. Саме тому інтерес науки, політики, бізнесу до інвестиційної привабливості продовжує зростати, і це відбувається, зокрема, через його вплив на конкурентоздатність та сталий розвиток національних економік. Тому необхідно провести додаткові дослідження в галузі оцінки інвестиційної привабливості підприємств в контексті регіонального розвитку, що є основною метою дослідження.

Наукові проекти, спрямовані на приплив прямих іноземних інвестицій у конкретні галузі та інвестиційну привабливість, проводяться як академічними економістами, так і провідними світовими консалтинговими компаніями. ЮНКТАД (UNCTAD) є інституцією, яка займається питаннями стимулювання інвесторів та надходження іноземних інвестицій на різні світові ринки. Польські публікації, що представляють питання інвестиційної привабливості, включають колективне видання «Інвестиційна привабливість польських регіонів» (Godlewska-Majkowska, 2008). Деякі проблеми, пов'язані з інвестиційною привабливістю, розглядаються в роботі під назвою «Інвестиційна привабливість регіону» (Економічні дискусії ВРСС, 2017). Питання інвестиційної привабливості також піднімаються такими консалтинговими компаніями, як Ernst & Young (2009, 2008, 2007, 2006), KPMG (2009), Kearney (2009, 2007). Вони також намагаються визначити привабливість європейських міст та окремих регіонів для інвестиційних проектів (Berger, 2009; Kearney 2007, 2006). Деякі консалтингові компанії, зокрема PriceWaterhouseCoopers, зацікавлені в привабливості ринку Центральної та Східної Європи.

Підвищення інвестиційної привабливості може допомогти підприємству, регіону, державі створити конкурентні переваги, відкривати можливості для інновацій, зменшити операційні ризики та операційні витрати, а також підвищити їх рентабельність.

Дослідники говорять про важливість інвестиційної привабливості індивідуального підприємства як складової та основної частини інвестиційної привабливості регіону та країни.

Доказом цього є те, що 16 березня 2017 року відбулася конференція під назвою «ВРСС економічні дебати» за участю представників ділового світу, підприємців, інвесторів, університетів, керівників регіонів, представників мерії Жешова, Асоціації авіаційної долини та спеціальних економічних зон (Економічні дебати ВРСС, 2017). Міністр закордонних справ Франції зазначив важливість інвестиційної привабливості для потенційних та існуючих інвесторів. Марчін Дойник підкреслив важливість підтримки бізнесу та запропонував «сервісний» шлях для потенційних інвесторів, починаючи від вихідної інформації про ринок та потенціалу компанії, шляхом представлення конкретних пропозицій та стимулів; і закінчуючи поточними послугами для інвесторів, а також моніторингу всіх видів діяльності (економічні дебати ВРСС, 2017).

Конкурентоспроможність промислового сектора, а також всієї країни залежить від конкурентоспроможності підприємств. Вона є основою економіки Європейського Союзу (Європейська Комісія, 2016). Коливання в економічній діяльності змусили бізнес змінити традиційні методи організації та управління, та шукати нові інструменти, знання, ресурси та компетенції, щоб зміцнити свої позиції та забезпечити конкурентоспроможність підприємств. Недостатньо звернути увагу лише на інвестиційну привабливість підприємства. Його конкурентоспроможність залежить від галузі та регіону, в якому воно працює (Економічні дебати ВРСС, 2017).

У зв'язку з цим дослідники приділяють особливу увагу відносно новому поняттю – інвестиційній привабливості – та методам його оцінки і забезпечення.

Список літератури

1. 2016 European Semester: Country Reports (2016). Available at: https://ec.europa.eu/info/publications/2016-european-semester-country-reports_en.
2. Godlewska-Majkowska, H. (Ed.) (2008). Atrakcyjność inwestycyjna polskich regionów. W poszukiwaniu nowych miar. SGH, Warszawa, 189 – 194.
3. Investors vote «remain» in Europe. EY's Attractiveness Survey – Europe 2017. Available at: <http://www.ey.com/gl/en/issues/business-environment/ey-attractiveness-surveys>.

УДК 658.1

Сівіцька Ю. О.

здобувач ступеня доктора філософії зі спеціальності 051 «Економіка»,
Полтавська державна аграрна академія

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ: ОПЦІОННИЙ МЕТОД

З кожним днем все більше зростає попит на послуги оцінювання вартості підприємства. Процес оцінювання проводять під час різних ситуацій, таких як: придбання, злиття, поглинання, продаж, банкрутство тощо. Процес оцінки вартості підприємства пов'язаний із великою кількістю перешкод і неточностей. На даний час виникають проблеми з адаптуванням моделей оцінки на практиці. Але не існує універсального підходу та єдиної правової бази, що б визначала, як саме буде проводитись оцінка підприємства та як саме діяти в тій чи іншій ситуації. Як зазначалося вище, на процес оцінки вартості підприємства впливає безліч аспектів, які можуть мати вагомий вплив на кінцевий варіант оцінки [1].

Бізнес як об'єкт оцінки має ряд специфічних особливостей, що принципово відрізняють його від інших об'єктів власності з погляду методології оціночно-аналітичного процесу:

1. Перша й найважливіша особливість бізнесу, яка потребує окремого врахування у тому, що оцінюється вартість у використанні – термін, який застосовується міжнародними стандартами оцінки та міжнародними стандартами фінансової звітності. Якщо бізнес не діє, то це вже не бізнес, і оцінюватись будуть майнові права або майновий комплекс. За таким визначенням надавати оцінку бізнесу (як діяльності) неможливо, для цього його потрібно розуміти як діючий цілісний комплекс, що може вміщувати підприємства, фірми, майнові комплекси, майнові права у купі із зовнішніми зв'язками, гудвілом та іншими нематеріальними об'єктами. Виходячи з вказаних причин, на цей час загальні питання оцінки бізнесу ще потрібно узгоджувати з міжнародними стандартами, які рекомендують визначати оцінку бізнесу і надання результатів для фінансової звітності за наступними даними:

- характер отриманих вказівок і мети оцінки;
- база оцінки, включаючи тип оцінюваної вартості;
- строк володіння активами й оцінюваними правами;
- класифікація активів і прав;
- дата оцінки;
- найменування активів, їх місцезнаходження, дата й рівень їх обстеження за певними методами оцінки;
- умови оцінки, встановлені нормативними актами;
- всі особливі допущення й (або) обмежуючі умови;
- інші обставини, що мають відношення до проведення оцінки.

2. Друга особливість бізнесу, як об'єкта оцінки, полягає в тому, що він може провадитись без створення юридичної особи, проте, він може бути обтяжений певними фінансовими обов'язками, обмежений законодавством, мати якісь пільги або позитивні зобов'язання з боку інших учасників бізнес-процесів, державних установ тощо.

3. Третя особливість оцінки бізнесу у тому, що покупець може бути зацікавлений лише у зовнішніх зв'язках, і майновий комплекс йому не потрібен. Звідси витікає необхідність виділення майнового комплексу в окремий об'єкт продажу іншому покупцю. Крім того, під час оцінки бізнесу часто виникають ситуації, в яких покупець зацікавлений у підвищенні

власного іміджу, гудвілу за рахунок приєднаного бізнесу. З окремих підприємством таке трапляється лише тоді, коли воно повністю репрезентує весь бізнес.

Виділення частки в бізнесі в переважній більшості випадків не має нічого загального з його фізичним поділом, а потрібно лише для визначення «частки впливу», тобто означає віртуальний поділ. При оцінці бізнесу на відміну від інших об'єктів власності необхідно враховувати ступінь контролю власника (контрольний пакет акцій). Зазначені вище особливості вимагають застосування специфічних методів оцінки вартості часток у бізнесі [2].

Крім традиційних підходів та методів оцінювання вартості бізнесу, позитивну динаміку розвитку в міжнародній практиці отримав опціонний підхід, пов'язаний із застосуванням опціонних моделей ціноутворення. Використання опціонних моделей ціноутворення дозволяє моделювати й оцінювати вартість фінансово-економічних об'єктів із змінним рівнем ризику, оцінювання і моделювання яких за інших підходів некоректні і практично неможливі [3].

Об'єктами оцінки опціонного підходу можуть стати права на розробку та комерційну експлуатацію запасів природних копалин, вартість компаній, що знаходяться на межі банкрутства, вартості компаній, чия діяльність тільки починається і пов'язана з виведенням на ринок принципово нового продукту тощо. Даний підхід дозволяє враховувати високу мінливість ринку, більшою мірою як позитивний чинник, що, в свою чергу, дозволить підвищити вартість акціонерного капіталу компаній [1].

Вартість бізнесу у більшості випадків є змінною величиною, залежною від зовнішніх (відносно до виробничо-фінансової характеристики підприємства) умов. Саме такі змінні величини варто оцінювати з використанням техніки опційного ціноутворення. Застосування опційного методу оцінки вартості бізнесу особливо виправдано за невизначеності щодо майбутніх грошових потоків за певні проміжки часу та високого ступеня впливу менеджменту [4].

Список літератури

1. Куцук В. І. Методи та підходи до оцінки вартості підприємства: теоретичний аспект, проблеми їх використання / В. І. Куцук, І. В. Явтуховська // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2015. – Вип. 48. – С. 82 – 87.
2. Бартон Т. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься / Т. Бартон, У. Шенкир, П. Уокер; пер. с англ. – К.: Изд. дом «Вильямс», 2003. – 208 с.
3. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: навчальний посібник / Т. В. Майорова. – К.: ЦУЛ, 2003. – 376 с.
4. Шевчук О. В. Опціонний метод оцінки бізнесу / О. В. Шевчук, А. В. Зименко // Економічний вісник Донбасу. – 2008. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/17892/21-Shevchuk.pdf>.

УДК 65.011

Снігур Х. А.

старший викладач кафедри міжнародної
економіки, маркетингу і менеджменту,

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

РЕІНЖИНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Інтеграційні процеси в світовій економіці призвели до високої динамічності зовнішнього середовища та посилення конкурентної боротьби серед вітчизняних підприємств. Це зумовлює об'єктивну необхідність вирішення проблеми ефективного управління, найважливішою з яких є підвищення рівня конкурентоспроможності в умовах постійної зміни факторів мікро- й макросередовища. Саме питання пошуку нових можливостей підвищення ефективності бізнесу надала поштовх розвитку реінжинірингу бізнес-процесів підприємства, його методології та інструментів.

Фактично, реінжиніринг – це якісний перехід до нового рівня ефективності бізнесу, критерієм якого є забезпечення прориву в ефективності функціонування підприємства загалом через відмову від існуючої практики виконання не тільки окремих робіт, а й цілих проектів [2, с. 35]. Реінжиніринг підприємства є особливим видом менеджменту, який

здатен забезпечити підприємству протягом довгострокового періоду такі конкурентні переваги, які дозволяють зайняти сильну конкурентну позицію, досягти високого рівня прибутковості й стійкого фінансового становища.

В умовах реалій української економіки існує три основних варіанти ухвалення позитивного рішення про проведення реінжинірингу на підприємстві: заплановане розширення підприємства; об'єднання складності, об'ємності й гнучкості виробництва; усунення деяких протиріч в організаційній структурі підприємства.

Головною метою реінжинірингу є різке прискорення реакції підприємства на зміни у вимогах споживачів (або на прогноз таких змін) при зниженні витрат усіх видів. Необхідно підкреслити, що реінжиніринг має наступні властивості:

- відмова від застарілих правил та підходів та початок ділового процесу нібито «з чистого листка». Це дозволяє перешкодити негативний вплив господарських догм, які вже склалися;

- зневага діючими системами, структурами та процедурами підприємства та радикальні зміни способів господарської діяльності; якщо неможливо переробити свою ділову атмосферу, то можна переробити свій бізнес.

Здійснення реінжинірингу передбачає такі стадії [1, с. 112]:

- формування бажаного образу та цілей підприємства з позицій майбутнього виживання й розвитку. Цей образ створюється під час розроблення стратегії підприємства. Правильний вибір цілей забезпечує правильне визначення напрямів, які дійсно можуть бути істотно поліпшені та є особливо пріоритетними;

- створення моделі існуючих видів діяльності. Модель переважно трактується як умовне або уявне представлення певного об'єкта, тобто спрощений образ оригіналу, що відображає основні господарські процеси в їхній взаємодії з середовищем підприємства. При цьому відбувається реконструкція системи дій і робіт, за допомогою яких підприємство реалізує свої цілі;

- розробку нової моделі виду діяльності – перепроєктування обраних господарських процесів у результаті створення ефективніших робочих процедур; формування нових функцій персоналу; визначення обладнання, програмного забезпечення та формування спеціалізованої інформаційної системи; тестування нової моделі, тобто її попереднє застосування в обмеженому масштабі;

- широке впровадження створеної моделі в практику, яке дає результати, які істотно залежать від проведених підготовчих робіт, вмілого стикування та переходу від старих процесів до нових.

Перебудова стратегічно важливого для підприємства бізнесу з метою координації діяльності конкретних підрозділів та скорочення роздробленості праці та функцій між ними, а також з метою зниження часу та витрат щодо їх виконання необхідна для забезпечення довгострокового успіху підприємства. В цьому разі одним із вирішальних факторів успіху реінжинірингу є прагнення його впровадження в життя.

Також важливим фактором успіху реінжинірингу є здатність персоналу на рішучу та швидку перебудову не тільки та не стільки організаційної структури, як на корінні зміни характеру роботи кожного співробітника та його робочого оточення. Формування команд, які б здійснювали реінжиніринг бізнес-процесів потребує значних інвестицій, необхідних для проведення першочергового аналізу бізнес-процесів, їх перепроєктування, а також втілення в практику функціонування підприємства в майбутньому.

Досвід підприємств, які успішно здійснили перебудову своєї діяльності на засадах реінжинірингу, дозволяє сформулювати корисні рекомендації, які допоможуть підвищити ефективність діяльності підприємства. Сутність таких рекомендацій в наступному [3, с. 152]:

- скласти загальну схему конкретного бізнес-процесу, включаючи його зв'язки з іншими напрямками діяльності підприємства;

- визначити елементи процесу, які можуть бути автоматизовані, провести оцінку можливостей впровадження передових технологій, які можуть забезпечити нові можливості та конкретні переваги в майбутньому при виконанні цих робіт;

– здійснити оцінку кожного виду діяльності в рамках конкретного технологічного процесу на предмет його вагомості для реалізації стратегії підприємства. Стратегічно важливі види діяльності повинні бути оцінені з метою виявлення можливості досконалості, для того щоб зробити їх найкращими в галузі;

– розробити нову структуру бізнес-процесів в рамках конкретної підприємницької діяльності з урахуванням раціонального виконання залишившихся видів робіт та нову організаційну структуру підприємства в цілому;

– провести реорганізацію роботи персоналу згідно з новою організаційною структурою та з урахуванням професійних навичок.

Отже, реінжиніринг бізнес-процесів має на меті підвищення рівня адаптації підприємства до мінливих умов ринкового середовища. Завдання реінжинірингу бізнес-процесів полягає не в створенні моделі виробництва, що відповідає вимогам конкретного ринку, а в створенні архітектури бізнес-системи підприємства, здатної взаємодіяти з динамічно змінюваними властивостями ринку. Це, в свою чергу, дасть змогу підприємству імплементувати інноваційні управлінські та виробничі підходи з метою завоювання та утримання високого конкурентного статусу на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Список літератури

1. Cook Sarah. Practical Reengineering. A manager's guide to creating a competitive advantage / Cook Sarah, 2015. – 387 p.
2. Hammer M. Reengineering Work: Don't Automate, Obliterate / M. Hammer // Harvard Business Review. – 2017. – July-August. – P. 33 – 41.
3. Helgason Sigurdur. International Reengineering. Experiences from OECD Countries / Helgason Sigurdur. – Paris: OECD-PUMA, 2016. – 308 p.

УДК 336.64

Сосновська О. О.

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів та економіки,
Київський університет ім. Бориса Грінченка

РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Значний вплив на функціонування системи економічної безпеки підприємства має її домінуюча функціональна підсистема – фінансова безпека, належний рівень якої є обов'язковою умовою збереження фінансової рівноваги під впливом циклічних коливань та кризових явищ.

Слід зазначити, що сьогодні процес гарантування фінансової безпеки стає пріоритетним для суб'єктів підприємницької діяльності, оскільки ситуація в країні за останні два десятиліття характеризується фінансово-економічною та політичною нестабільністю, складною прогнозованістю та змінами зовнішнього середовища, надмірним податковим тиском, фактичною відсутністю державної підтримки, інфляційними процесами, зростанням зовнішньої конкуренції та економічних злочинів тощо.

Це підтверджено даними The Global Competitiveness Report 2017–2018, що було оприлюднено за результатами Всесвітнього економічного форуму. Захід мав на меті систематизацію об'єктивної інформації та надання рекомендацій щодо показників глобальної конкурентоздатності, які були обчислені за 140 країнами світу, що дозволило визначити індекс конкурентоздатності для кожної країни та основні загрози їх економічного зростання для прийняття відповідних управлінських рішень на рівні держави, ділової спільноти та громадського суспільства. За результатами даного дослідження було окреслено три основні умови ефективної співпраці між державним та приватним секторами економіки, виконання яких дозволить підвищити рівень конкурентоздатності країн та темпи їх економічного прогресу. До таких умов віднесено усунення фінансової вразливості, забезпечення інноваційного розвитку та гнучкості ринку праці.

Цікавим за даними зазначеного дослідження є аналіз факторів, що мають негативний вплив на ведення бізнесу в Україні у 2017 році, які були обрані та систематизовані за результатами експертного опитування (рис. 1). Так, найбільш питому вагу серед даних факторів займають саме фактори фінансового характеру – інфляція (16,3 %), корупція

(13,9 %), рівень оподаткування (9,7 %), доступність фінансування (7 %), валютне регулювання (4,3 %), що свідчить про значну роль фінансової безпеки як функціональної підсистеми економічної безпеки на сучасному етапі функціонування підприємств [1].

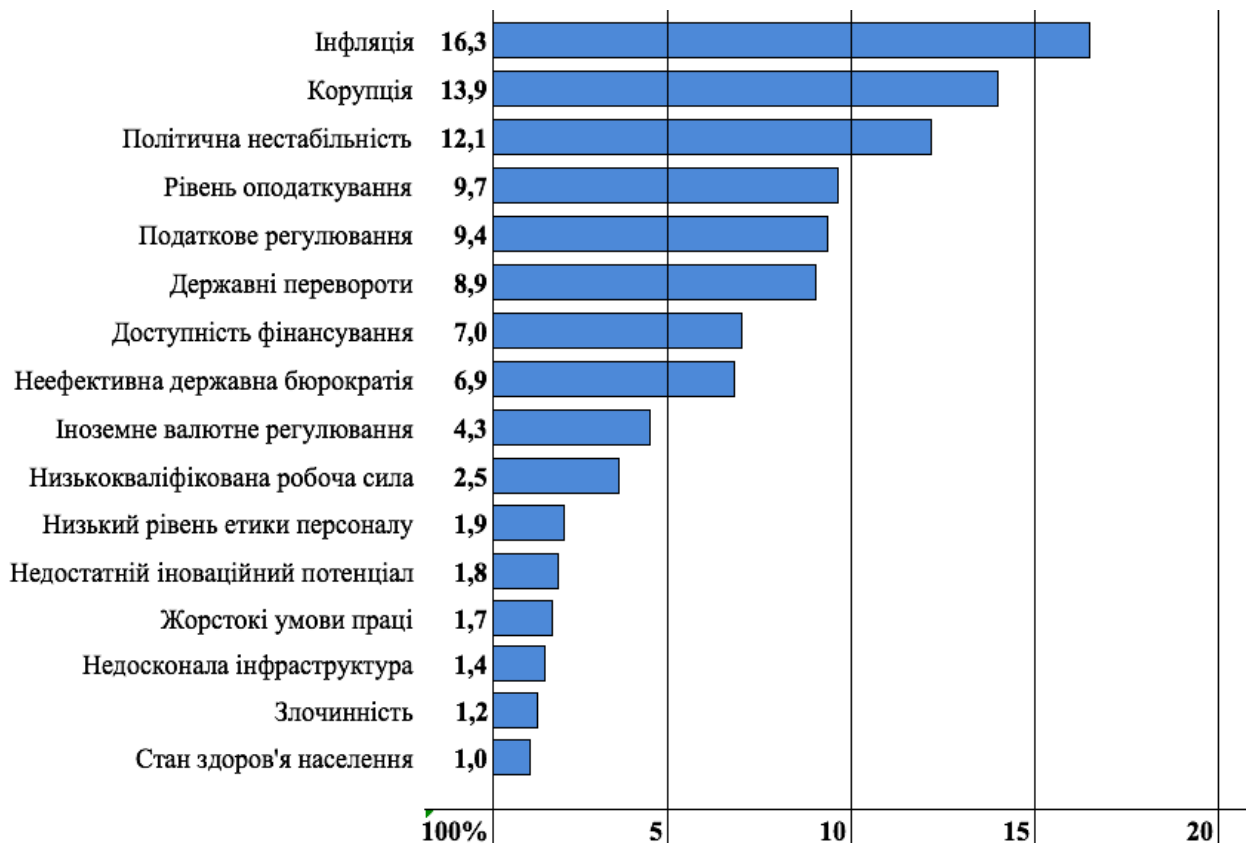


Рис. 1. Фактори, що мають негативний вплив на ведення бізнесу в Україні
Джерело: складено автором за даними *The Global Competitiveness Report 2017 – 2018*

Аналізуючи вищевикладене, слід зазначити, що забезпечення фінансової безпеки підприємства тісно пов'язано з реалізацією фінансових інтересів економічних суб'єктів – власників, керівництва, персоналу тощо. Так, за своєю сутністю досягнення фінансових інтересів суб'єктів є змістом забезпечення належного стану його фінансової безпеки. Загалом, фінансові інтереси є важливою складовою забезпечення ефективного розвитку підприємства та формування гармонійних економічних відносин з оточуючим середовищем. Вони є проявом якості фінансової діяльності на підприємстві та провідною складовою його економічних інтересів в цілому.

В умовах фінансово-економічної нестабільності фінансові інтереси підприємства будуть залежати від головної мети його функціонування. У науковій літературі наведено наступні моделі визначення головної мети підприємства: модель максимізації прибутку (виходячи з засад класичної економічної теорії та маржиналістської теорії фірми), модель мінімізації трансакційних витрат (базується на теоретичних засадах неоінституціоналізму Р. Коуза), модель максимізації обсягів продажів, модель максимізації темпів росту підприємства, модель забезпечення конкурентних переваг, модель максимізації доданої вартості та модель максимізації ринкової вартості підприємства [2].

Крім того, слід зазначити, що важливість фінансової безпеки як функціональної підсистеми економічної безпеки підприємства обумовлена існуванням фінансових ризиків, які за своїми негативними наслідками є найбільш небезпечними та відчутними для підприємств. В свою чергу існування фінансових ризиків свідчить про наявність зовнішніх та внутрішніх загроз фінансовій безпеці підприємства, що потребують своєчасного виявлення та мінімізації.

Так, зовнішні загрози фінансовій безпеці підприємств можна поділити за сферою їх впливу на загрози бюджетної сфери (незбалансованість державного та місцевого бюджетів,

недостатній рівень бюджетної децентралізації), податкової сфери (високий рівень податкового навантаження, недосконалість податкового регулювання, складність системи оподаткування), грошово-кредитного сектору економіки (зміна процентних ставок, швидкість обігу грошової маси, обмеженість кредитних ресурсів та їх висока вартість), загрози валютного ринку (нестабільність курсу національної грошової одиниці, незадовільна динаміка валютних резервів), боргової політики (стан зовнішньої та внутрішньої заборгованості в країні, ефективність використання позикових ресурсів), фондового ринку (недостатній рівень розвиненості, капіталізації та ліквідності цінних паперів), страхового ринку (рівень страхових виплат, рівень концентрації страхового капіталу, частка страхових премій у ВВП) та інші. Результатом їх впливу є виникнення таких внутрішніх загроз фінансовій безпеці підприємства як втрата ліквідності та платоспроможності, зниження фінансової стійкості, зменшення рівня оборотності капіталу та низький рівень його рентабельності, висока вартість залучення власного та позикового капіталу та його неоптимальна структура і як наслідок, негативний фінансовий результат діяльності підприємства.

Таким чином, необхідною умовою забезпечення фінансової безпеки є ідентифікація та мінімізація вищезазначених загроз з метою досягнення фінансової стійкості та ефективності функціонування системи економічної безпеки підприємства в цілому.

Список літератури

1. The Global Competitiveness Report 2017 – 2018 / World economic forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>.
2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.

УДК 339.1:303.43

Стасіневич С. А.

к. е. н., доцент, старший науковий співробітник,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Київський кооперативний інститут бізнесу і права,

Клевець Д. А.

студент 2-го курсу магістратури,
Київський кооперативний інститут бізнесу і права

ТОРГОВІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРІЯ ПИТАННЯ

На сьогоднішній день торгова стратегія підприємства є важливою передумовою ефективного функціонування підприємства, адже вона дозволить збільшити обсяги реалізації, які безпосередньо впливають на прибутковість підприємства. Кожне підприємство, незалежно від масштабів і виду діяльності, кожна підприємницька структура в умовах ринкового господарювання займається торговою діяльністю. Відсутність торгової стратегії супроводжується помилковими маневрами, несвоєчасною зміною орієнтації, що призводить до втрати позицій на ринку, нестійкого фінансового стану, банкрутства підприємства.

Незважаючи на різноманітність визначень і трактувань стратегії, основна мета її полягає в досягненні довгострокових конкурентних переваг, які б забезпечували б підприємству (організації) високу прибутковість через задоволення суспільних потреб, тобто кінцевим результатом реалізації стратегії є розвиток об'єкта господарювання.

Стратегія відрізняється від інших програм, від поточного планування та бізнес-планів. Стратегія характеризується комплексністю підходу до діяльності підприємства та, на відміну від бізнес-плану, не має чітких часових меж.

Складовими стратегії є:

- 1) досягнення стійких конкурентних позицій;
- 2) пошук і вихід на нові цільові ринки (сегменти);
- 3) концентрація і розподіл товарів за каналами реалізації;
- 4) виключення з торгової номенклатури товарів, на які немає попиту;
- 5) розвиток господарської діяльності на комерційній основі [1].

Торгові стратегії можна класифікувати за багатьма ознаками: масштабом розробки, терміном реалізації, темпами розвитку, способами забезпечення, стадіями життєвого циклу та ін.

Важливою умовою підтримання оптимальної торгової стратегії є додержання процедури аналізу та прийняття остаточних рішень. З цим, як правило, пов'язують такі дії:

- 1) чітке визначення та окреслення мети виробництва й збуту на перспективу;
- 2) наявність стратегії виробничо-збутової діяльності підприємства;
- 3) знання умов ринку та його вимог;
- 4) аналіз власних дослідницьких, науково-технічних, виробничих, збутових можливостей і ресурсів нині та в майбутньому [2].

Всі торгові стратегії можна поділити на ряд напрямів – концентрованого зростання (посилення позицій на ринку, розвитку ринку, розвитку продукту), інтегрованого зростання (вертикальної інтеграції «зворотня», вертикальної інтеграції «вперед», горизонтальної інтеграції), стратегії стабілізації (стратегія захисту частки ринку, підтримки виробничого потенціалу, модифікації продукції), стратегії реструктуризації (зростання через придбання, продуктово-ринкової переорієнтації, стратегія організаційних змін), стратегії диверсифікованого зростання (скорочення витрат, «збирання урожаю», скорочення діяльності і ліквідації).

Процес реалізації торгової стратегії може бути поділений на два основних етапи: процес стратегічного планування та процес стратегічного контролю.

Чинники, що впливають на торгові стратегії підприємства можна класифікувати також за багатьма ознаками: по відношенню до підприємства (зовнішні, внутрішні), за сферою застосування (загальні, специфічні), за джерелом походження (ринкові, ресурсні тощо), за ступенем контролюваності, за терміном дії (постійні, періодичні, одноразові), за формою впливу (прямі, опосередковано діючі), за відношенням до виробництва (виробничі, поза виробничі), за важливістю (головні, другорядні).

Наприклад, факторами внутрішнього середовища підприємства є: виробничий потенціал підприємства, кадрово-управлінський потенціал, конкурентоспроможність продукції і конкурентність потенціалу, організація маркетингу і збуту, фінансовий стан, ефективність виробництва, цілі й завдання, організаційна структура, організація виробництва і праці, мотиваційні механізми, екологічність виробництва, соціальна ефективність, імідж підприємства тощо [3].

Вдосконалення торгових стратегій є надзвичайно важливим напрямом розвитку кожного підприємства.

Список літератури

1. Бізнес-план розвитку сільськогосподарського підприємства: навч. посібник / В. І. Дробот, В. П. Мартянов, М. Ф. Соловійов та ін. – К.: Мета, 2013. – 336 с.
2. Прима Т. О. Маркетинг: навч. посіб. / Т. О. Прима – К.: МАУП, 2004. – 228 с.
3. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства: підручник / М. Г. Саєнко – Тернопіль: Економічна Думка, 2016 – 390 с.

UDC 339.1

mgr Choma A.

Dyscyplina nauk ekonomicznych i finansów, doktorant,
Wydział Nauk Ekonomicznych,
Katedra Finansów,
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu,

mgr Sielicka E.

Dyscyplina nauk ekonomicznych i finansów, doktorant,
Wydział Nauk Ekonomicznych,
Katedra Makroekonomii,
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

RESTRUKTURYZACJA PRZEDSIĘBIORSTW: ISTOTA, RODZAJE I PROCES RESTRUKTURYZACJI

W stale zmieniającej się koniunkturze gospodarczej organizacje znajdują się w trudnej i niepewnej sytuacji. Odnosi się to do całokształtu wnętrza przedsiębiorstwa, jego

powiązań z otoczeniem, procedur podejmowania decyzji, zasad wykorzystywanych przy tworzeniu bieżących oraz krótkoterminowych planów działania i długoterminowych programów rozwoju, wdrażania innowacji, uruchomienia przedsięwzięć adaptacyjnych i antycypacyjnych, wykorzystania posiadanego kapitału, systemu zarządzania, a także tworzenia nowych zasobów potencjału wytwórczego. Celem niniejszego artykułu jest ukazanie zagadnienia restrukturyzacji. Cel zostanie osiągnięty poprzez przegląd literatury dotyczącej tego zagadnienia.

Przedsiębiorstwo działające w zmiennym otoczeniu gospodarczym staje przed wyzwaniem decyzji dotyczących restrukturyzacji działań o różnorodnym charakterze. Sam termin restrukturyzacji utożsamiany jest z przeprowadzaniem zmian. Proces ten obejmuje działania oraz cele wzajemnie ze sobą skorelowane, których celem jest wzrost efektywności gospodarowania zasobami przedsiębiorstwa, a w konsekwencji wzrost konkurencyjności na rynku. Jest to więc alternatywa dla dotychczas zajmowanej pozycji rynkowej, posiadanych możliwości i stanu firm w obszarze zarówno bazy materialno – technicznej, jak i ekonomiki oraz rynku [Borowiecki 1998, s. 9].

Najogólniej mówiąc restrukturyzacja to dostosowanie techniczno – organizacyjno – finansowych procesów przedsiębiorstwa do pożądaných warunków jego funkcjonowania przyszłości, w znaczeniu zarówno taktycznym, jak i strategicznym [Stolarz 1998, s. 12].

W zależności od charakteru wprowadzanych zmian, można mówić o restrukturyzacji [Stolarz 1998, s. 12]:

- rozwojowej;
- rekonwalescencyjnej;
- ratunkowej.

Priorytet restrukturyzacji rozwojowej stanowi podwyższenie wartości firmy i zwiększenie jej atrakcyjności na rynku. Natomiast celem restrukturyzacji rekonwalescencyjnej oraz ratunkowej jest zniwelowanie zagrożenia bankructwem oraz przystosowanie organizacji do podjęcia działań ułatwiających dalszą ekspansję na rynku. Zakończenie sukcesem restrukturyzacji rekonwalescencyjnej oraz rozwojowej jest dopiero wstępnym etapem sukcesu firmy. Następnie należy rozpocząć działania związane z restrukturyzacją o charakterze rozwojowym [Zioło i Rachwał, 2006, s. 46].

Wśród najczęstszych przyczyn podjęcia decyzji o restrukturyzacji wymienia się zagrożenie przejściem, wadliwą strukturę zarządzania bądź też chęć poprawy kondycji firmy. Celem natomiast stanowi podniesienie efektywności działania przedsiębiorstwa przez zdywersyfikowanie dotychczas prowadzonej działalności [Zioło i Rachwał 2006, s. 52].

Największy problem przy finansowej restrukturyzacji podmiotów gospodarczych stanowi przywrócenie oraz zachowanie płynności finansowej. Jej brak znacząco hamuje lub nawet całkowicie ogranicza podejmowanie jakichkolwiek działań naprawczych. W celu szybkiego odzyskania płynności finansowej konieczne jest redukcja wydatków, poszukiwanie źródła gotówki dla firmy, poprawienie jakości zarządzania finansami przedsiębiorstwa [Suszyński 2003, s. 61].

Proces restrukturyzacji można podzielić na kilka etapów. Wyróżnia się w tym miejscu [Garstka 2006, s. 74 – 77]:

1. Zidentyfikowanie konieczności restrukturyzacji przedsiębiorstwa.
2. Dokonanie oceny aktualnej pozycji podmiotu gospodarczego.
3. Przeprowadzenie analizy strategicznej.
4. Opracowanie oraz przeprowadzenie restrukturyzacji.

Podsumowując, proces restrukturyzacji przedsiębiorstwa stanowi bardzo ważny aspekt dla rozwoju przedsiębiorstw i analiza literaturowa przeprowadzona w tym artykule pozwala na podjęcie dalszych badań nad tym zagadnieniem w praktyce.

Bibliografia

1. Borowiecki, R., 1998. Wpływ restrukturyzacji na zdolności organizacyjne przedsiębiorstw. Przegląd organizacji, Nr 1.
2. Garstka, M., 2006. Restrukturyzacja przedsiębiorstwa. Warszawa: CeDeWu.
3. Stolarz, R., 1998. Wpływ restrukturyzacji na zdolności organizacyjne przedsiębiorstw. Przegląd organizacji, Nr 1.
4. Suszyński, C., 2003. Restrukturyzacja, konsolidacja, globalizacja przedsiębiorstw. Warszawa: PWE.
5. Zioło, Z. i Rachwał, T., 2006. Efekty restrukturyzacji polskiej przestrzeni przemysłowej. Warszawa: Naukowe AP.

СЕКЦІЯ 5

SECTION 5

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ТА
ЕКОЛОГІЧНА ПОЛІТИКА В СУЧАСНОМУ СВІТІ
FOOD SAFETY AND ECOLOGICAL POLICY
IN THE MODERN WORLD

УДК 338

Максімова І. М.

к. т. н., викладач-методист,

Могилів-Подільський технологіко-економічний коледж
Вінницького національного аграрного університету,

Галушак Л. Б.

викладач вищої категорії,

Могилів-Подільський технологіко-економічний коледж
Вінницького національного аграрного університету,

Соляр Л. В.

методист коледжу, викладач-методист,

Могилів-Подільський технологіко-економічний коледж
Вінницького національного аграрного університету

**ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ ВИРОБНИЦТВА – ШЛЯХ
ПОКРАЩЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Питання поводження з відходами підприємств галузі хлібопродуктів актуальні і потребують ретельного вивчення та вирішення. Численні відходи зернопереробних виробництв є потенційною вторинною сировиною. У даний час основна частина вторинної сировини, що утворюється у харчовій і переробній промисловості (близько 70 %), надходить у сільське господарство у натуральному вигляді, а понад 15 % не використовується взагалі і є джерелом забруднення навколишнього середовища.

До кінцевих продуктів підприємств елеваторної промисловості відносяться відходи, отримані в процесі обробки зерна. Зернові відходи, одержувані при очищенні зерна, завжди містять певний відсоток придатного (повноцінного) і корисного (придатного для фуражних і інших другорядних цілей) зерна, а також деякі насіння і домішки, що представляють у чистому вигляді певну цінність. Зернопереробна галузь є однією з головних ланок, що поєднує інтереси виробників зерна та споживачів. Результатом недосконалості технологічних схем і об'єктивним показником науково-технічного рівня таких підприємств є відходоємність, тобто кількість сировини, що не використана для виробництва вторинної продукції і спрямована у відходи [1].

Відходи або так звані вторинні матеріальні ресурси, – це як правило, напівфабрикат, тобто результат незавершеного, не доведеного до кінця виробництва, або продукт, для якого не існує на сьогоднішній день раціональна область економічно прийняттого використання [3].

Характерною особливістю хлібоприймальних і зернопереробних підприємств, є те, що внаслідок господарської діяльності на них утворюються тверді, рідкі і газоподібні виробничі відходи і це необхідно враховувати при вирішенні порядку і методів поводження з ними. Головним напрямком при переробці зернопродуктів є удосконалення існуючих та впровадженні нових «екологічно чистих» технологій переробки відходів, у тому числі при виготовленні продуктів харчування підвищеної біологічної цінності на основі зернопродуктів та їх похідних.

В Україні на сьогоднішній день практично відсутня система залучення в господарський обіг відходів, не впорядкована й не гармонізована з міжнародною нормативно-правова база їх переробки та утилізації, а також механізм фінансування цих процесів. Існуючі в Україні методи переробки зводяться до поховання (збереження на полігонах, смітниках) або спалювання, що створює суттєві екологічні проблеми. Відходи, які не можливо

використовувати як вторинну сировину, треба відправляти на промислові полігони, або на спеціалізовані підприємства.

В багатьох галузях промисловості вже починають впроваджувати безвідходні технології. На сьогоднішній день стає актуальним пошук альтернативних методів утилізації відходів, серед яких пропонуються такі способи: вивіз на поля необроблених відходів, компостування, переробка відходів на корм, застосування біоенергетичних методів та нових технологій утилізації відходів з метою отримання біопалива. Продукти, отримані в ході переробки, різняться своїми властивостями та мають різні сфери застосування.

В науковій літературі [1; 3; 4] є відомості про те, що в твердих, рідких і пилоподібних виробничих відходах хлібоприймальних і зернопереробних підприємств входять білки, жири, вуглеводи, мінеральні речовини та клітковина, яка є цінним джерелом харчових волокон. Ці відходи можна використовувати як додатковий, екологічно-чистий сировинний ресурс.

На підставі проведених досліджень [3] пов'язаних з методами поводження з відходами зернопереробних підприємств, запропоновано використовувати відходи в якості матеріалу при підготовці субстрату для вирощування грибів. При цьому вирішуються не тільки економічні, а і екологічні проблеми які виникають на зернопереробних підприємствах.

Одним із мало використовуваних видів відходів зернопереробних підприємств є аспіраційний пил. На його долю приходить до 13 % від загальної кількості відходів виробництва. Пил зернопереробних підприємств утворюється на стадіях підготовки зерна до переробки (приймання, транспортування, розміщення зерна по силосах, попередня очистка зерна від домішок, очистка зерна на сепараторах, на трієрах тощо). Аспіраційні відходи, що утворюються у розмельному відділенні млина і уловлюються матерчатими фільтрами можуть бути використані як поліпшувач якості борошна вищих сортів, оскільки у своєму складі вони мають великий вміст білкових часточок [1; 4]. Перспективним напрямком переробки аспіраційного пилу зернопереробних підприємств є гідроліз – процес перетворення полісахаридів у прості сахари. Гідролізму розпаду піддаються усі органічні компоненти пилу (вуглеводи, жири, білки), що дозволяє перевести їх у вторинні матеріальні ресурси у вигляді біомаси дріжджів [1; 3].

Використання відходів, які утворюються в процесі післязбиральної очистки зерна, – найбільш логічний шлях для більшості елеваторів. Теплові потреби кожного елеватора на сушіння перекриваються за рахунок власних ресурсів відходів з великим запасом – саме до таких висновків прийшли експерти, що працювали на елеваторах в Хмельницькій області. Основне завдання, яке належить реалізувати, – це вирішити питання з накопиченням відходів в кількості, достатній для забезпечення роботи сушарки.

В Україні є проблема у недостатньому забезпеченні підприємств галузі власними ресурсами для виробництва паперу і картону. Тому науковці пропонують розробити базу напівфабрикатів із доступної і дешевої сировини – соломи ріпаку. Доведено, що однієї тисячі гектарів ріпакового поля можна отримати близько двох тисяч тонн паперу [1; 2; 4].

Шляхи вирішення проблеми обігу з відходами містять у собі два важливих аспекти: перший – екологічний – комплексна безвідходна переробка й реалізація відходів у сировину функціонального призначення з наступною переробкою в нову безпечну продукцію; другий – соціальний – забезпечення населення України більш різноманітним асортиментом продукції, створення нових виробництв і робочих місць.

Подальші розробки стосовно комплексного поводження з виробничими відходами підприємств галузі хлібопродуктів, дозволять забезпечити збільшення кількості корисних продуктів і зменшення впливу підприємств на стан довкілля.

Список літератури

1. Гелетука Г. Г. Перспективи використання відходів сільського господарства для виробництва енергії в Україні. Аналітична записка БАУ № 7 / Г. Г. Гелетука, Т. А. Железна // Біоенергетична асоціація України, 2014. – 33 с. – Режим доступу: <http://www.uabio.org/img/files/docs/position-paper-uabio-7-ukr-draft.pdf>.
2. Малиш Н. А. Ефективні механізми формування державної екологічної політики: монографія / Н. А. Малиш. – К.: К.І.С., 2011. – 348 с.
3. Agrosience [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agrosience.com.ua>.
4. Сайт журналу «Пропозиція» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.propozitsiya.com>.

СЕКЦІЯ 6
SECTION 6

ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ
ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

УДК 911.3

Дупляк І. В.

студентка,

Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС

Зовнішня торгівля України є одним з найважливіших засобів поповнення державного бюджету (49,3 % ВВП України у 2016 році – експорт товарів та послуг [1]). Проте, яка спеціалізація України на європейському ринку, які перспективи та можливості та чи важливий для України ринок ЄС?

Україна входить до топ-10 найбільших постачальників агропродукції до Європейського Союзу (8-ме місце). Водночас, за багатьма позиціями Україна традиційно посідає перші місця, займаючи суттєві ніші ринку. Наша країна є важливим експортером зернових культур до країн-членів ЄС. Сьогодні, вона займає 1 місце за обсягом експортованого зерна до Європейського Союзу. Найбільше Україна постачає до ЄС ячменю, вівса, кукурудзи та пшениці (рис. 1). Проте і європейський ринок є номер один для України, тому що 95 % вітчизняного експорту органічної зернової продукції припадає саме на країни-члени Європейського Союзу [1].



Рис. 1. Експорт зернових культур до ЄС, 2016 р.

Джерело: [2]

Україна – один з найбільших світових виробників меду (третій після Китаю та Аргентини), а також другий (після Китаю) найбільший експортер меду до ЄС. Зокрема, у 2016 році частка України становила понад 19 % у загальних постачаннях меду до Європейського Союзу. Вартість експорту українського меду в 2016 році становила – 73,2 млн доларів США. ЄС є важливим ринком збуту для України, адже 75 % вітчизняного меду, що йде на експорт, постачається до ЄС. Український мед споживають у 24 країнах ЄС. Найбільше українським медом у 2017 році ласували жителі Німеччини (33 %), Польщі (22 %), Франції (12 %), Бельгії (9 %) та Іспанії (7 %). Варто зазначити, що український мед має конкурентів на європейському ринку, зокрема, це Китай, Аргентина, Мексика та Нова Зеландія. Головними перевагами українського меду на світовому ринку є його якість та низька ціна, так у 2016 році вартість 1 кг експортованого українського меду коштувала 1,7 – 1,8 доларів США, в той час як в ЄС 3 – 7 доларів США [1].

За 2017 року Україна збільшила постачання меду до ЄС на 45 % (рис. 2), що у грошовому еквіваленті близько 120 млн доларів США.

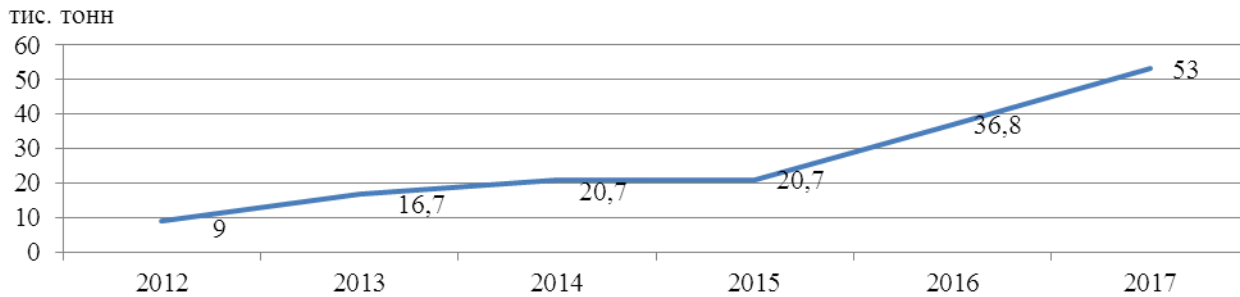


Рис. 2. Темпи зростання експорту українського меду до ЄС

Джерело: розроблено автором [2]

Це позитивно відбивається на розвитку галузі та приваблює інтерес інвесторів. Підтвердження цьому – відкриття нового заводу із виробництва меду Beehive у Черкасах. Це спільний українсько-австрійський проект з інвестицією близько €10 мільйонів та потужністю у 16000 тонн готової продукції на рік, на якому працюють 115 робітників [2].

Не лише мед, а й джмелів Україна активно експортує. Так, 75 % українського експорту джмелів припадає на країни Європейського Союзу. Українські джмелі збільшують врожаї на європейських полях: комахи використовуються аграріями для природного запилення сілгоспекультур.

Ринок ЄС є основним напрямком українського експорту фруктів, горіхів, ягід і споживає 60 % українського експорту цієї продукції. До топ-6 європейських імпортерів українських фруктів та ягід входять: Латвія, Естонія, Нідерланди, Австрія, Польща, Велика Британія. Найбільший попит в ЄС традиційно мають ягоди морожені та українські волоські горіхи.

Адже, Україна входить до найбільших експортерів волоських горіхів у світі, займаючи третє місце. Також, Україна посідає четверте місце серед найбільших постачальників горіхів до ЄС, поступаючись США, Молдові, Чилі. Франція, Греція та Болгарія є найбільшими імпортерами українських волоських горіхів серед країн ЄС. За останні п'ять років експорт горіхів до Греції зріс в 3,6 рази, а до Болгарії – аж у 25 разів. Головною проблемою українських горіхів є їх зовнішній вигляд та ціна. Адже, більше як 90 % горіхів вирощуються домогосподарствами й потім збираються та формуються у партію для експорту. Такі горіхи є несортівими й значно поступаються своїм конкурентам. Вирішенням цього питання може бути збільшення площі під промислове вирощування волоських горіхів [4].

Українські овочі також мають великі перспективи на ринку Європейського Союзу. В експорті до ЄС значну увагу традиційно займають такі овочі: боби сушені (горох, квасоля), свіжі овочі (огірки, помідори, горох, чищена цибуля), морожені овочі, а також гриби свіжі. Найбільш споживають українські овочі населення Польщі, Німеччини, Великої Британії, Литви та Латвії. Також вітчизняні виробники почали експортувати нові групи товарів: кабачки, баклажани, перець тощо.

Україна, також, входить до десятки найбільших експортерів ягід до ЄС (переважно у замороженому вигляді). Основна позиція експорту до ЄС – заморожена чорниця, вишня, смородина, малина, суниця, черешня тощо. Проте, і ЄС є основним нашим імпортером. Так, 99 % експорту української замороженої малини припадає на Європейський Союз. Серед країн ЄС найбільший імпортер – Польща (68% від загального імпорту ЄС). Польща є також і найбільшим імпортером української черешні. Варто додати й про світові амбіції України, так Україна є другою у світі з виробництва вишні та десятою з – черешні [4].

Товари кондитерської промисловості починають набирати популярність в ЄС. Найбільше європейці любляють українське печиво, кондитерські вироби без вмісту какао, шоколад та вироби з какао. Найактивніше імпортують українське печиво – Румунія,

Велика Британія, Латвія, Іспанія, Естонія. Українського шоколаду найбільше в Угорщині, а кондитерські вироби без вмісту какао найбільше Україна поставляє до Польщі, Литви, Німеччини та Болгарії.

Україна займає друге місце після Нової Зеландії за обсягами постачання вершкового масла до ЄС у 2017 році. Варто зазначити, що вершкове масло з'явилося на ринку ЄС лише у 2016 році. У 2017 українські виробники молочної продукції встановили новий рекорд, збільшивши річний об'єм поставок вершкового масла до країн-членів ЄС у сім разів у порівнянні з 2016 роком. Варто додати, що активно здійснюються поставки українського вершкового масла і в інші регіони світу, так Україна посідає восьме місце в світі за об'ємом експорту цього продукту [2].

Проте, не лише своєю агропродукцією Україна завойовує європейський ринок. Так, великою популярністю користуються вітчизняні новорічні іграшки серед країн-членів ЄС. 52,8 % експорту ялинкових прикрас припадає на ЄС. Топ-5 країн-членів ЄС, ялинки яких одягнені в українських прикраси – Нідерланди, Німеччина, Польща, Литва та Молдова [2].

Цікавим фактом, є те що країни-члени ЄС активно катаються на українських лижах. Так, за 2016 рік 49 % (731400 пар) імпортованих лиж в ЄС надійшло з України. Конкурентами на європейському ринку для України є Китай та Тайвань. За десять місяців 2017 року експорт українських лиж до ЄС зріс на понад 13 % [3].

Українські ювелірні вироби теж користуються популярністю на ринку ЄС. У 2017 році було експортовано близько 270 кілограмів ювелірних виробів зроблених в Україні. Мова йде про вироби з дорогоцінних металів, які вкриті або інкрустовані дорогоцінним металом. Найбільше імпортують українські прикраси Німеччина, Польща, Словаччина, Литва та Болгарія [2].

Отже, Україна володіє великим потенціалом та може стати важливим торговельним партнером для ЄС, особливо це стосується продуктів харчування. Україна має переваги в таких продуктах як мед, ягоди, фрукти, горіхи, солодощі, молочні продукти, гриби, зернові продукти, ялинкові іграшки, одяг, лижі тощо. Проте, варто докласти зусилля для розвитку свої виробничих потужностей та зосередити увагу саме на переробці продуктів, експорті продуктів з більшою доданою вартістю. Потрібно, щоб Україна була не лише джерелом сировини для харчової продукції, а й важливим постачальником готової продукції.

Список літератури

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.
3. Представництво України при Європейському Союзі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukraineeu.mfa.gov.ua>.
4. Информационно-аналитическое агентство «АПК-Информ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apk-inform.com/ru>.

УДК 339.1

Манорик Г. О.

аспірант кафедри менеджменту,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

ОГЛЯД ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Перспективи розвитку логістичного забезпечення електронної комерції вітчизняних підприємств мають ґрунтуватись на активному впровадженні кращого зарубіжного досвіду провідних країн світу.

Україна має великий потенціал для розвитку електронної комерції підприємств. Про це свідчить ріст грошового обсягу за 2017 рік від реалізації товарів та послуг через засоби мережі Інтернет, який склав 50 млрд. грн., що перевищило минулорічний обсяг на 30%. Таким чином, це свідчить не тільки про великі перспективи ринку електронної комерції, а й про його низький рівень сформованості. Для того, щоб підвищити рівень ефективності електронної комерції вітчизняних підприємств, потрібен глибокий аналіз позитивного досвіду зарубіжних країн та імплементація найкращих управлінських рішень, з урахуванням особливостей української економіки. Особливо важливою умовою зростання показників ефективності електронної комерції є рівень розвитку логістичного забезпечення. Цю залежність рівня логістичного забезпечення та процесу розвитку електронної комерції підприємств також відмічає в своїх працях Чорвонописька Н. В. [1, с. 490 – 495].

Світовими лідерами за обсягами продажів через канали електронної комерції залишаються Китай та США. За даними онлайн-ресурсу Internet Retailer у 2017 році грошовий обсяг онлайн-продажів Китаю склав \$497 млрд та демонструє темпи зростання у 14 %. Якщо така тенденція розвитку збережеться, у 2022 році обсяг може скласти близько \$959 млрд. Ринок електронної комерції США зайняв друге місце за грошовим обсягом від онлайн-продаж за 2017 рік. Він склав \$452,99 млрд, що на 16,2 % більше, ніж у 2016 року (\$389,68 млрд). Загальний грошовий обсяг електронної комерції Європи у 2017 році склав 330 млрд. долл. [2].

Загальний світовий грошовий обсяг від реалізації товарів та послуг електронної комерції за 2017 рік склав 1,5 трлн. Доларів США. Тенденції зростання цього сегменту дають змогу спрогнозувати приблизний обсяг у 2018 року: міжнародний статистичний онлайн-ресурс Statista передбачає показник у 1,74 трлн. долл.

Провідні позиції зарубіжного ринку електронної комерції займають китайська корпорація Alibaba Group та американський Amazon. Дохід Alibaba від реалізації продукції за 2017 фінансовий рік досяг \$23,3 млрд доларів, а Amazon – \$3 млрд доларів. Показники високої ефективності електронної комерції цих підприємств обумовлені активним впровадженням технологічних, інформаційно-комунікаційних та логістичних інновацій на всіх рівнях управління підприємством.

Досвід США щодо розвитку логістичного забезпечення електронної комерції демонструє прагнення до скорочення витрат на всіх етапах ланцюга господарської діяльності підприємства. Концепція логістики використовується також як засіб управління плануванням, контролем фінансових потоків та людських ресурсів. Таким чином, у США успішне управління логістичним забезпеченням стає одним з сильних конкурентних переваг підприємства. Спираючись на дослідження Антоненко О. М. і Міщук І. П., для українського ринку вартість доставки товарів до кінцевого споживача також є одним з важливих аспектів ефективності електронної комерції підприємств (входить у п'ятірку найважливіших аспектів) [3, с. 351]. Тож впровадження практичних рекомендацій щодо скорочення логістичних витрат виробництва за допомогою сучасних логістичних концепцій може підвищити ефективність електронної комерції вітчизняних підприємств.

Західний ринок логістичних послуг пропонує комплексні рішення управління електронною комерцією підприємств. Фулфілмент-центри надають весь спектр послуг щодо управління повним циклом обробки замовлень електронної комерції. Практика фулфілменту зародилася у 1997 році у США. Перший фулфілмент-склад був заснований Amazon'ом. Цей вид логістичного оператора набирає популярність закордоном, як ефективний централізований спосіб управління процесами електронної комерції. Для українського ринку послуг логістичного забезпечення підхід фулфілменту є досить новим та малорозвиненим, але перспективним з точки зору ефективної організації бізнес-процесів

електронної комерції підприємств. Останні роки на логістичному ринку України з'явилося кілька гравців, які пропонують послугу фулфілменту, наприклад, підприємство ZAMMLER.

Серед інших тенденцій розвитку управління логістичним забезпеченням електронної комерції зарубіжних підприємств можна відмітити: збільшення швидкості обробки замовлення на всіх етапах логістичного процесу; зменшення вартості доставки для кінцевого споживача; перехід від штотважної системи виробництва (для складу) до тягнутої системи (для замовлення); персоналізація у процесах інформаційної логістики електронної комерції; тісніша співпраця між усіма суб'єктами логістичної системи електронної комерції підприємства для досягнення синергетичного ефекту.

Логістика електронної комерції в Україні розвивається відповідно до світових тенденцій. Незважаючи на позитивну динаміку, темпи розвитку логістичного ринку в Україні є нижчими порівняно зі світовими темпами розвитку цієї галузі [4, с. 523].

Список літератури

1. Чернописька Н. В. Логістика електронної комерції: стан та перспективи розвитку в Україні / Н. В. Чернописька, О. В. Солодка // Вісник «Логістика» Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – С. 490 – 495.
2. Мировой рынок eCommerce по итогам 2017 года составил \$1,5 трлн. Режим доступу: <https://belretail.by/article/mirovoy-ryinok-ecommerce-po-itogam-goda-sostavil-trln>.
3. Антоненко О. М. Формування систем електронної торгівлі і логістика: теорія та практика організації / О. М. Антоненко, І. П. Міщук, О. О. Хамула // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 749. – С. 349 – 356.
4. Шевченко І. В. Світовий досвід ефективного здійснення логістичних процесів на підприємствах / І. В. Шевченко // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського: «Глобальні та національні проблеми економіки». – 2017. – № 16. – С. 520 – 524.

УДК 339.1

Пікун Н. В.

магістр кафедри міжнародної економіки,
Національний авіаційний університет,

Коновалова О. М.

магістр кафедри міжнародної економіки,
Національний авіаційний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ B2B МАРКЕТИНГУ В МЕРЕЖІ

З кожним роком росте число компаній, що просувають свій бізнес в Інтернеті. Специфіку так званого «клієнтського» (B2C) маркетингу в мережі інтернет пояснити нескладно, про цей феномен написано вже безліч спеціалізованої літератури. Набагато складніше справа йде з B2B інтернет-маркетингом, у зв'язку з:

- складністю продукту;
- високою вартістю угоди;
- складністю прийняття рішення, узгодження деталей контракту;
- тривалим терміном від моменту виникнення потреби до здійснення закупівлі;
- часто індивідуальним підходом до ціноутворення;
- іншими як реальними, так і вигаданими проблемами.

Оскільки, сайт B2B не продає – він повинен виконувати завдання від залучення аудиторії, до генерації великого потоку лідів. Лідом прийнято називати клієнта, зацікавленого в товарі чи послугі який залишив на сайті свою заявку або заповнив форму реєстрації.

Сайт – основний плацдарм для ведення маркетингової кампанії в інтернеті, але тільки їм інтернет-маркетинг не обмежується.

Розглянемо які цілі може і повинна ставити B2B-компанія перед інтернет-маркетингом.

Перше завдання – отримання потенційних клієнтів. Сайт – цінне джерело поповнення клієнтської бази. Серед безлічі варіантів можна виділити ТОП-5 абсолютно чесних можливостей переконати відвідувача сайту залишити свій email:

- форма підписки на розсилку;
- форма зворотного зв'язку (до цієї категорії належать і можливі, відгуки, коментарі, питання);
- розрахунок проекту з подальшим відправленням результатів на e-mail;
- форма запиту документа;
- форма реєстрації [1].

Друге важливе завдання інтернет-маркетингу для B2B – перевести лід в стан покупки. Передавати всю отриману інформацію відразу в відділ продажів – неефективно. Природно, більш ефективним буде спілкування менеджера з клієнтом, який готовий обговорювати задоволення своїх потреб за допомогою реалізованого товару.

Вибудовування довгострокових відносин з клієнтом передбачає певний рівень довіри, який може бути досягнутий інструментами інтернет-маркетингу. Клієнт поступово знайомиться з компанією, дізнається про її послуги, сервіс, отримує корисну інформацію.

Підбір точок контакту з клієнтом і конкретних інструментів переконання залежить від специфіки бізнесу. Це можуть бути сайт, блоги, email-розсилки і, звичайно ж, рекомендації [2].

Чим унікальніший продукт пропонує компанія, тим більше часу потрібно клієнту, щоб прийняти рішення про покупку. Клієнт повинен володіти комплексною інформацією про компанію, її товари і послуги. А також про переваги перед конкурентами, які допоможуть прийняти рішення про покупку. Таким чином, контент на B2B-сайті повинен бути конкретним, зрозумілим і максимально ємним. Хороший контент може стати вірусним і, таким чином, клієнти будуть самі просувати зацікавлену їх інформацію.

Також може бути корисним і ведення блогу на професійну тематику, що дозволить показати компетентність компанії, а також зацікавити клієнтів. Якщо контент, що публікується в блозі, дійсно відповідає потребам цільової аудиторії, блог стає додатковим джерелом залучення клієнтів. Матеріали блогу можна додатково використовувати в email-розсилках.

Що стосується рекомендацій, то при укладанні великих домовленостей одним з найважливіших критеріїв прийняття рішення стає репутація компанії. Інтернет надає клієнтам широкі можливості для збору додаткової інформації про минулі успіхи та невдачі.

Підводячи підсумки, слід зазначити, що особливий акцент необхідно робити на якість роботи з аудиторією, ретельно стежити за своєю репутацією не тільки «В житті», а й в мережі, приймаючи рішення як реагувати на ті чи інші відгуки на різних інтернет-ресурсах. У зв'язку з тим, що аудиторія B2B набагато менше аудиторії B2C, а конкуренція приблизно однакова, необхідно не тільки зробити кожного відвідувача сайту користувачем за допомогою внутрішнього маркетингу і віджетів, а й вибудовувати відносини з клієнтами для подальшої співпраці.

Список літератури

1. Беликова А. Інтернет-маркетинг для B2B [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://leadmachine.ru/2013/03/21/internet-marketing-b2b>.
2. Чашина А. Секрети B2B-маркетингу в інтернеті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cossa.ru/155/56425>.
3. Соколова А. Н. Електронна комерція: світовий і російський досвід / А. Н. Соколова, Н. І. Герашенко. – М.: Відкриті системи, 2000. – 224 с.

СЕКЦІЯ 7 ||| **РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**
SECTION 7 ||| **DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE FORCES AND**
REGIONAL ECONOMICS

УДК 334.012.64

Тарасюк А. В.
магістр управління суспільним розвитком

УПРАВЛІННЯ МАЛИМ БІЗНЕСОМ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

Фермерські господарства є на сьогоднішній день однією з поширених форм ведення підприємницької діяльності в сільському господарстві. Незважаючи на те, що дана форма ведення господарської діяльності в сільському господарстві України не стала визначальною, проте вона успішно конкурує з іншими організаційно-правовими формами [1].

Основними етапами організації і управління малими формами підприємницької діяльності в сільському господарстві є [2]:

- формулювання основної мети;
- виявлення проблем організаційно-економічного, фінансового, інфраструктурного плану;
- оволодіння всією необхідною інформацією;
- визначення можливих додаткових дій, які виступають в якості альтернативи наміченої програми дій;
- прийняття управлінських рішень на відповідному рівні;
- облік кінцевого результату і відповідна оцінка прийнятих рішень.

Багатоплановість питань, що стоять перед фермером, вимагає від нього володіння певними навичками. Від рівня оволодіння навичками прийняття рішень організаційно-економічного, управлінського плану значною мірою залежать фінансові результати діяльності фермерського господарства.

Однією з проблем, з якою стикаються керівники, є отримання всієї необхідної інформації, що дозволяє правильно зорієнтуватися в процесі взаємодії з фізичними, технічними, біологічними та іншими об'єктами. Разом з тим, економічна практика свідчить про те, що приймаючи рішення керівнику необов'язково бути фахівцем з сфери механізації виробничих процесів, годуванні і розведенні тварин, захисту рослин, селекції та насінництві сільськогосподарських культур і т.д.. досить володіти навичками з пошуку і отримання інформації від компетентних джерел. Діяльність даних інформаційних джерел носить, як правило, вузько направлений характер. В якості таких джерел виступають спеціалізовані інформаційні агентства, служби.

Виявлена проблема, пов'язана з відсутністю необхідної інформації, не є єдиною. У процесі ведення сільськогосподарського виробництва виникає цілий ряд інших проблем. До даної категорії слід віднести проблеми, які лежать як би поза контролем фермера. На нього справляють істотний вплив різні сімейні обставини. Наступною категорією проблем виступають ті, які можна визначити, як загальні. Сюди слід віднести проблеми, пов'язані з придбанням того чи іншого обладнання, технічних засобів, насіннєвого матеріалу і т. д. Тут на перший план виступає сприятливе, оптимальне з точки зору ефективності господарювання, поєднання всіх видів необхідних ресурсів. При вирішенні проблем цього рівня на перший план виходить раціональна організація діяльності керуючого.

Важливе значення в роботі малих форм ведення господарської діяльності в сфері сільськогосподарського виробництва, зокрема ведення фермерського господарства, займають інструменти управління сільськогосподарським виробництвом, якими оперує керівник. У даній якості виступають різноманітні чинники і прийоми управління. Їх активне застосування в повсякденній управлінській практиці дозволяє використовувати ефективний індекс оцінки діяльності фермера. Отримання прибутку, як правило, не повинно виступати в якості єдиної мети діяльності ферми. Кінцеві результати, їх загальний

рівень повинні враховувати соціальний, екологічний, демографічний та інші аспекти, які досить гостро стоять в сільській місцевості. Цільова установка функціонування фермерського господарства повинна в обов'язковому порядку повинна включати їх в якості обмежень в оптимізаційну модель [3].

Складність ведення сільськогосподарського виробництва не дозволяє врахувати всю сукупність факторів, що визначають підсумкові результати їх діяльності. У цьому випадку керуючий розробляє сценарій стосовно невизначених ситуацій, що характеризуються високими ризиками. Такий підхід стратегічного управління дозволяє керуючому з високою часткою вірогідності передбачити можливий несприятливий розвиток подій і зробити відповідні попереджувальні дії організаційно-економічного плану.

Безумовно, основним завданням фермера є завдання щодо забезпечення беззбиткової роботи підприємства. Отже, головна мета формулюється як формування конкурентоспроможної організаційно-економічної моделі фермерського господарства, що дозволяє зробити її процвітаючою.

Формулювання цільової установки діяльності фермерського господарства передбачає дотримання наступних рекомендацій:

- конкретизації цільової установки (це означає, що даний процес не припускає двозначності);
- мета повинна витікати з реальної ситуації, що складається на ринку;
- досягнення мети саме по собі має передбачати необхідність здійснення аж ніяк не абстрактних дій;
- кінцева мета передбачає формулювання ряду проміжних цілей;
- розрахунки величини кінцевої мети передбачає їх прикладний вимір;
- наявність цілей ставить питання про їх гнучкість, тобто можливість коригування в разі зміни загальногосподарської, внутрішньогосподарської ситуації;
- мета повинна бути оптимальною для кожного господарського циклу.

До числа загальних цілей, які притаманні всім фермерським господарствам можна віднести:

- збільшення прибутковості ферми;
- зниження невиробничих витрат;
- поліпшення рівня і якості життя членів фермерського господарства;
- зниження капіталомісткості і ресурсоемності виробництва;
- збільшення вільного від роботи часу;
- активну участь працівників у вирішенні соціальних питань, що стоять перед сільською громадою.

Таким чином, діяльність фермерського господарства, як щодо замкнутої виробничої системи, підкоряється об'єктивним економічним законам. Залучення до цього складного виду праці передбачає наявність чітких уявлень і відповідних знань про сільськогосподарське виробництво. Організаційно-управлінська діяльність передбачає вирішення завдань, які сприяють зростанню прибутковості, зниження питомих витрат і збільшення рівня рентабельності. Перераховані вище фактори багато в чому визначають кінцеві результати діяльності малих форм господарювання на селі та перспективи їх подальшого розвитку. Розгляд прийнятих управлінських рішень диференціюється економічною практикою за значимістю, можливості зворотних дій, за наявністю альтернативних варіантів, що в цілому дозволяє на підготовчому етапі встановити відповідні пріоритети.

Список літератури

1. Месель-Веселяк В. Я. Форми господарювання в сільському господарстві України (результати, проблеми, вирішення) / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 13 – 23.
2. Радченко О. Д. Інститут державної підтримки малих підприємств у сільському господарстві / О. Д. Радченко // Економіка АПК. – 2011. – № 11. – С. 60 – 66.
3. Прокопенко К. О. Малі аграрні підприємства в аграрному секторі України / К. О. Прокопенко // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 99 – 105.

СЕКЦІЯ 8

SECTION 8

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА
DEMOGRAPHY, ECONOMICS OF LABOR,
SOCIAL ECONOMICS AND POLICY

УДК 551:316

Гончаренко О. Г.

д. е. н., доцент, начальник кафедри економіки та соціальних дисциплін,
Академія Державної пенітенціарної служби України,

Кравчук Г. В.

д. е. н., професор, професор кафедри економіки та соціальних дисциплін,
Академія Державної пенітенціарної служби України,

Доній Н. Є.

д. ф. н., доцент, професор кафедри економіки та соціальних дисциплін,
Академія Державної пенітенціарної служби України

**ДОБРОВІЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ВЕКТОР
ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ НАСЕЛЕННЯ**

Враховуючи останні наукові дослідження у сфері формування дефініції «соціальна безпека населення» доцільним постає питання про необхідність використання цієї категорії щодо соціально значущих напрямків життєдіяльності населення. Спираючись на думку науковців, що займалися дослідженням категорії «соціальна безпека населення», та дотримуючись її трактування у якості «комплексного, багатофункціонального утворення з розгалуженою структурою, що формується такими структурними елементами відповідно до функціонального призначення, зокрема, безпека харчування, зайнятості, відпочинку, проживання, навчання, здоров'я, криміногенна та особиста безпека» [1], можна констатувати, що використання добровільного страхування є одним з векторів підвищення рівня безпеки населення.

Саме добровільне страхування, що передбачає передачу ризику страховику, перелік видів якого визначено ст.6 Закону України «Про страхування» [2], дозволяє значно підвищити рівень захищеності населення країни. Пріоритетними видами добровільного страхування з позиції підвищення рівня соціальної безпеки населення можна визначити страхування життя; страхування від нещасних випадків; страхування здоров'я на випадок хвороби; страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ; страхування майна. Розвиток вказаних видів добровільного страхування дозволить суттєво підвищити рівень соціальної безпеки населення, оскільки усі ризики, при настанні страхових випадків, населення (страхувальники) передає страховикам. Рівень матеріальної шкоди від настання страхових випадків за даними видами страхування може суттєво погіршити такі складові соціальної безпеки населення як здоров'я, проживання або особистої безпеки.

Враховуючи платність послуг страхування, більшість населення країни зневажає усіма видами добровільного страхування, користуючись переважно обов'язковими, про що свідчать наступні дані: за період I півріччя 2017 – 2018 рр. збільшилась кількість укладених договорів страхування на 11,2 %, при цьому лише на 8,5 % зросла кількість договорів з добровільного страхування [3]. Але саме завдяки передачі ризику страховику, за рахунок отримання страхової послуги, населення зможе нівелювати матеріальні наслідки настання страхового випадку і тим самим підвищити рівень соціальної безпеки.

Виходячи з досвіду країн-лідерів добровільного страхування, а саме: Японії, Великобританії, США, Франції, Німеччини, слід відзначити економічну доцільність та соціальну вигідність використання даного інструменту з метою забезпечення достатнього рівня соціальної безпеки. Оскільки населення при настанні страхового випадку не витрачає кошти на покриття збитків, тим самим не здійснює перерозподіл власних ресурсів і не погіршує свій соціально-економічний статус. В результаті проведеного моніторингу даної

проблеми можна констатувати, що добровільне медичне страхування повинно стати пріоритетним для населення нашої країни в контексті як забезпечення соціальної безпеки, так і реформування медичної галузі. Оскільки витрати на фінансування закладів охорони здоров'я за рахунок коштів Державного бюджету стрімко скорочуються, а рівень захворюваності населення зростає, що свідчить про збільшення ризику погіршення соціальних стандартів життя, збільшення власних витрат населення на лікування та отримання медичної допомоги. Іншим прикладом необхідності активізації використання послуг добровільного страхування стає страхування майна, що зумовлюється значною вартістю нерухомості та оздоблення у житлових приміщеннях. Виходячи з середнього доходу населення країни, видно, що відшкодувати вартість пошкодженого або зниження житла і його оздоблення за власні кошти жодна родина не в змозі. За таких умов знов таки відбувається збільшення ризику зниження соціальної безпеки населення.

Саме тому вкрай необхідним і пріоритетним вектором підвищення рівня соціальної безпеки населення є залучення якомога більшої частини населення до здійснення добровільного страхування, що при незначних вкладання у отримання страхових послуг, дозволить зберегти соціальний рівень та добробут українських родин.

Список літератури

1. Коленда Н. В. Соціальна безпека населення та її основні складові [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-113/demographics-labour-economics-and-social-policy-113>.
2. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
3. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua>.

УДК 338.2

Лукашова Л. В.

к. е. н., доцент, докторант кафедри менеджменту,
Київський національний торговельно-економічний університет

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Започаткування соціального підприємництва, як правило, є реакцією на певну соціальну проблему суспільства, вирішення якої унеможливлено відсутністю бюджетних коштів або незацікавленістю держави в її розв'язанні. Соціальне підприємництво сприяє вирішенню соціальних проблем суспільства (в т.ч. екологічних) або окремих соціально незахищених вразливих верств населення, до яких можна віднести людей з інвалідністю, вимушених переселенців, постраждалих від різних видів насильства, ветеранів АТО, безробітних мешканців сільських місцевостей тощо.

Характерними ознаками соціального підприємництва є:

- соціальні дії – цільова спрямованість на вирішення або пом'якшення існуючих соціальних проблем, стійкі позитивні вимірні соціальні результати;
- інноваційність – втілення у життя нових унікальних підходів, що дозволяють збільшити або якісно покращити соціальну дію;
- самоокупність та фінансова стійкість – здатність соціального підприємства вирішувати соціальні проблеми до тих пір, поки це необхідно, та за рахунок доходів, що отримуються від власної діяльності;
- масштабність і тиражування – збільшення масштабу діяльності соціального підприємства (на національному і міжнародному рівні) і поширення досвіду (моделі) з метою збільшення соціальної дії;
- підхід – здатність соціального підприємця бачити недоліки ринку, знаходити можливості, акумулювати ресурси, розробляти нові рішення, що будуть мати довгостроковий позитивний вплив на суспільство в цілому.

Міжнародна практика соціального підприємництва свідчить, що в більшості випадків воно побудовано як рентабельний бізнес, не менше 10 % прибутку якого витрачається на благодійні або соціальні цілі. За структурою національних суб'єктів соціального підприємництва найбільшу частку становлять фізичні особи-підприємці – 25 % (за даними анкетного опитування, проведеного Молодіжним центром з проблем трансформації соціальної сфери «СОЦУМ-XXI», ідентифіковані національні суб'єкти малого підприємництва та визначено структуру суб'єктів соціального підприємництва за організаційно-правовими формами господарювання [1], що знайшло своє відображення у звіті за результатами проведеного дослідження [2]). В Україні соціальне підприємництво на сьогоднішній день перебуває на початковій стадії свого розвитку внаслідок його не визначеності на законодавчому рівні, хоча вже відомі приклади національного соціального підприємництва у сільському господарстві, в ресторанному бізнесі і у виробництві.

Заслуговує на увагу міжнародний досвід організації та функціонування соціального підприємництва (табл. 1). Суб'єкти соціального підприємництва, що первісно були створені як малі, з часом перейшли до категорії середніх та великих, успішно поєднуючи господарську діяльність з виконанням соціальних функцій та вирішенням ряду нагальних соціальних проблем суспільства, зокрема проблеми безробіття за рахунок працевлаштування соціально вразливих верств населення.

Таблиця 1

Форми соціального підприємництва в країнах світу

№ з/п	Країна	Форма соціального підприємництва	Приклади
1	2	3	4
1.	Пуерто-Ріко	Виробництво сувенірів та народні промисли	<i>Компанія «Ten Thousand Villages»</i> . Засновниця Рут Байлер розпочала продавати вироби майстрів з Пуерто-Ріко на капоті власного автомобіля та агітувати американців підтримувати жінок-майстринь для покращання їх матеріального стану. Сьогодні компанія надає можливість тисячам майстрів із 38 країн світу продавати свої роботи у 390 магазинах у США і Канаді.
2.	Велико-британія	Кооператив працівників	<i>Кооператив «Suma Wholefoods»</i> . Найбільший кооператив працівників у Великобританії, в якому працюють 150 осіб. Всі працівники отримують однакову заробітну плату і разом виконують необхідні роботи. Кооператив застосовує демократичну систему управління, яка не обмежується звичним поняттям ієрархії. Підприємство виготовляє дитяче вегетаріанське харчування, в т.ч. сир, масло, молоко, заморожену їжу, вегетаріанські бургери та морозиво. Кооператив використовує 100% електроенергії з відновлюваних джерел. Компанія активно займається вторинною переробкою та сприяє збереженню природних ресурсів, а саме: датчики руху вимикають світло під час виходу з кімнат, працівники разом користуються гібридним автомобілем, пластмасові та картонні упаковки збирають та повторно переробляють, харчові відходи перетворюють на компост, висаджують дерева з метою досягнення вуглецево-нейтрального стану.
3.		Соціальна забудова	<i>Компанія «Coin Street Community Builders (CSCB)»</i> . Соціальне підприємство, що намагається перетворити Лондонський район на краще місце проживання, роботи й перебування. Починаючи з 1984 року компанія перетворила закинуті 13 акрів землі на процвітаючу околицю. CSCB будує спортивні та культурні центри для дітей, громадські простори, магазини, заклади харчування.
4.		Догляд вдома	<i>Компанія «Care and Share Associates» (CASA)</i> є провідним соціальним підприємством Великобританії, що надає послуги догляду вдома. Підприємство належить його членам. П'ять структурних одиниць CASA надають більше ніж 13000 годин догляду за літніми людьми на тиждень. Місія підприємства полягає в тому, щоб брати на себе частку ринку соціальної опіки від міністерства охорони здоров'я і в тісному співробітництві з громадським сектором конкурувати з приватним сектором. Це досягається шляхом широкого застосування успішних соціальних моделей підприємства, що працює в сфері охорони здоров'я та соціальної опіки.

Продовж. табл. 1

1	2	3	4
5.	Іспанія	Об'єднання рибалок	Інтернет-компанія «Lonxanet» об'єднує рибалок і створює ефективний рибний ринок, починаючи з 2001 року. Компанія вирішує такі соціальні проблеми як: покращання соціально-економічного стану риболовецьких громад; раціоналізація ланцюга ціноутворення і удосконалення ринку морепродуктів в інтересах виробника і кінцевого споживача; відновлення морської екосистеми в місцях традиційного та активного риболовецького промислу.
6.	Франція	Органічне виробництво	Мережа підприємств органічного сільськогосподарського виробництва для соціальної та трудової реабілітації вразливих категорій населення «Jardins de Cosagne» створена у 80-х роках минулого сторіччя для працевлаштування людей, які опинилися в скрутних життєвих обставинах. Створена мережа орієнтована на «лояльних споживачів», які беруть на себе зобов'язання купувати щотижня певні обсяги продуктів у довгостроковій перспективі. Сьогодні мережа нараховує більше 120 підприємств по всій Франції, де працевлаштовано понад 4000 осіб. Споживачами мережі є більше 22000 сімей.

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Вищевикладене дозволяє зробити висновок, що соціально-орієнтовані підприємства сприяють розвитку економіки і суспільства, єдності громад, створюють нові робочі місця, допомагають подолати соціальну ізоляцію представникам соціально вразливих верств населення, розвивають широкий спектр соціальних послуг, непривабливих для традиційного бізнесу, знижують навантаження на місцеві бюджети у вирішенні соціальних проблем, що надзвичайно актуально в умовах дефіциту бюджетних коштів, розширюють структуру фінансування регіональних соціальних проєктів.

Список літератури

1. Каталог соціальних підприємств України 2016 – 2017 рр. / ГО «Молодіжний центр з проблем трансформації соціальної сфери «СОЦІУМ-XXI». – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2017. – 302 с.
2. Підсумковий звіт за результатами дослідження «Соціальні підприємства в Україні». – К, 2017. – 32 с.
3. Сайт Інтернет-клубу «Мій Бізнес» Райффайзен Банку Аваль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://msb.aval.ua/news/?id=26158>.

УДК 314: 331.5 (477)

Подра О. П.

к. е. н., доцент кафедри менеджменту,
Львівський державний університет внутрішніх справ

АКТУАЛІЗАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ТРАНЗИТИВНОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

Сучасний економічний розвиток характеризується тенденціями переходу від індустріального до інформаційного укладу, про що свідчить актуалізація ролі людини та її знань у створенні матеріальних чи нематеріальних благ, досягненні соціальних та економічних ефектів. Необхідно зазначити, що особливої актуальності людський капітал набуває виключно за умов існування інформаційної економіки, становлення якої припадає на кінець ХХ століття і пов'язане із кризою індустріального суспільства, основними ресурсами якого виступали капітал, обмежені природні ресурси, сировина та енергія, трудомісткі та капіталомісткі технології. Як наслідок, виникла криза перевиробництва в результаті нарощення виробничих потужностей та відсутності інформації з приводу смаків і потреб споживачів, альтернативних джерел ресурсів, транспортування [1, с. 68], а індустріальний тип розвитку вичерпав себе.

На цьому етапі виникає необхідність раціонального, критичного мислення та організації виробничо-господарських процесів на основі забезпечення інформацією та висококваліфікованими спеціалістами. Впровадження сучасних інформаційних технологій

та інтелектуальних знань дає можливість виходу із перманентних криз індустріального суспільства та забезпечення транзитивності до інформаційного суспільства, яке є перехідною ланкою до економіки знань.

Саме тому особливого значення набуває людський капітал як складова частина людського потенціалу – актив, накопичений у результаті приватних чи державних інвестицій, характеризується наявністю необхідних знань, навичок, вмінь, кваліфікації, професійної підготовки, мотивації, практичного досвіду, здоров'я, які є особистою власністю індивіда і не можуть бути відділені від нього, реалізуються в економічній діяльності, сприяють економічній і соціальній ефективності виробництва, підвищенню конкурентоспроможності національної економіки і водночас впливають на зростання особистого доходу людини, підприємства і суспільства в цілому.

Водночас, під інформаційним суспільством прийнято вважати суспільство, в якому зростання інформації, знань, інформаційних технологій та галузей, що їх продукують відбувається більш швидкими темпами порівняно з традиційним виробництвом товарів та послуг, є джерелом створення нових робочих місць та домінантою економічного розвитку [2]. Зазвичай до його характерних рис відносять високий ступінь залежності економіки від інформації, зростання виробництва ІТ-технологій, їх широке використання в бізнес-процесах, перетворення інформаційних продуктів у товар, створення великої кількості інтелектуальної продукції та її широке використання у повсякденному житті.

До чинників розвитку інформаційного суспільства можемо віднести:

- техніко-технологічні, в основу яких покладено завдання розбудови інформаційно-комунікаційної системи держави;
- соціально-економічні передбачають державну підтримку виробників і споживачів інформаційних технологій, продуктів і послуг;
- соціально-культурні передбачають розвиток єдиного інформаційно-культурного простору та забезпечення доступу до інформації;
- нормативно-правові – удосконалення законодавства з приводу регулювання інформаційного розвитку та захисту прав інтелектуальної власності.

До результатів розвитку та розбудови інформаційного суспільства, на нашу думку, слід віднести:

- інформатизацію та комп'ютеризацію економічної діяльності;
- перетворення людського капіталу на інвестиційний ресурс, одну із ключових рушійних сил економічного та соціального розвитку;
- зміни в галузевій структурі економіки та зайнятості, зростання ролі секторів формування, відтворення та реалізації людського капіталу;
- відтворюваність, цілісність, невичерпність ресурсів інформаційного суспільства, оптимізація на їх основі використання вичерпних ресурсів, що породжує високий попит на інтелектуальну, творчу працю;
- перехід від витратної до інвестиційної основи формування людського капіталу з використанням нових інструментів інвестування.

Отже, наслідки розвитку інформаційного суспільства проявляються у комп'ютеризації та інформатизації суспільного та економічного сектору, у структурних змінах економіки та зміщенні зайнятості у невиробничу та інформаційно-інтелектуальну сфери, зміні статусу трудових ресурсів перетворення їх у інвестиційну категорію – людський капітал, що вимагає постійних інвестицій у нагромадження та розвиток в результаті швидкого морального старіння та структурних змін. На цьому етапі розвитку виключно вміння правильно та швидко застосовувати інформацію, отримане через знання стає основою для виходу із перманентних криз та чинником трансформації інформаційного суспільства в економіку знань, наріжним каменем якої є продуктивне знання, інтелект, творцем та носієм якого є людина.

Список літератури

1. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society / D. Bell. – N. Y., 1993. – 312 p.
2. Нордстрем К. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудуку таланта / К. Нордстрем, Й. Риддерстрале. – СПб.: Прогресс, 2000. – 168 с.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ЕКОНОМІКА, ОБЛІК, ФІНАНСИ ТА ПРАВО:
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
В УКРАЇНІ ТА СВІТІ**

**Збірник тез доповідей Міжнародної
науково-практичної конференції
частина 1
(29 вересня 2018 р.)**

Українською, польською та російською мовами

Відповідальна за випуск: Загородний І. Д.
Комп'ютерна верстка: Григоренко Л. О.

Підписано до друку 24.09.2018 р. Формат 60х90/16
Папір офсетний. Друк – ризографія. Умовн. друк. арк. 5,3
Гарнітура Times New Roman.
Наклад 500 примірників. Зам. № 6587

Надруковано у ФОП Гаража М. Ф.
Свідоцтво про державну реєстрацію серія В01 № 414919 від 20.01.2003 р.
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20-Б

Всі права захищені.

Відповідальність за зміст матеріалів несуть автори.

Редакційна колегія може не поділяти думок авторів.



Офіційний сайт: <http://www.economics.in.ua>

